დავით ჩარკვიანი

ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის საფუძვლები

თბილისი 2004

შპკ (UDC) 159.9
ჩ-241

წიგნში თანამედროვე ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის თეორიულ-მეთოდოლოგიური საკითხები და შესაბამისი ემპირიული მონაცემებია განხილული. მასში კომუნიკაციის, სოციალური მიმზიდველობის და ურთიერთმოქმედების პროცესები, სოციალური მსჯელობის სხვადასხვა ფორმების თავისებურებები, სოციალურ განწყობათა ჩამოყალიბების, მათი სიმყარის და შეცვლის კანონზომიერებებია გაანალიზებული. წინამდებარე ნაშრომში თეორიულ-მეთოდოლოგიურ დებულებებთან და მრავალ ემპირიულ მონაცემებთან ერთად, გამოყენილია სოციალურ-ფსიქოლოგიური მექანიზმების რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებაში გამოყენების და მათდამი მისადაგების საკითხებია განხილული. ეჭვგარეშეა, რომ წიგნი სხვადასხვა სპეციალობათა წარმომადგენლებისათვის (ფსიქოლოგები, სოციოლოგები, დიპლომატები, კულტუროლოგიები, პედაგოგები, ეკონომისტები, პოლიტოლოგები, მენეჯერები, სოციალური შუშაკები) ძალზე საჭირო და მრავალმხრივი ინფორმაციის შემცველი სახელმძღვანელო იქნება.

რედაქტორი პროფ. ვახტანგ ალხაზიშვილი

შინაარსი

ავტორის წინასიტყვაობა 7

თავი 1. სოციალური ფსიქოლოგია როგორც მეცნიერება
1.1. სოციალური ფსიქოლოგიის საგანი 11
1.2. ძირითადი თეორიული მიდგომები 17
1.3. კვლევის მეცნიერული მეთოდები 27
1.3.1. ემპირიული ცოდნის მეცნიერული საფუძველი 27
1.3.2. ემპირიული კვლევის ეტაპები 33
1.4. ემპირიული კვლევის მიზნები 37
1.5. ემპირიული კვლევის მეთოდები 41
1.5.1. აღწერითი გამოკვლევა 42
1.5.2. კორელაციური გამოკვლევა 43
1.6. ექსპერიმენტული კვლევა 48
1.6.1 ექსპერიმენტის არსი 49
1.6.2. ლაბორატორიული ექსპერიმენტი 57
1.6.3. ექსპერიმენტული კვლევის ზნეობრივი მხარე 60
1.6.4. ზოგადი დასკვნა. 63
თავი 2. კომუნიკაცია და დარწმუნება
2.1. კომუნიკაციის თავისებურება 67
2.1.2. კომუნიკაცია როგორც ზემოქმედება 69
2.2. კომუნიკაციის ფორმები 71
2.2.1. ვერბალური კომუნიკაცია 72
2.2.2. სემანტიკური დიფერენციალი 74
2.2.3. არავერბალური კომუნიკაცია 76
2.3. დარწმუნების პროცესი 79
2.4. კომუნიკატორის მახასიათებლები 81
2.4.1. კომუნიკატორის პრესტიჟულობა 81
2.4.2. კომუნიკატორის სამართლიანობა 84
2.4.3. კომუნიკატორის მიმზიდველობა 84
2.5. შეტყობინების მახასიათებლები 86
2.5.1. აპელაციის ფორმები 86
2.5.2. არგუმენტაციის ფორმები 87
2.5.3. პირველადობა-მეორადობის ეფექტი 89
2.5.4. კომუნიკაციური წინააღმდეგობა 90
2.6. აუდიტორიის მახასიათებლები 93
2.6.1. რეციპიენტის თვითშეფასება 94
2.6.2 რეციპიენტის ასაკი 95
2.7. ინფორმაციული ზეწოლისადმი წინააღმდეგობა 96

2.7.1. რეაქტიული წინააღმდეგობა 96
2.7.2. ინოკულაციის პრინციპი 98
2.8. საკომუნიკაციო არხი და დარწმუნება 100
თავი 3. სოციალური ურთიერთმოქმედება
3.1. ურთიერთმოქმედების თავისებურება 107
3.1.1. სტრუქტურულ-ფუნქციონალური მიდგომა 107
3.1.2. სიმბოლურ-ინტერაქციონისტული მიდგომა 110
3.2. სოციალური გაცვლა 115
3.2.1. სოციალური გაცვლა როგორც ქცევა 115
3.2.2. დიადური ურთიერთდამოკიდებულება 117
3.3. ურთიერთმოქმედების ანტისოციალური მხარე 120
3.4. თანდაყოლილი აგრესია 121
3.4.1. წაბაძვა და კოლექტიური ქცევა 121
3.4.2. ინსტინქტი და სოციალური ქცევა 123
3.4.3. კატარსისი და აგრესიული ქცევა 124
3.4.4. ჰიდრავლიკის პრინციპი და ემპირიული მონაცემები 126
3.5. შეძენილი აგრესია 131
3.5.1. ფრუსტრაცია და აგრესია 131
3.5.2. სოციალური დასწავლა და აგრესია 134
3.6. პროსოციალური ქცევა 138
3.6.1. ფარული ეგოიზმი და თანაგრძნობა 139
3.6.2. ნორმატიული ქცევა 143
3.6.3. გენეტიკური ეგოიზმი 145
3.6.4. დახმარების გაწევის დეტერმინანტები 147
თავი 4. სოციალური მიმზიდველობა
4.1. სოციალური მიმზიდველობის თავისებურება 153
4.1.1. კვლევის საგანი 153
4.1.2. მიმზიდველობა როგორც პროცესი 154
4.2. კვლევის მეთოდური მხარე 158
4.2.1. ატრაქციის გაზომვის ობიექტური მეთოდები 160
4.2.2. ატრაქციის გაზომვის სუბიექტური მეთოდები 163
4.2.3. ატრაქციის მარეგულირებელი ფუნქცია 166
4.3. ატრაქციის განმსაზღვრელი ობიექტური ფაქტორები 168
4.3.1. ფიზიკური მიმზიდველობა 168
4.3.2. ინტერაქციის სიხშირე და განმტკიცება 173
4.4. ატრაქციის შადეტერმინერებელი სუბიექტური ფაქტორები .. 179
4.4.1. თვითშეფასება და ატრაქცია 180
4.4.2. განწყობების და პიროვნული თვისებების მსგავსება 182
4.4.3. აგზნების მდგომარეობა და ატრაქცია 186
4.5. გრძნობად-ემოციური ურთიერთობის დინამიკა 190
4.6. გრძნობად-ემოციური ურთიერთობის ფორმები 193

თავი 5. სოციალური შემეცნება
5.1. შემეცნებითი სქემები 201
5.1.1. კომპეტენტურობის განცდა 202
5.1.2. შეძენილი უმწეობა 207
5.1.3. მრავალგანზომილებიანი კოგნიტური სქემები 209
5.1.4. სოციალური სიტუაციის შეფასება 211
5.2. კაუზალური ატრიბუცია 214
5.2.1. ატრიბუცია როგორც მოტივაციური პროცესი 215
5.2.2. კაუზალური ატრიბუციის კონცეფციები 218
5.3. ატრიბუციის ექსპერიმენტული შესწავლა 221
5.3.1. ატრიბუცია და ქცევის ეფექტურობა 222
5.3.2. ატრიბუცია და ემოცია 225
5.3.3. ატრობუციის ტენდენციურობა 227
5.4. ევრისტიკული სტრატეგიები 231
5.4.1. რეპრეზენტატულობის ევრისტიკა 231
5.4.2. ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა 233
5.4.3. განწყობისეული ევრისტიკა 235
5.5. მსჯელობის კონტექსტის ეფექტი 236
5.5.1. რეტროსპექციული აზროვნება 237
5.5.2. დებულებათა ფორმულირების ეფექტი 239
თავი 6. ჯგუფის სოციალური გავლენა
6.1. სოციალური ჯგუფი 243
6.1.1. სოციალური ჯგუფის თავისებურება 243
6.1.2. ჯგუფი როგორც მოქმედების სუბიექტი 246
6.1.3. სოციალური კონტროლის მექანიზმი 249
6.2. ჯგუფის გავლენა ქცევის ეფექტურობაზე 255
6.2.1. სოციალური ფასილიტაცია 255
6.2.2. სოციალური სიზარმაცე 259
6.3. ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღება 263
6.3.1. პოლარიზაციის ეფექტი 264
6.3.2. ჯგუფური აზროვნება 271
6.3.3. ეფექტური ჯგუფების შექმნის მეთოდები 275
6.4. კონფორმულობა 282
6.4.1. დაქვემდებარება 282
6.4.2. მორჩილება 288
6.4.3. კონფორმულობის მიზეზები 294
6.5. ზემოქმედებაზე რეაგირების ფორმები. 298
თავი 7. სოციალური განწყობა
7.1. სოციალური განწყობის თავისებურება 303
7.1.1. განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური მნიშვნელობა 303
7.1.2. განწყობის აღნაგობა და ფუნქცია 308

7.2. სტრუქტურული გამთლიანების ტენდენცია 312
7.2.1. განწყობებს შორის კავშირები 312
7.2.2. განწყობის შიგნით კავშირები 315
7.3. სოციალური განწყობა და ქცევა 317
7.3.1. განწყობაზე სიტუაციის გავლენა 318
7.3.2. განწყობაზე შემეცნებითი პროცესების გავლენა 323
7.3.3. განწყობის გაზომვის შესაბამისობის პრინციპი 328
7.3.4. ზოგადი დასკვნები 334
7.4. სოციალური ცრურწმენები 335
7.4.1. ცრურწმენების თავისებურება 336
7.4.2. ეთნიკური ცრურწმენები 338
7.4.3. სქესობრივი ცრურწმენები 341
7.4.4. ცრურწმენების შემეცნებითი მიზეზები 344
7.5. კოგნიტური დისონანსი 348
7.5.1. დისონანსი როგორც მოტივაციური მდგომარეობა 348
7.5.2. დისონანსის ექსპერიმენტული შესწავლა 353

ლიტერატურა 361

აეტორის წინასიტყვაობა

როდესაც ამ წიგნზე მუშაობა დავიწყეთ, ერთი ძირითადი სურვილი გვამოძრავებდა, კერძოდ, იმ არსებითის და ღირებულის მკითხველისათვის მიწოდება გახლდათ, რაც თანამედროვე ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიისათვის არის დამახაიათებელი და რაც მის მიერ არის მოპოვებული. წინამდებარე ნაშრომის მიზანი იმ პრობლემების დაწერილებით განხილვაში მდგომარეობს, რომლებიც თანამედროვე საზოგადოების წინაშე აღმოცენდა და რომლებსაც სოციალური ფსიქოლოგია იკვლევს. წიგნში განხილული მონაცემების დიდი უმრავლესობა ექსპერიმენტული გამოკვლევებით არის მოპოვებული და დასაბუთებული. გარდა ამისა, ჩვენს მიერ მოყვანილი კონკრეტული მაგალითები, რომლებიც თანამედროვე საზოგადოებაში მიმდინარე მოვლენებს ეხება სოციალურ განწყობათა და ცრურწმენათა ჩამოყალიბების და მათი დინამიკის, ადამიანთა შორის არსებული კომუნიკაციის და მიმზიდველობის პროცესთა თაისებურების, ადამიანის სოციალური მსჯელობისათვის დამახასიათებელი ატრიბუციული და ევრისტრიკული ტენდენციურობების თვალსაზრისით არიან განხილული. ნაშრომის დაწერის დროს ძირითადად ორი შემდეგი პრინციპით ვხელმძღვანელობდით. პირველი პრინციპი შემდეგს გულისხმობს: რთულ სოციალურ-ფსიქოლოგიურ მოვლენებს შორის არსებული მიზეზობრივი ურთიერთკავშირების დადგენისათვის ყველაზე გამოსადეგი, სანდო და საბუთიანი საშუალება ექსპერიმენტული კვლევის მეთოდია. სოციალურ გარემოში მიმდინარე პროცესებს შორის არსებული ურთიერთკავშირის დადგენისათვის მხოლოდ მარტივი დაკვირვება ან გამარტივებული აღწერა არასაკმარისია. საკვლევ ფაქტორებს შორის აღნიშნული ურთიერთდამოკიდებულების შესწავლა მათი ექსპერიმენტულ პირობებში ასახავს, მოდელირებას გულისხმობს. მეორე პრინციპი შემდეგში მდგომარეობს: მოვლენათა შორის ექსპერიმენტულ ვითარებაში გამოვლენილი მიზეზობრივი კავშირები სხვადასხვა სფეროში ადამიანთა საქმიანობის რეალურმა სოციალურმა პრაქტიკამ უნდა დაადასტუროს.

სრული დარწმუნებით შეიძლება ითქვას, რომ თანამედროვე ფსიქოლოგიაში სოციალურმა ფსიქოლოგიამ წამყვანი ადგილი დაიკავა. მკვლევართა ერთსულოვანი აზრით, ეს

იმიტომ მოხდა, რომ ჩვენი მეცნიერების სფეროში ძირითადად კოგნიტივისტური მსოფლმხედველობა (პიროვნების შემეცნებითი მოქმედების და მის მიერ ინფორმაციის გადამუშავების მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების პრინციპის შემოტანა) დამკვიდრდა. სოციალური ფსიქოლოგია მკვლევარებს ყოველთვის სოციალურად მნიშვნელოვანი საკითხების შესწავლისაკენ უბიძგებდა. მის მიერ მოპოვებული მონაცემების საფუძველზე ადამიანის სოციალური არსის შესახებ ცოდნას ვიღებთ. რაც მთავარია, სოციალური ფსიქოლოგია იმ მოძრაობის სათავეში დგას, რომელიც ტრადიციული ფსიქოლოგიის ფარგლების გაფართოებას ცდილობს, კერძოდ, მას ისეთი ცხოვრებისეულად უმნიშვნელოვანესი პრობლემების გადაწყვეტა სურს, როგორიც ჯანმრთელობის, მრეწველობის, ეკოლოგიის, განათლების, ეკონომიკის, მართვის პროცესების, სამართლის, პოლიტიკურ-ეთნიკური კონფლიქტების მოგვარება და რეგულირება გახლავთ.

თანამედროვე ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგია ადამიანის შინაგანი ფსიქიკური აქტივობის და მისი სოციალური ქცევის კანონზომიერებათა შესწავლას, სათანადო მექანიზმების დადგენას და შემდგომ მათ აღწერას ცდილობს. მისი ზოგადი მიდგომის პათოსი შემდეგ ძირითად დებულებაში გამოიხატება: ადამიანისათვის დამახასიათებელი რთული ფსიქიკური პროცესები და მისი სოციალური ქცევის სტრუქტურულ-ფუნქციური მხარე მეცნიერული მეთოდების გამოყენებით უნდა იქნეს გამოკვლეული. მეცნიერული კვლევა-ძიება სათანადო თეორიების შემუშავებას, კონკრეტული ჰიპოთეზების წამოყენებას და მათ ექსპერიმენტულ შემოწმებას ნიშნავს. ამ უკანასკნელის საფუძველზე შემუშავებული თეორია ან საბუთდება ან პირიქით – მისი უარყოფა ხდება.

თანამედროვე ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგია თეორიულ და გამოყენებით პრობლემებს ერთმანეთს არ უპირისპირებს. ის მეცნიერულ ცოდნას და პრაქტიკულ ცხოვრებას შორის მყარი და სანდო ხიდის გადების გამუდმებულ მცდელობაში იმყოფება. ექსპერიმენტული კვლევის პრინციპული თავისებურება იმაში მდგომარეობს, რომ ის ფუნდამენტურ თეორიულ წანამძღვრებს ეფუძნება, ხოლო წამოყენებული პრაქტიკული საკითხების გადაწყვეტა არა ad hoc (აქ და

ამჟამად არსებული სპეციალური ამოცანის გადაჭრისათვის), რაც ახლო წარსულისათვის იყო ესოდენ დამახასიათებელი, არამედ ზოგადი პრინციპების და კანონზომიერებების გათვალისწინებით ხორციელდება. ჩვენს დარგში გავრცელებული თეორიულ-მეთოდოლოგიურ-კვლევითი მიდგომა გამოჩენილი მკვლევარის კურტ ლევინის ცნობილი გამონათქვამის „კარგ თეორიაზე უფრო პრაქტიკული არაფერი არ არსებობს“ სისწორეს ნათლად ასაბუთებს, რაშიც, წიგნის გაცნობის შემდეგ, იმედია, მკითხველიც დარწმუნდება. მაგალითად, სოციალურ ფსიქოლოგიაში დღეს გაბატონებული ერთ-ერთი თვალსაზრისის მიხედვით, პიროვნების სოციალური ქცევა სოციალურ სიტუაციათა მახასიათებლების მძლავრ ზემოქმედებას განიცდის, რამაც საკმაოდ დამაჯერებელი და სანდო დასაბუთება მიიღო. ამგვარი თეორიულ-მეთოდოლოგიური მიდგომა პრაქტიკული თვალსაზრისითაც ძალზე ხელსაყრელია. მისგან გამომდინარეობს, რომ მრავალი სოციალური პრობლემის მოგვარებისათვის, ადამიანის სოციალური ცხოვრების სხვადასხვა სფეროების გარდაქმნისათვის, მისი პიროვნულ ნიშან-თვისებების მოდიფიკაცია არ არის საჭიროებულო. სოციალური ფსიქოლოგიის დარგში მომუშავე მკვლევარები გამოყენებითი საკითხების გადაწყვეტის პროცესში თავის შემოქმედებით ძალისხმევას იმ მიმართულებით წარმართავენ, რათა არა ადამიანის პიროვნული ნაკლები გამოასწორონ (რაც ძალზე ძნელი გასაკეთებელია), არამედ ისეთი სოციალური ვითარებების დაგეგმარებას და შექმნას ცდილობენ, რომლებიც როგორც პიროვნების ფსიქიკურ აქტივობას, ასევე მის რეალურ სოციალურ ქცევას სათანადო მიმართულებით წარმართავენ.

წინამდებარე წიგნი იმ მკითხველისათვის არის გამიზნული, რომლესაც ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის თავისებურების და მის მიერ მოპოვებული ემპირიული მონაცემების გაცნობა სურს. ჩვენ იმასაც ვეარაუდობთ, რომ მკითხველი ზოგადი ფსიქოლოგიის შესავალ კურსს გაცნობილია და ამიტომ ჩვენს ნაშრომში ფსიქოლოგიის ელემენტარული ცნებების ანალიზი არ ხდება. მკითხველს ამ წიგნს ჩვენ იმ მიზნით ვთავაზობთ, რათა სოციალურ ფსიქოლოგიაში დაგროვილი ცოდნის საფუძვლები მისთვის მისაწვდომი და გასაგები გახდეს. გარდა ამისა, ჩვენ შევეცადეთ ჩვენს დარგში არსებული ის ტრადიცია გაგვეშუქა, რომლის თანახმად, კვლევის

საგანი, უპირველეს ყოვლისა, მნიშვნელობის მქონე მოვლენების შესწავლა უნდა იყოს, რაც საბოლოო ჯამში, საჭირო სოციალური გარდაქმნების ეფექტურობას განსაზღვრავს.

დავით ჩარკვიანი

თავი 1
სოციალური ფსიქოლოგია როგორც მეცნიერება

1.1. სოციალური ფსიქოლოგიის საგანი

ზოგადფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, ინდივიდი პიროვნებად მაშინ განიხილება, როდესაც მისი ფსიქიკური პროცესები ერთიან სისტემაშია მოყვანილი, გამთლიანებული, ხოლო მისი ქცევა გარკვეული სიმყარით და ორგანიზებული თანამიმდევრობით ხასიათდება. ამავე დროს, თვით პიროვნებად ჩამოყალიბება სოციალური პროცესის შედეგს წარმოადგენ. პიროვნების შინაარსის არსი მის სოციალურ ქცევაში ვლინდება. თავის მხრივ, სხვადასხვა სახის სოციალური ქცევების ფორმირება ადამიანთა ურთიერთობის პროცესში ხდება, რომელშიც გადამწყვეტი მნიშვნელობა სოციალურ გავლენას ენიჭება. სოციალური გავლენის კანონზომიერების შესწავლა სოციალური ფსიქოლოგიის ძირითად პრობლემად სწორედ ამიტომ არის მიჩნეული. რა სახით განიცდიან ადამიანები ზემოქმედებას? რა ფაქტორები აძლიერებენ ან ასუსტებენ ზემოქმედებას? რამდენად მყარია ზემოქმედება? რა სახის ურთიერთდამოკიდებულებები არსებობს ადამიანთა შორის? ეს ის საკითხებია, რომლებზეც პასუხის გაცემას სოციალური ფსიქოლოგია ცდილობს და რომლებსაც, ბუნებრივია, მომდევნო თავებში ჩვენც შევეხებით. აქ კი რამოდენიმე მაგალითს მოვიყვანთ.

სოციალური სარკე. ყოველი საზოგადოება სილამაზის საკუთარ ეტალონებს ქმნის. სარკის საშუალებით ადამიანი საკუთარ თავს ამ ეტალონებს ადარებს. სარკის წინ, მითიური ნარცისის მსგავსად, ადამიანი საკუთარი თავის ცქერით შეიძლება დატკბეს (რასაკვირველია, საპირისპიროც არ არის გამორიცხული). სარკის მიმზიდველი ხასიათი, ამა თუ იმ ხარისხით, ყველა ჩვენთაგანს განუცდია. სარკეს საკუთარი გარეგნობის შესახებ წარმოდგენაში გარკვეული კორექტივები შეაქვს და, ამავე დროს, საკუთარ თავთან გაიგივების აქტს, თავისი „მე“-ს გაცნობიერებას ხელს უწყობს. მაგრამ, ფიზიკური სარკის გარდა, სოციალური სარკეც არსებობს, რომელსაც თავის დროზე „სარკისებური მე“ უწოდეს და რომელიც ადამიანის თავის თავზე შეხედულებას წარმოადგენს. ამგვარი წარმოდგენა გარშემომყოფთა მის შესახებ არსებული თვალ-

საზრისის საფუძველზე ყალიბდება და რომელიც გარკვეულ შემადგენელ ნაწილებს შეიცავს: ჩემი წარმოდგენა იმის შესახებ, სხვის თვალში მე როგორ გამოვიყურები; ჩემი წარმოდგენა იმის შესახებ, მე როგორ მაფასებს სხვა და ა.შ. ამგვარი წარმოდგენების გათვალისწინებით განისაზღვრება ჩემი დადებითი ან არაყოფითი თვითშეფასება. ადამიანის თვითშეფასება სოციალური ურთიერთობის შედეგია. ის საკუთარ თავს მსჯელობის საგნად აქცევს. ამავე დროს, გადამწყვეტი მნიშვნელობა არა ცალკეული ადამიანის აზრს, არამედ ე.წ. „განზოგადებული სხვების“, ანუ ადამიანთა გარკვეულ ერთობლიობას ენიჭება, რომელსაც შემდგომში ეტალონური ჯგუფი უწოდეს.

თვითშეფასება. საკუთარ თავზე წარმოდგენა, ანუ „მე ხატის“ ფორმირება სხვებთან ურთიერთობის პროცესში ადრეული ბავშვობიდან იწყება, რომლის დროს გადამწყვეტი მნიშვნელობა სწორედ ზემოხსენებულ ეტალონურ ჯგუფებს (ოჯახი, სასწავლო კლასი, მეგობრები) გააჩნიათ. მაგალითად, მოსწავლის დადებით ან უარყოფით თვითშეფასებას მისი მასწავლებლების ან თანატოლების შეფასება განსაზღვრავს. თვითშეფასება არა მხოლოდ საკუთარი თავის შესახებ ცოდნას ნიშნავს, არამედ ის საკუთარი თავის მიმართ გრძნობად – ემოციური დამოკიდებულების გამომხატველიც არის. ადამიანის თვითშეფასება მისი ცხოვრებისეული მისწრაფების სუბიექტური დასაყრდენია. გამოჩენილმა ამერიკელმა ფსიქოლოგმა უილიამ ჯემსმა თვითშეფასების შემდეგი ფორმალიზებული განმარტება შემოგვთავაზა: თვითშეფასება არის ფუნქცია წარმატება შეფარდებული მისწრაფებასთან. [1]. ამდენად, რაც უფრი დიდია მისწრაფება, მით უფრო დიდი უნდა იყოს წარმატებაც, მხოლოდ მაშინ იქნება ადამიანი საკუთარი თავით კმაყოფილი. აქ ხაზგასმული ის გახლავთ, რომ ადამიანის მისწრაფების შინაარსზე და ხარისხზე მძლავრ ზეგავლენას სოციალური გარემო ახდენს.

დარწმუნება და ფსიქოლობიური წინააღმდეგობა. დარწმუნების პროცესი, უპირველეს ყოვლისა, ადამიანის ცნობიერებაზე და მის გრძნობად-აფექტურ სფეროზე ზემოქმედებას ნიშნავს. დარწმუნების მიზანი ადამიანთა თვალსაზრისების და მათი განწყობების შეცვლაში მდგომარეობს. დარწმუნების სათანადო ხერხების გამოყენებით ამ მიზნის მიღწევა შესაძლებელი ხდება. ამავე დროს, თუ ზემომქმედი პირის მიმართ ადამიანს

ნდობა არ გააჩნია, მაშინ დარწმუნების ეფექტი მცირეა და ზოგიერთ შემთხვევაში საწინააღმდეგო შედეგსაც კი იწვევს. „ჭეშმარიტება კამათში იბადება“ გვაუწყებს ხალხური სიბრძნე. მაგრამ, როდესაც ვინმეს რაიმეში დარწმუნება გვსურს, ეს იმას სრულებითაც არ ნიშნავს, რომ მასთან კამათის დროს ამას მძაფრი ემოციების გამოხატვით ან ჭკუისწავლების ტონით მივაღწევთ. თუ გვინდა ვინმეს ვუთხრათ, რომ ის რაიმეში ცდება, მას ეს მკვეთრად არ უნდა „მივახალოთ“, და, რაც მთავარია, სხვების თანდასწრებით ამის გაკეთება არაფერს არ მოგვცემს. საქმე იმაშია, რომ ადამიანს დარწმუნების პროცესის მიმართ გარკვეული ფსიქოლოგიური წინააღმდეგობის გაწევის მრავალი საშუალება გააჩნია. მაგალითად, ყოველმა მწეველმა კარგად იცის, რომ ნიკოტინი ორგანიზმისათვის მავნებელია. ექიმების დასკვნით, ყოველი სიგარეტის მოწევა ადამიანს დაახლოებით სიცოცხლეს თხუთმეტი წუთით უმცირებს. მიუხედავად ამისა, მილიონობით ადამიანი თამბაქოს მოწევას მაინც „არხეინად“ აგრძელებს. „გასამართლებელი“ არგუმენტები მათ მრავალი გააჩნიათ, მაგალითად, „აგერ ქაცი მთელი ცხოვრება თამბაქოს ეწეოდა და მან 90 წელსაც კი გადააბიჯა“. ამგვარ არგუმენტებს რაც შეეხება, მათაც ადამიანი სოციალური გამოცდილებით იძენს, რომელიც ამ შემთვევაში მისი ჯანმრთელობის საზიანოდ მოქმედებს.

სოციალური აღქმის შეცდომები. როდესაც ჩვენ გვეუბნებიან, რომ ეს ადამიანი ამა თუ იმ სპეციალობით მუშაობს ან, რომ მას ასეთი და ასეთი ხასიათი აქვს, ჩვენ ამ ადამიანის მიმართ გარკვეული წინასწარი მზაობა, ანუ განწყობა გვიჩნდება, რაც შემდეგ ჩვენს მიერ ამ ადამიანის აღქმის თავისებურებას განსაზღვრავს. ერთ-ერთ გამოკვლევაში მოზრდილ ცდისპირებს ახალგაზრდა მამაკაცის ფოტოსურათს სთავაზობდნენ და მათ ეს პიროვნება სიტყვიერად უნდა აღეწერათ. ცდისპირები ორ ჯგუფად იყვნენ დაყოფილი: ერთ ჯგუფს ფოტოსურათის ჩვენებამდე უთხრეს, რომ მათ გმირული საქციელის ჩამდენი პიროვნების სურათს აჩვენებენ, ხოლო მეორე ჯგუფს იმის შესახებ მიაწოდეს ინფორაცია, რომ მათ ერთ-ერთი რეციდივისტის ფოტოსურათის ხილვა ელოდათ. სინამდვილეში ორივე ჯგუფს ერთი და იგივე ადამიანის ფოტოსურათი აჩვენეს. მიღებული შედეგი სრულიად ნათელი გახლავთ: ისინი, ვინც „გმირის“ ხილვას ელოდნენ, ფოტოსურათზე გამოსახული

ადამიანი დადებითად დაახასიათეს, ხოლო ვისაც რეციდივისტის აღქმის მოლოდინი გააჩნდა, იგივე პიროვნება უარყოფითად აღწერეს. ამდენად, ადამიანთა ურთიერთობის პროცესში სუბიექტის წინასწარი მზაობა სოციალური ობიექტების აღქმის შინარსის განმსაზღვრელია. ისიც საგულისხმოა, რომ სუბიექტის მიერ სხვა ადამიანის აღქმაზე მნიშვნელოვან გაელენას აღქმული პიროვნების სოციალური მდგომარეობა, ანუ მისი სტატუსი ახდენს. ერთ-ერთ გამოკვლევაში სხვადასხვა ჯგუფის სტუდენტებს ერთი და იგივე ადამიანი სხვადასხვა სოციალური სტატუსის მქონე პიროვნებად წარუდგინეს. მიღებული შედეგი მართლაც საინტერესოა: როდესაც ეს პიროვნება სტუდენტებს, როგორც „ახალი სტუდენტი" გააცნეს, მაშინ ის საშუალოდ 171 სმ. სიმაღლის მქონე ადამიანად შეაფასეს. საკმარისი იყო, რომ ის „უფროსი მასწავლებელი" გამხდარიყო, რომ მისი სიმაღლე, სათანადოდ, 178 სმ. აწეულიყო, ხოლო როდესაც მას „პროფესორის" წოდება „მიანიჭეს", მაშინ მისმა სიმაღლემ 181 სმ. მიაღწია. როგორც ვხედავთ, სოციალური სტატუსის ზემოქმედება იმდენად ძლიერია, რომ ის ერთი ადამიანის მიერ მეორის ფიზიკური მახასიათებლების აღქმის შინაარსაც კი განაპირობებს.

რეკლამა როგორც სოციალური გავლენა. რეკლამის სპეციალისტებს, უპირველეს ყოვლისა, მომხმარებლის მიერ ამა თუ იმ ნაწარმის შეძენის სურვილის მიზეზების დადგენა სურთ. მომხმარებელთა „გემოვნების" კვლევამ მრავალი ამგვარი სოციალური მიზეზი დაადგინა. მაგალითად, ავტომობილის შეძენის დროს მყიდველი, რასაკვირველია, მის ფიზიკურ მახასიათებლებს (ძარის ფორმა, მოტორის სიმძლავრე, უსაფრთხოების საშუალებები და სხვა.) ითვალისწინებს. ამავე დროს, ავტომანქანა არა მარტო გადაადგილების საშუალება კი არ გახლავთ, არამედ ის, აგრეთვე, ისეთ საშუალებად წარმოდგება, რომელიც ადამიანს სხვის თვალში ან მისი სიძლიერის და ქველმოქმედების, ან თავდაჭერილობის, ან „მოდის ამყოლის" შთაბეჭდილებას ტოვებს. ფიზიკური და სოციალური მახასიათებლების მანიპულირებით რეკლამის ღარგში სპეციალისტებმა პოტენციურ მყიდველებზე ისეთი სოციალური ზემოქმედება შეიძლება მოახდინონ, რომ გასაყიდი პროდუქციით არა მარტო დააინტერესონ, არამედ მომხმარებელს საქონელი შეაძენინონ კიდეც. გარდა ამისა, აქ უფრო ღრმად მიმდინარე კანონზომიერება უნდა გავითვალისწინოთ. სწორი არ იქნება იმის დაშვება,

რომ რეკლამა ადამიანებს მოთხოვნილებებს უქმნის, რადგან რეკლამის დანიშნულება იმაში მდგომრეობს, რომ მან რაიმე პროდუქცია მომხმარებლის მიერ რაიმე მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას დაუკავშიროს.

ვითარება კი შემდეგს გულისხმობს. ყოველ კონკრეტულ სიტუაციაში, როდესაც ადამიანს რაიმე მოთხოვნილება უჩნდება ის ამ მოთხოვნილების შესაბამისად არსებული სიტუაციის შეცვლას შეეცდება. მაგრამ, სიტუაციის შეცვლა ყოველთვის ვერ ხერხდება, რადგან ადამიანს წინ მრავალი წინააღმდეგობა შეიძლება აღუდგეს. ლაფონტენის იგავ-არაკში მელია უყურებს რა ყურძენს, მას მისი შეჭმის მძლავრი სურვილი უჩნდება. ის მტევანის მოწყვეტას ცდილობს, მაგრამ ამაოდ. ამ უშედეგო მცდელობების გამო მასში ფსიქოლოგიური დაძაბულობის მდგომარეობა აღმოცენდება, რომელიც უნდა განიმუხტოს. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ადამიანს ორჭოფული ვითარებიდან თავის დაღწევის მრავალი ხერხი გააჩნია და მელია სწორედ ერთ-ერთ ამგვარ ტაქტიკას მიმართავს: ვერ დააკმაყოფილა რა მან თავისი აქტუალური მოთხოვნილება, ის შექმნილი ვითარებიდან შემდეგი სენტენციით გამოდის: „კიდევ კარგი ყურძენს ვერ შევწვდი, თორემ ის კბილებს მომკვეთავდაო“ ამის მსგავსად, თუ მომხმარებელს რაიმე პროდუქტის შეძენის ვითარებაში მას რაიმე ხელოვნური ან მოჩვენებითი წინააღმდეგობა შეხვდა, მაშინ მასში აღმოცენებული ფსიქოლოგიური დაძაბულობის შემცირებას ის მიმზიდველი პროდუქტის შეძენით შეძლებს და თუ ეს ასე არ მოხდა, ამ შემთხვევაში ის, ალბათ, მელიას ტაქტიკას მიმართავს და თავს მის მსგავსად ინუგეშებს, ხოლო საქონლის გამსაღებელს ისღა დარჩენია, რომ მანაც თავის დასამშვიდებლად რაიმე ფსიქოლოგიურ ხერხს მიმართოს. აქვე აღვნიშნავთ, რომ ამგვარი მოვლენების შესახებ დეტალური ცნობა ნაშრომის 7-ე თავში გვექნება.

ჭორის სოციალური ეშელონი. ჭორი სოციალურ-ფსიქოლოგიური მოვლენა გახლავთ, რომელიც ეროი ადამიანიდან მეორეს „ელვის სისწრაფით“ გადაეცემა, და შემდეგ ხალხში ვრცელდება. მასში სასიხარულო, კარგის მომასწავებელი, ამაღელვებელი, შემაშფოთებელი, შიშის მომგვრელი, შავბნელი, უმეტესად შინაარსით ყალბი ინფორმაცია იგულისხმება. ჭორის გამავრცელებელი სუბიექტები, ხშირად არაცნობიერად, რაიმეს მოლოდინში საკუთარ შიშს გამოხატავენ ან ხმამაღლა

იმას ამბობენ, რაც მათ გულის სიღრმეში სურთ და საკუთარ ოცნებას რეალობად მიიჩნევენ. ჭორის გავრცელების ნაყოფიერ ნიადაგს ის მოვლენები ქმნიან, რომლებიც საზოგადოებრივმა აზრმა მუქარად შეიძლება ჩათვალოს (მაგალითად, ომის დაწყების, ტერორისტული აქტების, მიწისძვრების, ფასების მომატების, უმუშევრობის საშიშროება).

ემპირიული გამოკვლევების თანახმად, ჭორის წარმოქმნა და გავრცელება ამა თუ იმ უსიამოვნო სიტუაციების გამო ადამიანებში აღმოცენებული ემოციური დაძაბულობის განმუხტვას უწყობს ხელს. ჭორის წარმოშვებისათვის აუცილებელია, რომ მოცემული მოვლენა საკმაოდ მნიშვნელობის მქონე, ამავე დროს, ბუნდოვანი იყოს, შემოწმებას არ ექვემდებარებოდეს და მშფოთვარე ვითარებაში მიმდინარებდეს. ამ შემთხვევაში იმას, რაც სინამდვილეში ხდება უკვე დიდი მნიშვნელობა აღარ გააჩნია. მნიშვნელობა მხოლოდ რეალურ ფაქტად მონათლული მოვლენის აღქმას ენიჭება. საგულისხმოა, რომ ცნობილმა ამერიკელმა მკვლევარმა გორდონ ოლპორტმა ჭორის აღმოცენების შემდეგი ფორმალიზებული განმარტება შემოგვთავაზა: „ჭორი არის ფუნქცია მოვლენის მნიშვნელობა გაღამრავლებული ორაზროვნობაზე“ [2].

თავისი გავრცელების პროცესში ჭორი ცვლილებებს განიცდის, ის ლაკონიური, ადვილად გასაგები და ადვილად გადასაცემი ხდება და ფაქტობრივად აფორიზმის სახეს იღებს. ინფორმაციის ამგვარი გამთლიანების შედეგად „მომხდარის“ გამკვეთრებასთან და გადაჭარბებასთან გვაქვს საქმე. ფრაზა მოკლდება, მაგრამ პირველი რიცხობრივი მონაცემები, დრო, სიდიდე და სხვა ყველაფერი იმატებს. მაგალითად, თუ რაიმე საგზაო ინციდენტი მოხდა, მაშინ აუცილებლად ისეთი ვინმე აღმოჩნდება, რომელიც იტყვის, რომ ავტომანქანა ას კილომეტრზე უფრო სწრაფად მოძრაობდა, ხოლო შემდეგ ისეთებიც აღმოჩნდებიან, რომლებიც ამ რიცხვზე უფრო მეტსაც დაასახელებს. ჭორის გავრცელების მიდრეკილება იმათ გააჩნიათ, ვინც შედარებით უფრო შთაგონებადი არიან, ხოლო მისი გავრცელება არაფორმალური არხით წარმოებს და, როგორც წესი, ამ არხს ის ხალხი წარმოადგენს, ვისაც მომხდარ მოვლენასთან გარკვეული კავშირი გააჩნია.

ზემომოყვანილ მაგალითებში განხილულ საკითხებს შორის არსებული განსხვავებების მიუხედავად, მათ ერთი რამ

საერთო გააჩნიათ, კერძოდ, ყოველ მათგანში სოციალური გავლენის მძლავრ ეფექტებთან გვაქვს საქმე. ადამიანთა ურთიერთგავლენა სოციალური ფსიქოლოგიის ძირითადი ინტერესის ობიექტია. აქედან გამომდინარე შეგვიძლია ვთქვათ, რომ **ადამიანის ფსიქიკურ პროცესებზე, მიდრეკილებებზე და ქცევაზე სხვა ადამიანთა გავლენის შემსწავლელ მეცნიერებას სოციალური ფსიქოლოგია ეწოდება.** სოციალურმა ფსიქოლოგიამ საერთოდ ფსიქოლოგიის, როგორც მეცნიერების, შესწავლის სფერო მნიშვნელოვნად გააფართოვა, რადგან ის ადამიანს იზოლირებულად, ვაკუმში კი არა, არამედ სხვებთან ურთიერთობის პროცესში იკვლევს. ამ შემთხვევაში მსჯელობის ძირითადი თემა ადამიანის სოციალური ქცევა ხდება.

1.2. ძირითადი თეორიული მიდგომები

ამ ქვეთავში მოკლედ იმ ზოგადთეორიულ მიმდინარეობებს დაეახასიათებთ, რომლებიც, ცოდნის განზოგადების მიხედვით, „ყოვლისმომცველობის“ თვისებით ხასიათდებიან და რომლებმაც ფსიქოლოგიის ყოველი ცალკეული დარგის განვითარებაში გადამწყვეტი როლი ითამაშეს. ამ თვალსაზრისით, გამონაკლისს, რასაკვირველია, არც სოციალური ფსიქოლოგია წარმოადგენს. განსაკუთრებით ეს კურტ ლევინის შესახებ ითქმის, რომელმაც გასული საუკუნის შუა პერიოდში სოციალური ქცევის ზოგადი თეორია შექმნა და რომელიც ამ მცდელობაში, ერთდროულად, პირველმავალი და უკანასკნელი მოჰიკანიც იყო. ჩვენს დარგში ამჟამად არსებული თეორიები, ცოდნის განზოგადების ასპექტით, „საშუალო რანგის“ კონცეფციებს განეკუთვნებიან. ზოგადთეორიული მიდგომისაგან განსხვავებით, მათი განსჯის საგანი კონკრეტული და სპეციფიკური მოვლენებით შემოიფარგლება. ამგვარი კონცეფციების შესახებ მსჯელობა ადამიანის სოციალური ქცევის მახდეტერმინირებელი ცალკეული მოვლენების განხილვის დროს გვექნება.

ფსიქოანალიტიკური მოდგომა. ფსიქოლოანალიზის შემქმნელი ზიგმუნდ ფროიდი (1856-1939) გახლავთ [3]. ფსიქოანალიზი, როგორც თეორიული მოძღვრება და გარკვეული პრაქ-

ტიკული ტექნოლოგია, 19-ე საუკუნის ბოლოს ჩამოყალიბდა. ფსიქოანალიტიკური მიდგომის თანახმად, ადამიანის ქცევის მიზეზები მისიეე **არაცნობიერი** მოტივებია. ზ. ფროიდი ამ დროს ისეთ აეადმყოფებს მკურნალობდა, რომლებსაც ფეხების პარალიჩის, მეტყველების უუნარობის, სხეულის მგრძნობელობის მკვეთრი დაქვეითების სიმპტომები გააჩნდათ. ამავე დროს, ამ დაავადებათა ფიზიკური მიზეზები უცნობი იყო. ამგვარი სიმპტომებით დაავადებული ადამიანების ჰკურნალობის პროცესში, რომელიც კონვერსიული ისტერიის სახელწოდებით არის ცნობილი, ის იმ დასკვნამდე მივიდა, რომ ეს დაავადება არაცნობიერი ფსიქიკური კონფლიქტის შედეგია, რომელიც ქალის სექსუალურ ლტოლვასა და მის „შემაკავებელ“ კულტურალურ ნორმებს შორის არსებობს. ზ. ფროიდის აზრით, ეს კონფლიქტები ფიზიკურ სიმპტომებად გარდაიქმნებიან, რომლებიც კონვერსიული ისტერიით დაავადებულ ადამიანებში ვლინდებიან.

აეადმყოფებზე გრძელვადიანმა და ჩაღრმავებულმა დაკვირვებამ ზ. ფროიდი იმ დასკვნამდე მიიყვანა, რომ, ჩვეულებრივ, კონფლიქტები ადამიანის ქცევის უპირველეს მამოძრავებელ სექსუალურ და აგრესიულ იმპულსებთან არიან დაკავშირებული. მიუხედავად იმისა, რომ არაცნობიერი მოტივების შესახებ მანამდე სხვებიც მსჯელობდნენ, ზ. ფროიდი პირველი იყო, ვინც არაცნობიერის ცნება ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიაში გამოიყენა. ის იმაში იყო დარწმუნებული, რომ ნებისმიერი ქცევა, ნორმის ფარგლებში და მის გარეთ, არაცნობიერი მოტივებით იმართება. ამგვარი თეორიულ მიდგომას **ფსიქიკური დეტერმინიზმი** უწოდეს. ფსიქიკური დეტერმინიზმი ზ. ფროიდის იმთი თეორიული ვარაუდი გახლავთ, რომლის თანახმად, ადამიანის ნებისმიერ ქცევაზე არაცნობიერი მოტივები ზემოქმედებენ. თავის ცნობილ წიგნში „ყოველდღიური ცხოვრების ფსიქოპათოლოგია“ ზ. ფროიდი აშკარად სპონტანური, ანუ უნებლიე ქცევების ფსიქიკური დეტერმინიზმის პრინციპით ახსნას შეეცადა. ფსიქიკური დერმინიზმის პრინციპის მეშვეობით მას ადამიანის წამოცდენათა მიზეზის გაგება სურს, კერძოდ, მისი აზრით, ამ მოვლენაში, ხშირად, ადამიანის არაცნობიერი მოტივები მჟღავნდება.

იმჟამინდელი საზოგადოება იმით იყო შოკირებული, რომ ფსიქოლანალიტიკური მიდგომის თვალსაზრისით, ადამიანთა მოქმედება არსებითად არაცნობიერი მოტივებით (ძირითა-

დად სექსუალურით) იმართება. ამას ისიც დაემატა, რომ ზ. ფროიდის თანახმად, პიროვნების განვითარებაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა ადრეულ ბავშვობაში მიღებულ გამოცდილებას ენიჭება. მას მიაჩნია, რომ ადრეული ბავშვობის პერიოდში მიღებული გამოცდილება მეხსიერებაში არაცნობიერი ფორმით შემონახული მოზარდობის და მოზრდილობის ხანაში განხორციელებულ ქცევებს განსაზღვრავს. ამგვარი არაცნობიერი ზემოქმედების დაშვებით ირაციონალური მოქმედებების ახსნა ხდება შესაძლებელი და ფსიქიკური დაავადების მიზეზების დადგენას ხელს უწყობს. ზ. ფროიდის ფსიქოანალიტიკური მიდგომის გავლენა სოციალურ ფსიქოლოგიაზე მნიშვნელოვანია, მაგრამ მისი გადაჭარბებაც გაუმართლებელია.

ფსიქოანალიტიკური მიდგომა კრიტიკის საგანი სულ იყო. კრიტიკოსები იმაზე მიუთითებდნენ, რომ არაცნობიერი ფსიქიკის ცნების გამოყენებით ყოველგვარი ქცევის ახსნა შეიძლება, რომლის რეალური მიზეზი, ფაქტობრივად უცნობია. ფსიქოანალიზი იმის გამოც არის გაკრიტიკებული, რომ სექსუალური მოტივების, არაცნობიერი პროცესების და ადრეული ბავშვობის სექსუალური გამოცდილების ნათლად დამადასტურებელი კვლევის შედეგები ფაქტობრივად არ არსებობს. არსებითად, ზ. ფროიდს თავისი ზოგადფსიქოლოგიური თეორიის მეცნიერული შემოწმება არ მოუხდენია. ამის ნაცვლად, თავისი თეორია მან ავადმყოფებზე დაკვირვებების ჩანაწერებზე დააფუძნა. მას მის მიერ დაშვებული თავისივე ბუნებრივი მეხსიერებითი შეცდომები და პიროვნული ტენდენციურობები არ გაუთვალისწინებია (თუ რაოდენ დიდი მნიშვნელობა გააჩნია ამ ფაქტორებს, ჩვენ მთელი ნაშრომის გაცნობის პროცესში არაერთხელ აეღნიშნეთ და საგანგებო მსჯელობის საგნადაც გავხდით). გარდა ამისა. ზ. ფროიდმა იმას არ გაუწია სათანადო ანგარიში, რომ ცალკეულ შემთხვევებზე აგებული პირადი დაკვირვებების შედეგად მიღებული მონაცემების საერთოდ ადამიანებზე განზოგადების უფლებას არ იძლევიან და მითუმეტეს იმ შედეგების, რომლებიც ფსიქიკურად გადახრილი ადამიანების დაკვირვების საფუძველზე იყო მოპოვებული და, ამავე დროს, მათი განვრცობა ნორმის ფარგლებში მყოფთა მიმართ მოხდა [4].

შემდგომში, ნეოფროიდისტულმა მიმდინარეობამ ადამიანის ფსიქიკური პროცესების და მისი ქცევის ახსნაში ბიოლოგიური ბუნების სექსუალურ და აგრესიულ მოთხოვნილებებს

ნაკლები მნიშვნელობა მიანიჭა და ყურადღება სოციალურ ურთიერთობებზე გადაიტანა. ამავე დროს, ადრეული ბავშვობის გამოცდილების და არაცნობიერი ფსიქიკის მნიშვნელობა ძალაში დატოვა. აღსანიშნავია, რომ ბოლო ორმოცი წლის განმავლობაში არაცნობიერი ფსიქოლოგიური პროცესების მეცნიერული შესწავლის სათანადო მეთოდების შემუშავებაც შესაძლებელი გახდა. ამ მიღწევებმა ნათელი გახადა, რომ ქცევის ფორმირებაში და მის განხორციელებაში არაცნობიერი ფსიქიკური პროცესების უგულებელყოფა არ შეიძლება.

ბიჰევიორისტული მიდგომა. ბიჰევიორისტული, ანუ ქცევითი მიდგომის ფუძემდებლად ჯონ უოტსონი (1878-1958) ითვლება [5]. ჯ. უოტსონი ყოველ სხვა ზოგადფსიქოლოგიურ მიდგომებს იმით დაუპირისპირდა, რომ მან ადამიანის ფსიქიკის ნაცვლად კვლევის საგნად დაკვირვებადი ქცევა ჩათვალა. ადამიანში მიმდინარე ფსიქოლოგიური პროცესებისაგან განსხვავებით, **რეალური ქცევის მახასიათებლების ობიექტური აღწუსვა და მათი ვერიფიკაცია,** ანუ ცდისეული შემოწმება სხვადასხვა მკვლევარებს შეუძლიათ. ამდენად, ბიჰევიორიზმი, როგორც ზოგადფსიქოლოგიური თეორიული მიდგომა, ადამიანის შინაგანი ფსიქიკური პროცესების ნაცვლად ფსიქოლოგიის საგნად ღია, დაკვირვებად ქცევას მიიჩნევს. მაშინ, როდესაც სხვა მიმდინარეობის წარმომადგენლები ფსიქიკურ განცდებს, ვთქვათ, „განრისხებას" იკვლევენ, ამის საპირისპიროდ, ბიჰევიორიზმის მიმდევრების საგანს „ხილვადი აგრესიის" გამომხატველი ქცევა წარმოადგენს. აქვე აღსანიშნავი შემდეგია: იმის მიუხედავად, რომ ჯ. უოტსონი ქცევაზე ფსიქიკური პრიცესების ზემოქმედების კვლევის წინააღმდეგია ის, ამავე დროს, ფსიქიკის არსებობას, რასაკვირველია, არ უარყოფს. ამიტომ, ვთქვათ, ის „შიმშილის" სუბიექტურ განცდას კი არ უარყოფს, არამედ უარს ამბობს იმაზე, რომ ეს სუბიექტური განცდა საკვების მიღების, როგორც დაკვირვებადი ქცევის, უშუალო მიზეზად ჩაითვალოს. მისი აზრით, შიმშილის სუბიექტური განცდის ნაცვლად, საკვების მიღების ქცევის უშუალო მიზეზად ორგანიზმში მომხდარ ცვლილებებს (ვთქვათ, სისხლში შაქრის რაოდენობის შემცირება) ან გარემოში არსებულ ცვლილებებს (ვთქვათ, მწირი საკვები) ასახელებს.

კლასიკური ბიჰევიორიზმის არსი ჯ. უოტსონმა შემდეგი მსჯელობით გამოხატა: სათანადო გარემო პირობების არსებო-

ბის შემთხვევაში, თანდაყოლილი თვისებების მიუხედავად, იმის გარანტია არსებობს, რომ ნებისმიერი ჯანმრთელი ასალშობილისაგან სათანადო სწავლის და აღზრდის საფუძველზე ნებისმიერი სპეციალობის (ექიმი, იურისტი, მსახიობი, ბიზნესმენი, მათხოვარი და ქურდიც) ადამიანის ფორმირება შეიძლება. თეორიული პოზიციის უკიდურესი ხასიათის მიუხედავად, ბიჰევიორიზმმა, თავის დროზე, ფსიქოლოგიის სხვდასხვა დარგებში მომუშავე ადამიანებს მძლავრი ოპტიმისტური სულისკვეთება შემატა, რაც იმაში გამოიხატებოდა, რომ მან ადამიანის თანდაყოლილი თვისებებით გამოწვეული შეზღუდულობა მინიმუმამდე დაიყვანა, ხოლო მისი განვითარების საფუძვლად ცხოვრებისეული გამოცდილება გამოაცხადა. ბიჰევიორიზმის თანახმად, ნებისმიერ ადამიანს, თანდაყოლილი თვისებების მიუხედავად, შემოქმედებითი ზრდა და ცხოვრებაში თავისი ადგილის მოპოვება შეუძლია. ჯ. უოტსონი და მისი მიმდევრები ადამიანის განვითარების კანონზომიერებას ექსპერიმენტულად იკვლევდენ, მათ მიერ ადამიანის ქცევის ჩამოყალიბების აღმწერი მრავალი თეორიული მოდელებია შექმნილი, თავის თვალსაზრისს ისინი არა მხოლოდ სამეცნიერო ლიტერატურაში, არამედ საჟურნალო და საგაზეთო პუბლიკაციებში და სხვადასხვა გამოცემებში უწევდნენ პროპაგანდას.

ბიჰევიორიზმის ძირითადი თეზისის ყველაზე თანამიმდევრული დამცველი შემდგომში ცნობილი ამერიკელი მეცნიერი ბერეს სკინერი (1904-1990) იყო [6]. ეს მკვლევარიც ფსიქიკური პროცესების შესწავლაზე უარს აცხადებდა და კვლევის საგნად მხოლოდ ორგანიზმის რეალურ ქცევას მიიჩნევდა. მისი აზრით, ფსიქიკური პროცესების აღმწერი თვითდაკვირვების მეთოდით მიღებული მონაცემები არასანდოა, რადგან თვით მეთოდი არამეცნიერულია. ჯ. უტსონისაგან განსხვავებით, რომელიც დიდ მნიშვნელობას გარემოს მახასიათებლებს ანიჭებდა, ბ. სკინერს ყურადღება ე.წ. ოპერანტული (სხვადასხვა სახის განმამტკიცებელ მოვლენებზე ორგანიზმის თავისუფალი, უშუალო რეაგირება) **ქცევიდან გამომდინარე შედეგების** ეფექტობაზე გადააქეს. ადამიანის ქცევას განმეორების მიდრეკილება მაშინ გააჩნია, როდესაც მისგან დადებითი შედგები გამომდინარეობენ. მოსწავლის მიერ სკოლაში ცოდნის შეძენა ამის ნათელი მაგალითია. როდესაც მოსწავლე სწავლაში (დაკვირვებადი ქცევა). სიბეჯითეს იჩენს და, ვთქვათ, გამოცდაზე კარგ ნიშ-

ნებს იღებს (დადებითი შედეგი), მაშინ ის შემდგომშიც ტენდენცირებულია ბეჯითად ისწავლოს. ბ. სკინერის ტერმინოლოგიით, მოსწავლის ქცევა, ამ შემთხვევაში, „დადებითად განმტკიცებულია“. ამგვარ თეორიულ მიდგომაზე დაყრდნობით, ის განათლების სისტემის, ოჯახში ბავშვის აღზრდის საშუალებების, პენიტენციალური სისტემის, მრეწველობის მართვაში ეფექტურობის ამაღლებაზე და ფსიქიკური დარღვევების მკურნალობის გაუმჯობესებაზე მსჯელობს.

ბიჰევიორისტულ თეორიულ ორიენტაციას ადამიანის ფსიქიკის იგნორირებისათვის საესებით სამართლიანად აკრიტიკებენ. ბოლო ორმოცდაათი წლის განმავლობაში ფსიქიკური პროცესების კვლევამ თავისი მეცნიერული კანონირება საესებით აღიდგინა, ხოლო ადამიანის თანდაყოლილი მახასიათებლები ინტენსიური კვლევა-ძიების საგანი ისევ გახდა. დღეს ე.წ. ნეობიჰევიორზმის წარმომადგენლები ფსიქიკური პროცესების (აზროვნება, წარმოსახვა, ემოციები) და ქცევის ურთიერთკავშირს იკვლევენ. ამ შედარებით ახალ მიმდინარეობას კოგნიტურ ბიჰევიორიზმს უწოდებენ, ხოლო ამ მიმდინარეობის თეორიულ პრინციპებს და ემპირიულ კვლევებს მომდევნო თავებში სხვადასხვა საკითხების განხილვის დროს გავეცნობით.

გეშტალტთეორიული მიდგომა. გერმნელი მკვლევარის მაქს ვერტჰაიმერის (1880-1943) ე.წ. გეშტალტთეორიის ფუძემდებლის მიხედვით, ადამიანის აღქმა და აზროვნება ცალკეული და მარტივი ფსიქიკური ელემენტების ნაზავს კი არ წარმოადგენს, არამედ მათ იმთავითვე მთლიანობის თვისება გააჩნიათ [7]. ამგვარ მთლიანობას მ. ვერტჰაიმერი გეშტალტს, ანუ „ფორმას“ უწოდებს. გეშტალტთეორიის ძირითადი დებულების თანახმად, მთელი, მისი შემადგენელი ნაწილების ჯამისგან თვისებრივად განსხვავდება. მ. ვერტჰაიმერი მარტივი სტრუქტურალიზმის პრინციპის წინააღმდეგია, რადგან ის ადამიანის ცნობიერებას ცალკეული კომპონენტებისაგან შემდგარ ერთობლიობად განიხილავს. მ. ვერტჰაიმერის გეშტალთეორიის ძირითადი იდეა მატარებლით მგზავრობის დროს გაუჩნდა. მას სათამაშო სტრობოსკოპი (მოწყობილობა, რომლის საშუალებით მოძრავი საგანი უძრავად აღიქმება ან პირიქით) ჰქონდა ნაყიდი, რომელშიც ერთმანეთისაგან მცირედ განსხვავებული სურათების სწრაფი ტრიალით მოძრაობის ილუზია იქმნებოდა. ამის შემდეგ, მან მოძრაობის ილუზიის კვლევა ლაბორატორი-

ულ პირობებში განაგრძო, რომლის დროს ის სპეციალურ ხელსაწყოს–ტაქისტოსკოპს (მოწყობილობა, რომელიც დროის გარკვეულ მონაკვეთში მხედველობითი გამღიზიანებლის მიწოდების საშუალებას იძლევა) იყენებდა. ცდისპირებს აღსაქმელად დროის გარკვეულ მონაკვეთებში და თანამიმდევრულად ორი თანაბარი ზომის ვერტიკალურ და ჰორიზონტალურ ხაზებს უჩვენებდა. როდესაც ხაზების ექსპოზიციებს (მიწოდებებს) შორის დროის ინტერვალი მცირე და ზუსტად თანაბარი იყო, მაშინ ცდისპირი ილუზიურულად (მცდარად) ვერტიკალური მიმართულებიდან ჰორიზონტალური მიმართულებით მოძრავ ერთ ხაზს აღიქვამდა.

ზემოაღწერილი სპეციფიკური ილუზორული აღქმის ეფექტის დადგენით მ. ვერტჰაიმერმა აჩვენა, რომ ადამიანის ფსიქიკა გარემოს ცალკეულ გამღიზიანებლებზე პასიურად კი არა, არამედ თავისებური აქტივობით პასუხობს, კერძოდ, ის მოსულ სტიმულებს ერთიან და განუყოფელ მთლიანობად კრავს და სწორედ ამიტომ არის აღქმა, როგორც პროცესი, ცალკეული შეგრძნებების ჯამზე მეტი. ფსიქიკაზე ზემომქმედ გამღიზიანებლებზე ის რომ პასიურად პასუხობდეს, მაშინ მ. ვერტჰაიმერის მიერ ჩატარებულ ექსპერიმენტში ცდისპირებს ჯერ ვერტიკალური ხაზის გამოჩენა, და მისი გაუჩინარება, შემდეგ ჰორიზონტალური ხაზის გამოჩენა და გაუჩინარება უნდა აღექვათ.

გარე გამღიზიანებლებზე ფსიქიკის მაორგანიზებელი რეაგირების მეორე მაგალითის მოვიყვანთ. კერძოდ, მსჯელობა მუსიკალური მელოდიის დაკვრას ეხება: რაიმე მელოდიას ვიმღერებთ, სტვენით შევასრულებთ, გიტარაზე დავუკრავთ, თუ მას სიმფონიური ორკესტრი შეასრულებს, მისი აღქმისათვის, ამას მნიშვნელობა აღარ გააჩნია. მუსიკალური მელოდია რაიმე ცალკეული შეგრძნებების სახით კი არ აისახება ფსიქიკაში, არამედ მისი აღქმა მთლიანობით, ანუ გეშტალტურ ხასიათს ატარებს. როგორც ვხედავთ, გეშტალტეორიამ **ფსიქიკის აქტიურობის თვისებას და მისი სტრუქტურული მთლიანობის** ბუნებას გაუსვა ხაზი. ფსიქიკის სისტემური ფუნქციონირების პრინციპების ჩამოყალიბებას საფუძველი სწორედ მან ჩაუყარა. ამ პრინციპების რეალური ამოქმედება და დახვეწა კოგნიტივისტურ მიდგომაში მოხდა, რომელიც დღეს სოციალურ ფსიქო-

ლოგიაში, სხვა თეორიულ ორიენტაციებთან შედარებით, ყველაზე მნიშვნელოვან როლს თამაშობს.

კოგნიტივისტური მიდგომა. სოციალურ ფსიქოლოგიაში დღეს ყველაზე გავრცელებულ და მძლავრ თეორიულ მიდგომად კოგნიტივიზმია წარმოდგენილი. კოგნიტივიზმში ისეთი ზოგადთეორიული მიდგომა იგულისხმება, რომლის კვლევა-ძიების ძირითად საგანს ადამიანის მიერ **მოსული ინფორმაციის მიღების, გადამუშავების და შენახვის** კანონზომიერება წარმოადგენს. ადამიანის სოციალური ქცევის აღწერასა და ახსნაში კოგნეტივისტური პრინციპების დამკვიდრებაში უდიდესი ღვაწლი ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის რეალურ დამფუძნებელს კურტ ლევინს (1890-1947) მიუძღვის [8]. კ. ლევინი ფსიქოლოგიის, როგორც მეცნიერების კერძოდ, საბუნებისმეტყველო დარგების მეთოდოლოგიური პრინციპების გათვალისწინებით, ახალ საფუძველზე გადაყვანას შეეცადა. მან ადამიანის ქცევის ზოგადფსიქოლოგიური თეორია შექმნა, რომელიც **ველის თეორიის** სახელწოდებით არის ცნობილი. კ. ლევინის თანახმად, ადამიანის ქცევის აღწერა და ახსნა „ფსიქოლოგიური ველის" მეშვეობით შეიძლება, რომელშიც გარემოს და პიროვნების სხვადასხვა მახასიათებლების ურთიერთმოქმედების ერთობლიობა იგულისხმება. ადამიანის ქცევა მის ფსიქოლოგიურ ველში მიმდინარე პროცესებით არის დეტერმინირებული, ხოლო თვით ფსიქოლოგიური ველის აღწერას ის ტოპოლოგიის (გეომეტრიის დარგი, რომელიც ფიგურების თვისებებს და მათ ურთიერთგანლაგებას სწავლობს) პრინციპების გამოყენებით შეეცადა. ამოსავლად ინდივიდის „სასიცოცხლო სივრცეა" (ველი) აღებული, რომელშიც გარკვეული ფსიქიური ძალები (განზრახვა, მისწრაფება, მოთხოვნილება, მიზნები) ყალიბდებიან და იცვლებიან. ამ ძალებს გარემოსთან გარკვეული მიმართებები, სიდიდეები და მორგების წერტილები გააჩნიათ და რომლებიც მათემატიკური ხერხებით აღიწერებიან. ველის ზოგიერთი ნაწილი სუბიექტს იზიდავს, ხოლო ზოგიერთი – განიზიდავს. ობიექტების და მოვლენების მიმზიდველობა-განზიდვის თვისებებს კ. ლევინმა ვალენტობა უწოდა, რომელიც დადებითობის, ნეიტრალობის ან ურყოფითობის ნიშნებით ხასიათდება და რომელიც, ავტორის აზრით, ადამიანის ქცევის ძირითად მამოძრავებელ ძალად უნდა განვიხილოთ. ადამიანის

ქცევა იმ მთლიანი სიტუაციის ფუნქციათ მოიაზრება, რომელიც, თვით პიროვნებას და მის ფსიქოლოგიურ სივრცეს მოიცავს.

კ. ლევინის მიერ ადამიანის მოტივაციის, როგორც „დინამიკურ ძალთა დაძაბული სისტემების“ გააზრებამ რიგი ექსპერიმენტული მოდელების, კვლევის მეცნიერული მეთოდების შექმნაში და სხვადასხვა ცნებების დადგენა-დაზუსტებაში (მაგალითად, პრეტენზიის დონე, დაუმთავრებელი საქმიანობა, მიზნების დასახვა). ძალზე დიდი როლი ითამაშა. კ. ლევინის დამსახურება ე.წ. **ჯგუფური დინამიკის** კვლევითი ორიენტაციის შექმნაში განსაკუთრებით არის ხაზგასმული. ჯგუფური დინამიკის კონცეფტური საყრდენი ფსიქოლოგიური ველის ზოგადფსიქოლოგიური თეორია გახლავთ. კ. ლევინის აზრით, ჯგუფებში მათი წევრების მოქმედების კანონზომიერება „სოციალურ და ფსიქოლოგიურ“ ძალთა დაძაბულ სისტემებში უნდა ვეძიოთ. ჯგუფში სუბიექტის მოქმედება სიტუაციის შეცვლაზეა მიმართული, რაც მისი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას განაპირობებს, საკუთრივ სიტუაცია მოთხოვნილების აღძვრის მიზეზიც არის, რომელსაც სუბიექტი წონასწორობის დარღვევად განიცდის. სუბიექტი იქეთ არის მომართული, რომ წარმოქმნილი დაძაბულობა განმუხტოს და წონასწორობა აღადგინოს. სუბიექტი სიტუაციის იმგვარად შეცვლას ცდილობს, რომ ის მისი მოთხოვნილებების შესატყვისი გახდეს. ამდენად, მისი მოქმედების მიზანი ვითარების შეცვლა ხდება. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც სიტუაციის შეცვლა ვერ ხერხდება, მაშინ დაძაბულობის ახალი მდგომარეობა წარმოიქმნება, რაც სუბიექტის ახალი მოქმედების მიზეზი ხდება.

ჯგუფური დინამიკის სპეციფიკა ადამიანთა ურთიერთობის და ურთირთდამოკიდებულების განხილვის დონეზე უკეთ მეღავნდება. ავიღოთ ისეთი ვითარება, რომელშიც ორი ადამიანი უშუალო ურთიერთობაში იმყოფება და ისე მოქმედებენ, რომ საკუთარ მიზანს აღწევენ. მათი ურთიერთობა ველში არსებულ დაძაბულობას ამცირებს და სიტუაციას მათთვის სასიკეთო მიმართულებით ცვლის. მაგალითად, გამომგონებელს კარგი ჩანაფიქრი კი აქვს, მაგრამ ფული არ გააჩნია. სხვას სახსრები კი აქვს, მაგრამ არავითარი შემოქმედებითი იდეა არ გააჩნია. შესაძლოა, რომ ამ ორი ადამიანის ზოგად მიზნებს და მოთხოვნილებებს შორის დიდი განსხვავება არსებობს. ამავე დროს, რეალური მოქმედების დონეზე მათ შორის ერთმანეთზე

დამოკიდებულება, ანუ ერთმანეთის საჭიროებაც შეიძლება არსებობდეს. თუ ისე მოხდა, რომ ისინი ერთმანეთს შეხვდნენ, მაშინ დაძაბული სისტემის განმუხტვის დიდი შესაძლებლობაც გამოჩნდება–გამომგონებელი თაეის ჩანაფიქრს განახორციელებს, ხოლო ბიზნესმენი ამით უკუგებას მიიღებს. ადამიანთა ურთიერთობა და ურთიერთდამოკიდებულება ჯგუფური დინამიკის საფუძველია. ამდენად, ჯგუფური დინამიკა ისეთი პროცესია, რომლის საშუალებით კონკრეტულ ურთიერთობაში მყოფ კონკრეტულ სუბიექტებს დაძაბულობის განცდას უმცირებს და მათი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას განაპირობებს. გარდა ამისა, ჯგუფური დინამიკის პრობლემატიკა შემდეგი კონკრეტული საკითხების შესწავლას გულისხმობს: მცირე ჯგუფების ბუნება, მათი ჩამოყალიბების პირობები, ადამიანის და ჯგუფების ურთიერთობა, ჯგუფების და მათი წევრების მოქმედების ეფექტურობა, ჯგუფური ნორმების ფორმირება, ჯგუფის შეჭიდულობის თეისება. როგორც ეხედავ, ეს ისეთი საკითხებია, რომელთა კვლევას სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე ვერცერთი მკვლევარი გვერდს ვერ აუვლის.

ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ სოციალურ ფსიქოლოგიაში ამჟამად გავრცელებული კოგნიტივისტური მიდგომის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ მის წარმომადგენლებს ადამიანის სოციალური ქცევის ახსნა მასში მიმდინარე შემეცნების პროცესებით და შემეცნების სტრუქტურებით (გეშტალტთეორიის გავლენა სახეზეა) სურთ. ემპირიულ კვლევებშიც ყურადღება შემეცნების პროცესების და შესაბამისი სტრუქტურების კვლევაზეა გადატანილი. ადამიანის სამყაროს მიმართ ზოგადმსოფლმხედველობრივი დამოკიდებულება ერთიანი და ინტერპრეტაციული ბუნების მოვლენად განიხილება, რომელშიც მისი განწყობები, აზრები და მოლოდინებია გაერთიანებული. სოციალური აზროვნების, მიმზიდველობის, ურთიერთმოქმედების, კომუნიკაციის და განწყობების შესწავლა (წინამდებარე ნაშრომი სწორედ ამ მოვლენების განხილვას ეხება) სოციალური ფსიქოლოგიის კვლევის მთავარ პრობლემებად სწორედ ამიტომ ითვლება.

1.3. კვლევის მეცნიერული მეთოდები

როგორც აღნიშნეთ, სოციალური ფსიქოლოგიის ძირითადი ამოცანა ადამიანთა ურთიერთობის პროცესში მათი ერთმანეთზე სოციალური გაელენის კანონზომიერებათა მეცნიერულ კვლევაში მდგომარეობს. როდესაც კვლევის საგანი დადგენილია, მაშინ სავსებით ბუნებრივად, შემდეგი კითხვები ჩნდება: სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე ადამიანები ცოდნის მიღების მეცნიერულ მეთოდოლოგას რატომ ანიჭებენ უპირატესობას? როგორ იყენებენ მას ისინი? ამ კითვებზე პასუხების გაცემა, პირველ რიგში, წინამდებარე ნაშრომში განხილული გამოკვლევების და მათი შედეგების მეცნიერული საფუძლების სთანადო გააზრებაში და შეფასებაში დაგვეხმარება. გარდა ამისა, ქვემოთ განხილული საკითხების გაცნობა იმაშიც დაგვეხმრება, რათა იმ დებულებების და განცხადებების მიმართ უფრო კრიტიკულლი და ობიექტური გავხდეთ, რომლებსაც მეცნიერები, პოლიტიკოსები, ჟურნალისტები და სხვ. სათანადო გამოკვლევებში, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებში, ყოველდღიურ ურთიერთობებში ხშირად მსჯელობის საგნად გეთავაზობენ. საგნებს და მოვლენებს შორის არსებული კავშირების შესახებ ცოდნის მიღების საფუძვლად ფსიქოლოგიები და მეცნიერების სხვა დარგების წარმომადგენლები კვლევის მეცნიერულ მეთოდოლოგიას მიიჩნევენ. სანამ იმას გავარკვევდეთ, თუ რატომ გააკეთეს მეცნიერებმა ამგვარი არჩევანი, მანამდე ცოდნის მიღების საზოგადოდ გავრცელებულ სხვა შესაძლებლობებს გაეცნობით.

1.3.1. ემპირიული ცოდნის მეცნიერული საფუძველი. სამყაროში მიმდინარე მოვლენების შესახებ მეცნიერული ცოდნისაგან ინფორმაციის მიღების განსხვავებულ წყაროს **საღი აზრი** წარმოადგენს, რომელშიც ყოველდღიური ცხოვრებისეული გამოცდილებით ადამიანების მიერ შეძენილი შეხედულებების, შეფასებების და ქცევის წესების ერთობლიობა იგულისხმება. როდესაც ადამიანი საღ აზრს ეყრდნობა, მაშინ ის ვარაუდობს, რომ თუ ადამიანებს რაიმე სწორად მიაჩნიათ, მაშინ ეს მართლაც ასეა. მაგალითად, მოსწავლე-ახალგაზრდებში გავრცელებულია მოსაზრება იმის შესახებ, რომ წერითი გამოცდების ან საკონტროლო დავალების შესრულების დროს

აბიტურიენტმა ან მოსწავლემ უკვე დაწერილ პასუხებში შესწორებები აღარ უნდა შეიტანოს. ამგვარი თვალსაზრისი ხალხში გაერცელებულ შემდეგ „ბრძნულ“ მოსარზებას ეყრდნობა: გამოცდების დროს შენი პასუხები იმიტომ არ უნდა შეცვალო, რომ სწორი პასუხები შეიძლება მცდარით შეასწორო, ხოლო მცდარი პასუხების სწორი პასუხებით შეცვლა ბევრად ნაკლებადაა მოსალოდნელი. საღი აზრის ამგვარი „ჭეშმარიტობის“ საწინააღმდეგოდ მრავალი ემპირიული კვლევის მონაცემები არსებობს, რომელთა თანახმად, იმის მნიშვნელოვნად მეტი ალბათობა არსებობს, რომ მცდარი პასუხი სწორად შეიცვალოს, ვიდრე პირიქით [9]. საღი აზრი ზოგიერთ შემთვევაში მართლაც არ ცდება, მაგრამ უმეტეს შემთხვევაში მისი ჭეშმარიტობა ფრიად ორაზროვანია. საღი აზრისათვის შაბლონური, ანუ გაცვეთილი დებულებების ოპერირება არის დამახასიათებელი, მისთვის ყველაფერი რაც კი არსებობს ან რაც კი ხდება განსკუთრებით მაშინ არის ნათელი და გასაგები, როდესაც რეალურად რაიმე მართლაც მოხდება (საღი აზრის ამ თვისების შესახებ დეტალური მსჯელობა 5-ე თავში გვექნება). საღი აზრის თავისებურება იმაშიც მდგომარეობს, რომ ერთი „ჭეშმარიტობის“ მიმართ ურთიერთგამომრიცხავი ვარაუდები შეუძლია დაუშვას: ურთიერთსაპირისპირო დებულებები (ეს განსაკუთრებით საღი აზრის ურთიერთგამომრიცხავ „ბრძნულ“ ანდაზებში ვლინდება) მისთვის ერთდროულად შეიძლება სწორი იყოს. მაგალითად, ერთ-ერთ გამოკვლევაში ცდისპირების ერთ ჯგუფს გამონათქვამების ჩამონათვალი წააკითხეს („შიში სიყვარულზე ძლიერია“, „ტირილით დარდს გააქარწყლებ“ და სხვა.), რომლებიც ცდისპირების დიდმა უმრავლესობამ სწორად ჩათვალა. ცდისპირების მეორე, ჯგუფს კი ამ დებულებების საწინააღმდეგო შინაარსის გამონათქვამები წააკითხეს („სიყვარული შიშზე ძლიერია“, „ტირილით დარდს ვერ გააქარწყლებ“ და სხვ.) აღმოჩნდა, რომ ამ შემთხვევაშიც ცდისპირების დიდმა უმრავლესობამ მათ მიერ წაკითხული გამონათქვამები საკმაოდ მართებულად მიიჩნია [10].

რაიმე საკითხის გარკვევის მიზნით, ჩვენ ვინმე **ავტორიტეტის** მქონე პიროვნებას შეიძლება მივმართოთ და მის მოსაზრებას დაეეყრდნოთ. მაგრამ, ამ შემთხვევაშიც, ისევე როგორც საღი აზრის მოშველიების დროს, მისი რჩევა-დარიგება საკმაოდ შესაძლებელია, რომ მცდარი ან წინააღმდეგობრივი იყოს.

ვთქვათ, ჩვენ შემდეგი საკითხის გარკვევა გვაინტერესებს: ადამიანთა სოციალური ურთიერთმიმზიდველობა და მათი ურთიერთობა უფრო ძლიერი და მყარი იმ შემთხვევაში იქნება, როდესაც მათ შორის მსგავსება (თვალსაზრისების, მიდრეკილებების, გემოვნების, იუმორის და სხვ.). არსებობს, თუ მაშინ, როდესაც მათ შორის არსებულ განსვებებთან გვაქვს საქმე (ამ საკითხებისადმი მიდგომების და სათანადო ემპირიული კვლევების შესახებ 4-ე თავში ვიმსჯელებთ). დაეუშვათ, რომ ვინმე X-ი შემდეგნაირად გვპასუხობს: „საკუთარი გამოცდილებით და ჩემი კოლეგების აზრით, ადამინებს შორის არსებული განსხვავება მათი ურთიერთმიმზიდველობის საწინდრია“, ხოლო ვინმე Y-ი შემდეგს გვეუბნება: „პირადი გამოცილებით და ჩემი კოლეგების აზრით, ადამინებს შორის არსებული მსგავსება მათივე ურთიერთმიმზიდველობის განმსაზღვრელია“. აქ საგულისხმო ის გახლავთ, რომ ერთი და იგივე საკითხის (ადამიანთა ურთიერთმიმზიდველობის განმაპირობებელი ფაქტორების გამოყოფა) შესახებ გამოთქმული ურიერთსაპირისპირო რეკომენდაციებია შემოთავაზებული: რომელი ავტორიტეტის მქონე პიროვნების თვალსაზრისით იხელმძღვნელოს ადამიანმა, როდესაც, ვთქვათ, ის ისეთ მნიშვნელოვნ ცხოვრებისეულ ნაბიჯს დგამს, როგორიც ოჯახის შექმნა გახლეთ? როგორც ვხედავთ, ამგვარ ალტერნატიულ ვითარებაში მყოფი ადამინისათვის ავტორიტეტის მქონე პიროვნების აზრი შეიძლება ნაკლებ სანდო, საეჭვო იყოს. ავტორიტეტული აზრის სუბიექტურობას ნათლად შემდეგი ცნობილი ფაქტი გვიდასტურებს. 1982 წელს ამერიკის მაშინდელი პრეზიდენტის რ. რეიგანის მკვლელობის მცდელობა ვინმე ჯ. ჰინკლიმ განახორციელა. თავდამსხმელის სამედიცინო შემოწმების დროს ფსიქიატრების ერთმა ნაწილმა ის ნორმალური ფსიქიკის მქონედ ჩათვალა, ხოლო მეორემ, ფსიქიკურად დაავადების სტატუსი მიანიჭა. იმის გამო, რომ სასამართლომ სწორად ფსიქიატრების მეორე დიაგნოზი ჩათვალა, ამიტომ ის, კანონის მიხედვით, საკუთარ ქმედებაზე პასუხს არ აგებდა (შეურაცხადი იყო), რის გამოც, იმის მაგირვად, რომ მას თავი ციხეში ამოეყო, ის ფსიქიატრიულ საავადმყოფოში მოათავსეს.

ავტორიტეტზე დაყრდნობით ნამდვილი ცოდნის მიღების შესაძლებლობის წინააღმდეგ თავის დროზე ფრანგი ფილოსოფოსი რენე დეკარტი (1596-1650) გამოვიდა, რომელიც დასავლურ

ფილოსოფიაში რაციონალიზმის დამფუძნებლად ითვლება [11]. რაციონალიზმის თანახმად, ადამიანის შემეცნების და მისი ქცევის საფუძველს **გონება** წარმოადგენს. რ. დეკარტის ძირითადი ამოცანა ჭეშმარიტი ცოდნის დაუფლების საფუძვლების და სათანადო მეთოდების დადგენაში მდგომარეობდა. მან რაციონალური აზროვნების წესები შეიმუშავა, მათ შორის უმთავრესი შემდეგში მდგომარეობს: საბუთიანობის მქონედ ის დებულებები გამოდგებიან, რომლებიც ადამიანის მიერ ნათლად და მკაფიოდ ცნობიერდებიან. განსჯის საწყისად ისეთი აქსიომები მიიღება, რომლებსაც გონება ყოველგვარი დასაბუთების გარეშე, ინტუიციურად წვდება. უშუალოდ წვდომადი დებულებიდან დედუქციური (ზოგადიდან კერძოს გამოყვანა) დასაბუთების საშუალებით მოვლენებს შორის არსებული კანონზომიერებების შესახებ ახალი ცოდნის მოპოვება ხდება შესაძლებელი.

ადამიანთა ურთიერთობაში სოციალური მიმზიდველობის ზემონახსენებ მაგალითს რაციონალიზმის პრინციპებს თუ მივუყენებთ, მაშინ ამ საკითხის შესახებ მსჯელობა შემდეგ სახეს მიიღებს: „ჩემი აზრით, ადამიანებს შორის არსებული მსგავსება (ან პირიქით-განსხვავება) მათ ურთიერთმიმზიდველობას შემდეგი მიზეზების გამო განაპირობებს...“. ამავე დროს, ხაზგასმულია, რომ ურთიერთგამომრიცხავი თვალსაზრისების სისწორე – მცდარობა იმ მიზეზების, ანუ წანამძღვრების სანდოობის ხარისხით განისაზღვრება, რომელიც მსჯელობის პროცესში მოყვანილ არგუმენტებს ახასიათებთ. რაციონალური მსჯელობის დროს საკმარისია ერთ-ერთი წანამძღვარი მცდარი იყოს, რომ ლოგიკური თვალსაზრისით სწორად გამომდინარე დასკვნაც მცდარი იქნება. მაგალითისათვის შემდეგი მსჯელობა შეგვიძლია მოვიყვანოთ: „გონებრივად ჩამორჩენილ ადამიანებს კითხვა არ შეუძლიათ; X-ი გონებრივად ჩამორჩენილია; მაშასადამე, X-ს კითხვა არ შეუძლია.“ ამ შემთხვევაში ლოგიკური მსჯელობიდან გამომდინარე დასკვნა იმიტომ იყოს შეიძლება მცდარი, რომ მასში პირველი წანამძღვარი მცდარია, რადგან ძალზე ბევრ გონებრივად ჩამორჩენილ ადამიანს კითხვის უნარი გააჩნია.

რაციონალიზმს, როგორც ჭეშმარიტი ცოდნის შესახებ მოძღვრებას, ემპირიზმი დაუპირისპირდა, რომელმაც თავისი განვითარების უმაღლეს წერტილს ინგლისელი ფილოსოფოსის ჯონ ლოკის (1632-1704) შემოქმედებაში მიაღწია [12]. ჯ. ლოკის

თანახმად, შემეცნების საფუძველს აღქმადი მონაცემები წარმოადგენენ. შემეცნების შინაარსი მთლიანდ ადამიანის გრძნობის ორგანოებით მიღებული მონაცემებით განისაზღვრება. ადამიანის შემეცნებითი აქტივობა იმ მასალის სხვადასხვა სახის ერთობლიობად ჩამოყალიბებაში მდგომარეობს, რომელიც გამოცდილებით, ანუ ემპირიით მიიღება. თანდაყოლილი ლოგიკური პრინციპები, მათ შორის პრაქტიკული და ზნეობრივი, არ არსებობენ, ხოლო ადამიანის მიერ მოპოვებული ცოდნა გამოცდილების საშუალებით არის შეძენილი. თეით გამოცდილება გარე (აღქმადი მასალა) და შინაგანი (გააზრება) **დაკვირვების** სახით არსებობს.

ისევ სოციალური მიმზიდველობის მაგალითს რომ დავუბრუნდეთ, მაშინ ვინმემ საკითხის განხილვის პროცესში დაკვირვების (გამოცდილების) საფუძველზე შემდეგი შეიძლება დაასკვნას: „ჩემი დაკვირვებით, პიროვნულად ერთმანეთის მსგავსი ადამიანები უფრო ხშირად უღლდებიან“ ხოლო, ვთქვათ, მისმა მეგობარმა საკუთარ გამოცდილებაზე დაყრდნობით ამის საწინააღმდეგო დასკვნა შეიძლება გააკეთოს. ამდენად, ეერც მხოლოდ ადამიანის მარტივი სახის გამოცდილება იმის გარანტიას ვერ გვაძლევს, რომ სინამდვილის შესახებ ჩვენ ადეკვატურ ცოდნას შევიძენთ. როგორც ვხედავთ, საღ ასრს, ავტორიტეტს, ცალკეულ განსჯას და დაკვირვებას, ნამდვილი ცოდნის მიღების თვალსაზრისით, მრავალი ნაკლოვანებები გააჩნიათ. ამის გამო, სამყაროს შემეცნების პროცესში მეცნიერები უპორატესობას **მეცნიერულ მეთოდს** ანიჭებენ. შემეცნების მეცნიერული მეთოდი იმ ფუძემდებლურ დაშვებას ემყარება, რომლის თანახმად, სამყაროში მიმდინარე კანონზომიერების შესახებ სანდო დასაბუთებული ცოდნა ობიექტური და სისტემატური დაკვირვების, მოვლენებზე ზემოქმედი ფაქტორების გაზომვის საფუძველზე მიიღება. მეცნიერული მეთოდი, განურჩეველად იმისა, გამოიყენება ფიზიკაში, ქიმიაში, ბიოლოგიაში, ეკონომიკაში თუ ფსიქოლოგიაში, იმ ხერხებს შორის, რომლებსაც ცოდნის და გაგების მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად ადამიანი ფლობს, ის საუკეთესო საშუალებას წარმოადგენს. მეცნიერები მეცნიერულ მეთოდს იმისთვის იყენებენ, რომ მოვლენებს შორის არსებული მიმართების კანონზომიერება გაარკვიონ. ეს, ვთქვათ, როგორც ადამიანის ორგანიზმში მიმდინარე ბიოლოგიურ პროცესებს, ასევე ადამი-

ანთა ურიერთობებში მიმდინარე სოციალური გაელენის პროცესებსაც ეხება.

მეცნიერული მეთოდის გამოყენების დროს ფსიქოლოგები და სხვა დარგების წარმომადგენლებიც იმ დებულებიდან გამოდიან, რომ სამყაროში გარკეული წესრიგი არსებობს. ეს იმას ნიშნავს, რომ მოვლენებს შორის არა შემთხვევითი, არამედ, გარკეულ ფარგლებში, კანონზომიერი კავშირი არსებობს. ამ კანონზომიერებათა შესწავლის პროცესში მეცნიერები, აგრეთვე, **დეტერმინიზმის პრინციპს** ეყრდნობიან, რომლის თანახმად, ყოველ მოვლენას ბუნებრივად არსებული და პოტენციურად დაკვირვებადი მიზეზი გააჩნია. ამავე დროს, ისიც ივარუდება, რომ მიზეზთა მოქმედების კანონზომიერება ადამიანის ნების თავისუფლებას და ზნეობრივ გავლენას არ გულისხმობს, ისინი მისი მოქმედების ფარგლებს მიღმა იმყოფებიან, რის შესახებაც ფსიქოლოგიაში ერთ-ერთმა პირველმა უილიამ ჯემსმა მიუთითა [13]. მისი აზრით, კვლევა-ძიების დროს მეცნიერი დეტერმინიზმის პრინციპით უნდა ხელმძღვანელობდეს, ხოლო ყოველდღიურ ცხოვრებაში მას თავისუფალი ნების დაშვების ცდუნებას შეუძლია აყვეს. ამავე დრო, უკიდურესი დეტერმინიზმი, განსაკუთრებით ადამიანის სოციალური ქცევის მიზეზების ახსნაში – გაუმართლებელია, ვინაიდან მან, თუნდაც ზნეობრივი თვალსაზისით, მიუღებელ დასკვნებამდე შეიძლება მიგვიყვანოს. მაგალითად, კეთილშობილური (ვთქვათ, გაჭირვებულებისათვის უანგარო დახმარება) და ბოროტი (ვთქვათ, ხალხის გენოციდი) მოქმედებიდან გამომდინარე შეფასების გათვალსიწინება არის საჭირო, წინააღმდეგ შემთხვევაში, სიკეთის დაფასება და ბოროტების დაგმობა ფაქტობრივად შეუძლებელი ხდება.

უკიდურესი დეტერმინიზმის სწორედ ამ წინააღმდეგობის დაძლევას ე.წ. ჰუმანისტური ფსიქოლოგია ცდილობს, რომელიც თანდათანობით ძალებს იკრებს და სხვადასხვა დარგების წარმომადგენელთა შორის სულ უფრო მეტ აღიარებას პოულობს [14, 15]. გარდა ამისა, უკიდურესი დეტერმინიზმი მეთოდოლოგიური თვალსაზრისითაც მიუღებელია, რადგან მოვლენებს შორის არსებულ მიზეზობრივ კავშირებს აღბათური ხასიათი გააჩნიათ, ხოლო მათი ახსნა სტატისტიკური განაწილების და სტატისტიკური კანონების ენის გამოყენებით წარმოებს [16, 17].

როდესაც მეცნიერები ვარაუდობენ, რომ სამყაროში მიმდინარე მოვლენებს, მათ შორის ადამიანში მიმდინარე პროცესებს და მის ქცევას, დეტერმინისტული ხასიათი გააჩნიათ, ისინი ამავე დროს, ე.წ. ღია სკეპტიციზმის პრინციპს ეყრდნობიან [18]. ამ პრინციპის თანახმად, ამა თუ იმ საკითხის განხილვის დროს ზედმეტ უნდობლობას და ზედმეტ მინდობლობას შორის გარკვეული თანაფარდობა უნდა იქნას დაცული, ანუ არცერთი დებულების უკრიტიკოდ უარყოფა ან მისი უკრიტიკო მიღება არ უნდა მოხდეს. ნებისმიერი დებულების ჭეშმარიტობა-მცდარობის საკითხი სათანადო კვლევა-ძიების ემპირიული მონაცემებით უნდა დასაბუთდეს. ამავე დროს, გასათვალისწინებელია ის გარემოება, რომ მკვლევარის მხრივ შემოქმედებითი სკეპტიციზმის გამოვლინება განსკუთრებით ფსიქოლოგიის სხვადასხვა დარგებშია აუცილებელი, რადგან მოპოვებული მონაცემების სანდოობა და საბუთიანობა, ხშირად, გადამოწმებას და დასაბუთებას მოითხოვეს. ამის მიზეზი ის გახლავთ, რომ ემპეირიულ შედეგებზე მნიშვნელოვნი გავლენა გამოკვლევის ჩატარების დრომ შეიძლება მოახდინოს. ადამიანის ქცევის თვალსაზრისით ეს იმას ნიშნავს, რომ რაც ერთ ადგილას და გარკვეულ დროს ის სწორია, სხვაგან და სხვა დროს მცდარი შეიძლება აღმოჩნდეს. ამიტომ, წინამდებარე ნაშრომში განხილული კანონზომიერებები, სათანადო ექსპერიმენტული მონაცემები, რასაკვირველია, არა „აბსოლუტური ჭეშმარიტების“ ამსახველი არიან, არამედ მათ ფარდობითი მნიშვნელობა გააჩნიათ.

1.3.2. ემპირიული კვლევის ეტაპები. მეცნიერული მეთოდის პრაქტიკული გამოყენება კონკრეტული ემპირიული კვლევის ჩატარებას გულისხმობს. ემპირიული კვლევის მიმდინარეობა შემდეგი სამი ეტაპისაგან შედგება: კვლევის მომზადება, მისი განხორციელება და მიღებული შედეგების ანალიზი. ადამინთა სოციალური ურთიერთმიმზიდველობის განმსაზღვრელი ფაქტორების (კერძოდ, მათ შორის სოციალურ-პიროვნული მახასიათებლის მსგავსება-განსხვავების თვალსაზრისით) დადგენის ზემონახსენები საკითხი არა მხოლოდ რიტორიკული მსჯელობის საგანია, არამედ ის მრავალი მეცნირული გამოკვლევის ობიექტი გახლდათ. სწორედ ემპირიული კვლევის მიმდინარეობის ნათელსაყოფად ერთ-ერთ მათგანს მიემართოთ, რომელიც დ. ბირნმა და მისმა კოლეგებმა განახორციელეს [19].

პირველ რიგში დ. ბირნმა და სხვ. ნათლად დასვეს საკითხი, რომელიც მათ უნდა შეესწავლათ, სათანადო ლიტერატურა მიმოიხილეს, შეარჩიეს კვლევის შესაბამისი პროცედურა და მოსალოდნელი შედეგების შესახებ გარკვეული ჰიპოთეზა გამოთქვეს. **ჰიპოთეზა მოვლენათა შორის კავშირის შესახებ გამოთქმულ ვარაუდს ნიშნავს**. როგორც ავღნიშნეთ, ამ ავტორების კვლევის საგანს სოციალური მიმზიდველობის და ადამიანებს შორის არსებული მსგავსება-განსხვავების კავშირის შესწავლა წარმოადგენდა. სათანადო ლიტერატურის გაცნობის შემდეგ, დ. ბირნმა და სხვ. მომავალი გამოკვლევის პროცედურა დააგეგმარეს, ხოლო ცდისპირებად ორივე სქესის სტუდენტები მოიწვიეს. სათანადო ლიტერატურის ანალიზის შედეგად, მათ შემდეგი ჰიპოთეზა შეიმუშავეს: ერთგვარი განწყობების (ადამიანის საგნებისადმი და მოვლენებისადმი შეფასებითი დამოკიდებულება, რომლის განხილვას ჩვენი ნაშრომის 7-ე თავი აქვს მთლიანად დათმობილი) მქონე განსხვავებული სქესის ადამიანებს სოციალური ურთიერთმიმზიდველობის მაჩვენებელი უფრო მაღალი უნდა გააჩნდეთ, ვიდრე სხვადასხვა სქესის დ. განსხვავებული განწყობების ადამიანებს. ექსპერიმენტული პროცედურა შემდეგში მდგომარეობდა. ცდისპირებს უთხრეს, რომ კითხვებზე მათ მიერ გაცემულ პასუხებს, მეორე სქესის წარმომადგენლების პასუხებს შეადარებენ. სინამდვილეში კი ცდისპირები მათი განწყობების მსგავსების და განსხვავების მიხედვით დააწყვილეს: ზოგიერთ წყვილს ერთნაირი, ზოგიერთს კი განსხვავებული განწყობები გააჩნდათ. ამდენად ცდისპირები ერთნაირი და განსხვავებული განწყობების მქონე ორ ჯგუფად დაყვეს. ამ პროცედურის ჩატარების შემდეგ, ცდისპირებს თავისი პარტნიორების შეფასება მოთხოვეს, რაც კვლევის ძირითად მონაცემად განიხილებოდა. მიღებული მონაცემების დამუშავება ისეთი სტატისტიკური ხერხებით ხდება, რომელთა საშუალებით მკვლევარის მიერ შესასწავლ მოვლენებს შორის არსებული კავშირის შესახებ გამოთქმული ვარაუდის სისწორე მოწმდება. ამგვარი სტატისტიკური დამუშავების შემდეგ, მონაცემები გამოთქმულ ჰიპოთეზას უდარებდა, რის შედეგადაც მკვლევრები იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ მათ მიერ გამოთქმულ ვარაუდს მონაცემები შეესაბამებიან: იმ ცდისპირებმა, რომლებსაც ერთნაირი განწყობები გააჩნდათ, ერთმანეთი უფრო ღადებიოად შეაფასეს, ვიდრე იმ

ცდისპირებმა, რომელთა განწყობები ერთმანეთისაგან განსხვავდებოდნენ.

ზემონათქვამის გარდა, რომელიც ფაქტობივად გამოკვლევის ფორმალურ მხარეს ეხებოდა, საგანგებო ყურადღებას შემდეგი საკითხი იმსახურებს. ნებისმიერი სახის გამოკვლევა, ფსიქოლოგიური ტესტირება, განწყობების და ინტერესების გასაზომი ხერხების გამოყენება – ფსიქომეტრიკის ძირითადი მოთხოვნების გათვალისწინებას გულისხმობს, რაც, პირველ რიგში, მიღებული შედეგების სანდოობის და საბუათინობის დადგენას ნიშნავს.

სანდოობა ემპირიული მონაცემების სიმყარეზე მიუთითებს. მიღებული შედეგები დროის სტაბილურობით და განმეორადობით უნდა ხასიათდებოდეს. სანდოობის სხვადასხვა ფორმები და მისი დადგენის სხვდასხვა ხერხები არსებობს. მრავალი ისეთი ფაქტორი არსებობს, რომელიც მიღებული შედეგის სანდოობას ამცირებს. ამავე დროს, ნებისმიერი გამოკვლევისათვის ყველაზე მნიშვნელოვან კრიტერიუმს ერთი ავტორის მიერ მიღებული მონაცემების სხვა ავტორების მიერ კვლევის განმეორებით ჩატარება და ამის შედეგად მიღებული რეზულტატების პირველ მონაცემებთან შედარება გახლავთ, რაც მათი სიმყარის მაჩვენებლის დადგენის საშუალებას გვაძლევს.

რა ფაქტორები განაპირობებენ მიღებული მონაცემების სანდოობის ხარისხს? პირველ რიგში თვით ცდისპირების ფაქტორია გასათვალისწინებელი. როდესაც მათი ქცევა მნიშვნელოვნად და არასისტემატურად დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორზე როგორიც, ვთქვათ, ცდისპირის გუნებ-განწყობაა, მაშინ მონაცემების დაბალი სანდოობის დიდი ალბათობა არსებობს. მაგალითად, თუ ადამიანი ერთი და იგივე პიროვნების თვისებების დამდგენ ტესტს დროის სხვადასხვა მონაკვეთში ორჯერ გაივლის და რამოდენიმე დღის შემდეგ მისი პასუხები რაიმე მოვლენის გამო იცვლებინ, მაშინ ერთი და იგივე საზომი ინსტრუმენტით მიღებული მონაცემები ერთმანეთისაგან განსხვავებული იქნებიან. ეს, მიღებული მონაცემების დაბალი სანდოობის მაჩვენებელია, რაც, რასაკვირველია, თვითონ ფსიქოლოგიური ტესტის უვარგისობაზე მიგვანიშნებს, რადგან ის პიროვნების შედარებით მყარ მახასიათებლებს უნდა ზომავდეს და ადამიანის გუნებაზე და რაიმე სხვა მის სუბიექტურ მდგომარეობაზე ნაკლებად უნდა იყოს დამოკიდებული. გარდა ამისა,

მონაცემების სანდოობის დაქვეითება თვით ექსპერიმენტატორის ფაქტორითაც შეიძლება იყოს გამოწვეული. მაგალითად, ამგვარი ხელშემშლელი პირობის როლში ცდისპირებისათვის მიცემული ინსტრუქციის შეცვლა ან კვლევის ჩატარების პროცედურაში კორექტივების შეტანა შეიძლება გამოვიდნენ. ისიც გასათვალისწინებელია, რომ მკვლევართა მიერ მონაცემების განსხვავებული მეთოდებით დამუშავება ხშირად გამოკვლევის შედეგების სანდოობას ამცირებენ.

მიღებული შედეგი არა მხოლოდ სანდო უნდა იყოს, არამედ ის საბუთიუანობით, ანუ ვალიდურობით უნდა ხასიათდებოდეს. მიღებული მონაცემების **საბუთიანობა იმის გამომხატველია, რომ გამოყენებული საზომი ინსტრუმენტი (კვლევის მეთოდი) სწორედ იმ მოვლენას შეისწავლის, რომლის გამოკვლევა მიზნად ჰქონდა დასახული.** დავუშვათ, რომ მკვლევარმა მიზნად ნეიროტიზმის (პიროვნების სტაბილურობის და შფოთვის მახასიათებელი) და ექსტრავერსიის (თანაზიარობის, გულთბილობის, იმპულსურობის და რისკიანობის ხარისხის გამომხატველი პიროვნული მახასიათებელი) გამოკვლევა დაისახა და ისეთ ფსიქოლოგიურ ტესტს იყენებს, რომლის აღნიშნულ მოვლენასთან შესატყვისობის ხარისხი საეჭვოა. ასეთ ვითარებაში რაღა აზრი აქვს მის გამოყენებას? ცხოვრების სხვა სფეროებში ამგვარი პრობლემა ნაკლებად დადგება; მაგალითად, წონას სასწორით, ხოლო სიგრძეს სახაზავით ვზომავთ და ამაში არც არაფერია გასაკვირი და საეჭვო. მაგრამ როდესაც საკითხი ადამიანის ქცევას ეხება, მაშინ ამგვარ დარწმუნებასთან საქმე ნაკლებად გვაქვს: გარკვეული ქცევა რომ ნევროტიზმის და ექსტრავერსიის გამომხატველია – ჯერ კიდევ დასასაბუთებელია. ხშირია ისეთი ვითარება, როდესაც ერთი და იგივე მოვლენის აღმწერი ცნების შესახებ მიღებული მონაცემები ერთმანეთს არ ემთხვევა. სწორ შედეგად რომელი უნდა ჩავთვალოთ? ამ შემთხვევაში პასუხი ერთმნიშვნელოვანია – სწორ რეზულტატად ის უნდა მივიჩნიოთ, რომელიც, თეორიული თვალსაზრისით, მეტად სანდოა და სასარგებლოა. ამდენად, მოვლენის შესწავლის დროს მასსა და ჩვენს მიერ გამოყენებულ მეთოდს შორის შესაბამისობაში დარწმუნების ხარისხი ჩვენს მიერ მიღებული შედეგების საბუთიანობის გამომხატველი იქნება.

1.4. ემპირიული კვლევის მიზნები.

სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე მკვლევარები გამოკვლევის ჩატარების დროს გარკვეულ მიზნებს ისახავენ, რომელთა შორის განსაკუთრებული მნიშვნელობა შესასწავლი მოვლენების აღწერას, წინასწრმეტყველებას, ახსნას და კონტროლს ენიჭება. ქვემოთ სწორედ ამ მიზნების შესახებ გვექნება მსჯელობა.

აღწერა. საკითხების უფრო ნათლად გაშუქების და დაკონკრეტების მიზნით, ნიმუშად ჯ. როტერის მიერ შემოთავაზებული ადამიანის სოციალურ ტიპოლოგიას მივმართოთ [22]. ამ ავტორის თანახმად, ადამიანები ორ ძირითად კატეგორიად, კერძოდ, ექსტერნალებად და ინტერნალებად შეგვიძლია დავყოთ. ამ კატეგორიების პიროვნებათა ფსიქიკური პროცესების და ქცევის თვისებურებათა აღწერის თვალსაზრისით შემდეგი უნდა ითქვას: ექსტერნალებს ის ადამიანები წარმოადგენენ, რომლებსაც სჯერათ, რომ მათ ცხოვრებაში მიმდინარე მოვლენებს, ძირითადად, გარემო განაპირობებს, ხოლო ინტერნალებს ის ადამიანები მიეკუთვნებიან, რომლებსაც სჯერათ, რომ მათ ცხოვრებაში მიმდინარე მოვლენებს, ძირითადად, თვითონ მართავენ. აქ ხაზგასასმელი ის გახლავთ, რომ ამა თუ იმ ტიპად ადამიანის ჩამოყალიბებას არა ინდივიდუალური, თანდაყოლილი მექანიზმები განსაზღვრავენ, არამედ მას საფუძვლად თვით პიროვნების სოციალური გამოცდილება უდევს, ხოლო გამომცდილების შეძენის მექანიზმს სოციალური დასწავლა წარმოადგენს. ადამიანის ამა თუ იმ ტიპის აზროვნების და მოქმედების გამოვლინება მკვლევარის **სისტემატური დაკვირვების** საგანი უნდა გახდეს. ვთქვათ, როდესაც აღნიშნული ტიპის ადამიანს ვიკვლევთ, მაშინ მხოლოდ ქცევებთან უშუალოდ დაკავშირებული მოვლენების აღწერა უნდა ხდებოდეს, ხოლო მათთან შეუსაბამი, ანუ ირელევანტური მოვლენები მხედველობაში არ უნდა მივიღოთ. მეცნიერული დაკვირვება არ მხოლოდ სისტემატურ ხასიათს უნდა ატარებდეს, არამედ ის სწორიც უნდა იყოს.

სწორი დაკვირვების წარმოება არა აბსოლუტური, არამედ კონკრეტული ენობრივი საშუალების გამოყენებას გულისხმობს. მაგალითად, მეგობრის, როგორც „კეთილშობილი“ ადამიანის დახასიათება ყოველდღიურ ცხოვრებაში საკმაოდ

მისაღები და საკმარისი შეიძლება იყოს, მაგრამ ის სოციალური ურთიერთმოქმედების პროცესის მეცნიერული აღწერისათვის, რასაკვირველია, ძალზე ბუნდოვანი და არასაკმარისია. ბუნდოვანი და ორაზროვანი დახასიათების თავიდან აცილების მიზნით, მეცნიერები ე.წ. ოპერაციონალურ განმარტებებს იყენებენ. **ოპერაციონალურ განმარტებებში ადამიანის პიროვნული თვისებების და მისი ქცევის მახასიათებლების იმ ტერმინებით აღწერა იგულისხმება, რომლებიც მათი გაზომვის პროცედურებშია გამოყენებული.** თუ ოპერაციონალურ განმარტებებს ჯ. როტერის სოციალურ ტიპოლოგიას მიკუთვნებთ, მაშინ შემდეგის თქმა შეგვიძლია. ამ ავტორის კონცეფციაში სხვადასხვა სოციალურ სიტუაციაში მიმდინარე ადამიანის სოციალური აქტიურობის მსვლელობის მოტივაციური და შემეცნებითი ფაქტორებია ხაზგასმული. ჯ. როტერი ყოველდღიურ ვითარებაში მიმდინარე ქცევის პროგროზირების ფორმულას გვთავაზობს, რომლის თანახმად, ქცევის განხორციელების მოთხოვნილების პოტენციალი ამ მოთხოვნილების სუბიექტური ღირებულების და თავისუფლად მოქმედების შესაძლებლობის ფუნქციას წარმოადგენს. განსაკუთრებით ხაზგასმულია ის, რომ ადამიანის გარემოსადმი დამოკიდებულება, ანუ „კონტროლის ლოკუსი“ ჯ. როტერის მიერ „ინტერნალობა-ექსტერნალობის“ სკალის (საზომი ინსტრუმენტი) საშუალებით იზომება. მაღალი ქულები ექსტერნალობის, ხოლო დაბალი ქულები ინტერნალობის მაჩვენებლებია. მხოლოდ ამ მაჩვენებლებზე დაყრდნობით შეგვიძლია ადამიანები ორ კატეგორიად დავყოთ და ამგვარი კლასიფიკაცია ოპერაციონალური განმარტებების მოთხოვნათა შესაბამისი იქნება.

წინასწარმეტყველება. ემპირიულ კვლევაში მხოლოდ აღწერით ვერ შემოვიფარგლებით. მკვლევარს შესასწავლი მოვლენის (ცვლილება, რომელიც ადამიანის ფსიქიკურ პროცესებში და მის ღია ქცევაში ხდება) შესახებ გარკვეული ჰიპოთეზა გააჩნია. დავის მხრივ, ჰიპოთეზების წამოყენების საფუძვლად გარკვეული თეორია უნდა ვიგულისხმოთ. **თეორია ჰიპოთეზების იხეთ სისტემურ ერთობლიობად განიხილება, რომლის საშუალებით მოვლენების ახსნა და პროგნოზირება წარმოებს.** გარდა ამისა, თეორიაში სხვადასხვა ემპირიული კვლევების შედეგებია გამოლიანებული. იმის გამო, რომ ყოველ კონკრეტულ მომენტში ადამიანებზე ზემოქმედი ყველა ფაქტორის ცოდნა და მათი გათვალისწინება შეუძლებელია, ამიტომ როგორც ლაბორატორიულ,

ასევე რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებაში ფსიქიკურ მოვლენებში და ადამიანის ქცევაში მოსალოდნელი ცვლილებების წინასწრმეტყველება ალბათურ ხასიათს ატარებს [23]. მაგალითად, „ინტერნალობა-ექსტერნალობის“ გასაზომი კითხვარის საშუალებით ჩვენ ადამიანების ორივე ტიპის გამოყოფის და ამა თუ იმ ვითარებაში მათი ქცევის ალბათური წინასწარმეტყველება შეგიძლია. ამგვარი სახის პროგნოზირება, რომელიც სიზუსტის თვალსაზრისით, სიტუაციურად ვარირებს, ანუ ცვალებადობას განიცდის სხვა მეცნიერული დარგებისათვისაც დამახასიათებელია. მაგალითად, სეისმოლოგებმა ის ადგილები, სადაც მიწისძვრებია მოსალოდნელი კარგად იციან, მაგრამ მათ იმის ზუსტი თქმა არ შეუძლიათ – ეს კონკრეტულად როდის მოხდება.

ახსნა. როდესაც რაიმე სპეციფიკურ სიტუაციაში ადამიანის აზროვნების და მისი რეალური ქცევის თავისებურების ახსნა გვინდა, მაშინ ჩვენ ამ მოვლენების მიზეზების დადგენა გვჭირდება. საგულისხმოა, რომ ის მკვლევარები, რომლებიც ფსიქოანალიტიკურ, ჰუმანისტურ და კოგნიტივისტურ თეორიულ პრინციპებს იზიარებენ მოვლენათა მიზეზებს ადამიანის ფსიქიკაში ეძებენ, ხოლო ის მკვლევარები, რომლებიც აშკარა ბიჰევიორისტულ პოზიციებზე დგანან მოვლენათა მიზეზებს გარემოს თავისებურებებში ხედავენ. მაგალითად, ვინმე X-მა, მენეჯერის სოციალური როლის შემსრულებელმა პიროვნებამ, თანაშრომლებთან ურთიერთობაში გულისხმიერება, ოპტიმიზმი, სოციალური გარემოს და შრომის პირობების გაუმჯობესების საქმეში ზრუნვა გამოვლენა. ამიტომ, ეს ადამიანი ექსტერნალურ სოციალურ ტიპს შეგვიძლია მივაკუთნოთ. ჰუმანისტური ფსიქოლოგიის მიმდევარი X-ის ქცევის მიზეზად მის შინაგან შეფასებით სტანდარტებს შორის შესაბამისობას ჩათვლის; ფსიქოანალიზის პოზიციაზე მდგომი მკვლევარი X-ის ქცევის მიზეზად, ალბათ, მშობლების მხრივ მისი მოწონების დამსახურების არაცნობიერ სურვილს მიიჩნევს. კოგნიტივისტური ორიენტაციის გამზიარებელი პარონება ყურადღებას X-ის ქცევის მადეტერმინირებელ ძირითად ფაქტორზე, კერძოდ, გარემოს მიმართ მის შემეცნებით მაკონტროლებელ ფუნქციაზე გაამახვილებს. დაბოლოს, ბიჰევიორისტული კონცეფციის გამზიარებელი მკვლევარი X-ის ქცევის მიზეზების ძიებას თვით ამ ქცევიდან გამომდინარე დადებითი შედეგების ადამიანზე ზემოქმედებაში

დაიწყებს. როგორც ვხედავთ, ერთი და იგივე მოვლენის ახსნა არსებითად იმით იქნება განპირობებული ესა თუ ის მკვლევარი რომელ თეორიულ მიდგომას ანიჭებს უპირატესობას.

როდესაც მოვლენების მიზეზთა ძიებას ვიწყებთ, ამ შემთხვევაში არსებითი მნიშვნელობა მიზეზობრიობის და კორელაციის, ანუ კავშირის ცნებათა ურთიერთისაგან ნათელ გამიჯვნას ენიჭება. მოვლენებს შორის **მიზეზობრივი ურთიერთობა იმის შესახებ უარაუდს გამოხატავს, რომ ერთ ფაქტორში მომხდარი ცვლილება მეორე ფაქტორში შესაბამის ცვლილებას იწვევს**. მოვლენებს (პიროვნების ფსიქიკური თვისებები, ქცევის მახასიათებლები) შორის **კორელაცია მხოლოდ გარკვეული ხარისხის კავშირის არსებობაზე მიგვანიშნებს**. როდესაც ორ მოვლენას შორის მნიშვნელოვანი (სტატისტიკური თვალსაზრისით) კორელაცია არსებობს, იგულისხმება, რომ ერთის გათვალისწინებით მეორის პროგნოზირება შეიძლება, მაგრამ, ეს სრულიადაც არ ნიშნავს იმას, რომ მათ შორის მიზეზობრიული კავშირი არსებობს. მაგალითად, ადამიანის განათლების დონეს და კანის კიბოს უმძიმეს ფორმას ე.წ. ავთვისებიან მელანომით დაავადებით ალბათობას შორის დადებითი კორელაცია არის დადგენილი. ეს იმას ნიშნავს, რომ რაც უფრო მაღალია ადამიანის განათლების დონე, დაავადების გაჩენის შანსი, მით უფრო მეტია. მაგრამ, ეს განა იმას ნიშნავს, რომ ახალგაზრები უმალლეს საწავლებელში აღარ უნდა შეიდნენ! რასაკვირველია პასუხი დადებითია, რადგან კორელაციის მაჩვენებელი სრულიდაც არ ნიშნავ იმას, რომ უმაღლესში სწავლა კანის საშინელ დაავადებას იწვევს. სავარაუდო, რასაკვირველია, სხვა რამ გახლავთ: უმაღლეს დამთავრებულებში დაავადების რისკი იმიტომ არსებობს, რომ მათ უფრო დაბალი განათლების მქონე ადამიანებთან შედარებით, ზღვაზე უფრო ხშირად უწევთ დასვენება და ამის გამო მათ მზეზე უფრო დიდხანს უხდებათ ყოფნა.

სოციალურ-ფსიქოლოგიურ გამოკვლევაში, რასაკვირველია, მიზეზობრიობა და კორელაცია ურთიერთისაგან განსხვავებულად განიხილება. მკვლევარები იმას კარგად აცნობიერებენ, რომ, ეთქვათ, ორ მოვლენას შორის არსებული დადებითი კორელაცია იმას გულისხმობს, რომ შეიძლება პირველი მეორის მიზეზი იყოს, ან მეორე იყოს პირველის მიზეზი, ან ამ ორივე მოვლენის მიზეზი სრულიად სხვა უცნობი ფაქტორი აღმოჩნდეს.

კონტროლი. სოციალურ-ფსიქოლოგიური მოვლენების შესწავლის პროცესში მკვლევარი აღწერის, პროგნოზირების და ახსნის ფარგლებს გარედაც გადის. ის შესასწავლი მოვლენის ან მოვლენების გაკონტროლებას ცდილობს. როდესაც მკვლევარი მოვლენის მიზეზს დაადგენს, მაშინ მას ლაბორატორიულ ან რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებაში მისი კონტროლის შესაძლებლობა ეძლევა. მაგალითად, ე.წ. ქცევის მოდიფიკაციის სპეციალური პროგრამით (ამგვარი ღონისძიებები პროფესიული კვალიფიკაციის ამაღლების, დაავადებათა მკურნალობის, სწავლა-განათლების ეფექტურობის გაუმჯობესების და ადამიანის საქმიანობის სხვა სფეროებში გამოიყენებიან) გათვალისწინებული პროცედურების მეშვეობით, დავუშვათ, ინტერნალური სოციალური ტიპის ადამიანის ქცევითი ორიენტაცია სოციალური გარემოს თვისებების მეტი გათვალისწინებისაკენ შეიძლება შემოვატრიალოთ.

1.5. ემპირიული კვლევის მეთოდები

სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე მკვლევარები აღამიანში მიმდინარე ფსიქიკურ პროცესებს, სოციალური ქცევის მიზეზებს, სოციალურ ვითარებათა მახასიათებლებს და ამ მოვლენებს შორის არსებული ურთიერთკავშირის შესწავლის დროს მათ აღწერას, პროგნოზირებას, ახსნას, კონტროლის განხორციელებას ცდილობენ. ნათქვამის შესაბამისად, შეგვიძლია შემდეგი სახის კვლევები გამოვყოთ: აღწერითი, რომლის მიზანი მოვლენების აღწერაში მდგომრეობს, კოლერაციური, რომლის მიზანს მათი წინასწარმეტყველება წარმოადგენს და ექსპერიმენტული, რომლის მიზანი ამ მოვლენების მიზეზების დადგენა და ახსნა გახლავთ.

1.5.1. აღწერითი გამოკვლევა

გამოკვლევა იმდენად არის აღწერითი, რამდენადაც მკვლევარი შესასწავლი ობიექტის სისტემატურ დაკვირვებას აწარმოებს. ქვემოთ აღწერითი გამოკვლევის ცალკეულ ფორმას განვიხილავთ.

საველე გამოკვლევა. საველე გამოკვლევა ინდივიდის ან ჯგუფის **დეტალურ და ხანგრძლივ** შესწავლას გულისხმობს. თავისი არსით ამგვარი კვლევა ცალკეულ შემთხვევათა შესწავლას წარმოადგენს. მიემართოთ მაგალითს. ტ. მილდროუმ და ჯ. ბეიტონმა ადმინისტრატორების მიერ გადაწყვეტილებათა მიღების ეფექტურობის სქესთან კავშირი შეისწავლეს [24].

მენეჯერებმა (ასი მამაკაცი და ასი ქალი) სპეციალურ კითხვებზე პასუხები გასცეს, რომლებიც ახალ თანამშრომელთა მიღებასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილების მიღების თავისებურებას ადგენდა. გამოკითხულებს სამი ჰიპოთეზური სამსახურის მაძიებლის აღწერა მიაწოდეს. რესპონდენტები ყოველი მაძიებლის შესახებ მიწოდებულ ინფორმაციას ეცნობოდნენ და შემდეგ „სამსახურში მისაღებად“ ერთ-ერთი მაგანი უნდა შეერჩიათ. გარდა ამისა, კითხვებზე პასუხების გაცემა იმ ინფორმაციის შინარსს ავლენდა, რომლის საფუძველზეც მაძიებელის არჩევა ხდებოდა. ამის შემდეგ ყოველ რესპონდენტს დამატებით კითხვებს აძლევდნენ, რომელთა საშუალებით მათი პიროვნული თვისებების დადგენა და მათ მიერ რისკის გაწევის უნარის შეფასება ხდებოდა. ავტორები მამაკაცის და ქალის მოქმედებაში მათთვის ტიპიურ დამახასიათებელ თვისებებსაც არკვევდნენ, რომლებსაც ისინი გადაწყვეტილების მიღების პროცესში ავლენდნენ. გამოკითხულთა პასუხების ანალიზის მიზანს მათთვის მიცემული დავალების (ღირსეული მაძიებლის არჩევა) შესრულებას და მათ პიროვნულ დისპოზიციებს (ინდივიდუალური თვისებები, რისკის გაწევის ხარისხი) შორის კავშირის დადგენა წარმოადგენდა. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ ოპტიმალური გადაწყვეტილების მიღება იმათ შეძლეს, ვინც საკუთარი გადაწყვეტილების სისწორეში დარწმუნებულები იყვნენ და ვინც გადაწყვეტილების მიღებას შედარებით მეტი დრო მოანდომა. გარდა ამისა, მონაცემების თანახმად, ორივე სქესის ადმინისტრატორებმა გადაწყვეტილების მიღების თანაბარი უნარი გამოავლინეს. ამავე დროს, გადაწყვეტილების მიღებაში ქალებმა, მამაკაცებთან შედრებით, ნაკლები რისკიანობა

და სქესობრივი სოციალური როლისადმი მეტი ანგარიშის გაწევის მიდრეკილება გამოამჟღავნეს. ავტორები იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ მმართველობით გადაწყვეტილებას და რიგ ფსიქოლოგიურ ფაქტორებს შორის მჭიდრო კავშირი არსებობს და რომ ორიეე სქესის მენეჯერები საკადრო არჩევანის გაკეთებაში თანაბრად კომპეტენტურები არიან.

ამ გამოკვლევაში რესპონდენტებისათვის მიცემული დავალება მათთვის სავსებით „ბუნებრივად" უნდა მიეჩნიოთ, რადგან მათ მიცემულ შეკითხვებზე პასუხების გაცემა სამუშაო პირობებშიც ხშირად უხდებოდათ. გარდა ამისა, პრობლემა, რომლის გადაწყვეტაც მათ მოეთხოვებოდათ (მაძიებლის სამსახურში მიღება) მათი პროფესიული საქმიანობის ორგანულ ნაწილს წარმოადგენდა. ისიც აღსანიშნავია, რომ მათთვის არც კითხვარის შევსება იყო უცხო, რადგან მათი ყოველდღიური საქმიანობის მნიშვნელოვანი ნაწილი სხვდასხვა სახის ტექსტების გაცნობას და მათზე სათანადო რეაგირებას გულისხმობდა.

ამგვარი გამოკვლევის ძირითადი ნაკლი იმაშია, რომ მან მენეჯერის გამბედობის და დარწმუნებულობის მადეტერმინირებელი მნიშვნელობა მის მიერ გადაწყვეტილების მიღების ეფექტურობაში მაინც ვერ დაასაბუთა, დანამდვილებით ვერც იმის თქმა შეიძლება, რომ გამოკითხულთა მიერ მიღებული სწორი გადაწყვეტილებები პრობლემის გააზრების ხანიერების შედეგია. მკვლევარებს მხოლოდ ერთი დასკვნის გამოტანის უფლება აქვთ, კერძოდ, მათ მიერ შესწავლილი ზოგიერთი ფაქტორი სწორი გადაწყვეტილების მიღებასთან მართლაც დაკავშირებულია. ამდენად, ამ გამოკვლევით მიღებული შედეგების ადმინისტრატორების მთლიან პოპულაციაზე განზოგადება არ შეიძლება.

1.5.2. კორელაციური გამოკვლევა.

როდესაც ჩვენ რაიმე მოვლენის არა მხოლოდ აღწერა, არამედ ერთი მოვლენის საფუძველზე რაიმე მეორე მოვლენის პროგნოზირება გვაინტერესებს, მაშინ კორელაციური გამოკვლევა უნდა ჩავატაროთ. **კორელაციურ გამოკვლევაში მოვლენებს შორის ბუნებრივად არსებული კავშირების შესწავლა იგულისხმება.** მაგალითად, ჩვენ კარგად ვიცით რომ ჭარბი წონის დაძლევა

ფიზიკური ვარჯიშით შეიძლება. ეს იმაზე მეტყველებს, რომ ადამიანის წონასა და ვარჯიშს შორის **უარყოფითი** კორელაცია არსებობს, ანუ ერთის მაჩვენებლის შემცირება, მეორის მაჩვენებლის გადიდებას ნიშნავს. მეორე მხირივე, ჭარბი წონის დაკლება სათანადო დიეტის დაცვითაც მიიღწევა. ამ შემთხვევაში ამ ორ მოვლენას შორის **დადებითი** კოლერაცია იგულისხმება – ერთი მაჩვენებლის გაზრდა ან შემცირება, მეორეშიც იგივეს იწვევს. მაგრამ, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მოვლენებს შორის ამგვარი კავშირი მათ შორის მიზეზობრივი დამოკიდებულების არსებობას ჯერ კიდევ არ ნიშნავს. რასაკვირველია, ფიზიკური ვარჯიში სიგამხდრის მიზეზი შეიძლება იყოს, მაგრამ, ამავე დროს, შებრუნებული ვითარებაც არ არის გამორიცხული, ანუ თვით სიგამხდრე ფიზიკური ვარჯიშის მიზეზი შეიძლება გახდეს: გრძნობს რა გამხდარი ადამიანი თავს ფიზიკურად და ფსიქიკურად ძარგად, ის ამ მდგომრეობის შესანარჩუნებლად ფიზიკურ ვარჯიშს იწყებს და მას შემდგომშიც აგრძელებს.

კორელაციური გამოკვლევის ტიპიურ ფორმას გამოკითხვა წარმოდგენს. **გამოკითხვაში რესპონდენტების ამონაკრებიდან სტანდარტიზებული კითხვარების და ინტერვიუს გამოყენებით ემპირიული მონაცემების შეგროვება და მათი ადამიანთა ფართო პოპულაციაზე განზოგადება იგულისხმება.** თეორიულად, გამოკითხვის ჩატარების დროს რაიმე მოვლენასთან დაკავშირებით ადამიანთა მთელი რაოდენობის მონაწილეობა იდეალურ ვარიანტად უნდა ჩაითვალოს, მაგრამ ეს ისეთი პირობა გახლავთ, რომლის დაცვა პრაქტიკულად შეუძლებელია და არც არის საჭირო. დავუშვათ, რომ ჩვენ კონკრეტულ უმაღლეს სასწავლებელში მოსწავლე სტუდენტების 10.000-ნი კოლექტივის ცხოვრების გარკვევაში სოციალურ-ფსიქოლოგიური თავისებურებების შესწავლა გვაინტერესებს. ამისათვის ჩვენ ე.წ. შერჩევითი გამოკითხვა უნდა ჩავატაროთ, რაც უშუალოდ ამონაკრების ცნებასთან არის დაკავშირებული. **ამონაკრებში ზოგადი ერთობლიობის (პოპულაციის) ძირითადი მახასიათებლის გამომხატველი ნაწილი (რესპონდენტები) იგულისხმება.** სემონახსენებ მაგალითში სტუდენტების მთლიანი რაოდენობა, კერძოდ 10.000-ი ადამიანი, ამ შემთხვევაში გამოსაკითხავ სუბიექტების მთლიან პოპულაციას შეადგენს, მისგან შერჩეული, ვთქვათ, 100-ი სტუდენტი (მთლიანი რაოდნობის 1%-ი) იმ ამონაკრების როლში გამოვა, რომელმაც გამოკვლევაში უნდა მიიღოს მონაწილეობა. იმისათვის, რომ ამონაკრების

გამოკითხვის შედეგად მიღებული მონაცემები მთელ პოპულაციაზე განვაზოგადოთ, ამისათვის თვით ამონაკრების წევრები მასში ე.წ. რანდომიზაციის წესით უნდა მოხვდნენ. **რანდომიზაცია ყოველი რესპონდენტის ამონაკრებში თანაბარი ალბათობით მოხვედრის უზრუნველყოფას ნიშნავს.** რანდომიზაციის მოთხოვნა იმაში მდგომრეობს, რომ დიდი რიცხვის კანონის ასამოქმედებლად გამოკითხვაში მონაწილეთა საწყისი რაოდენობა საკმაოდ დიდია, ხოლო რესპონდენტების ამონაკრებში მოხვედრა სხვადასხვა მახასიათებლების გათვალისინებით (ასაკი, სქესი, განათლების დონე, პროფესია, ეროვნება, სოციალური სტატუსი და სხვ.) **შემთხვევითი არჩევის** (ვთქვათ, მონეტის აგდებით ან შემთხვევითი რიცხვების განაწილების ცხრილის გამოყენებით) წესით უნდა მოხდეს. ამგვარი პროცედურის გამოყენებით დადგენილი ამონაკრები, საკელეე პოპულაციასთან მიმართებაში, რეპრეზენტატულობის, ანუ წარმომადგენლობითობის თვისებას იღებს, რაც გამოკითხვის სანდოობის საფუძველი გახლავთ.

ამონაკრებისათვის წარმომადგენლობითი ხაისიათის მიცემის აუცილებლობა შემდეგ ცნობილ მაგალითში მჟღავნდება. 1936 წ. ამერიკის საპრეზიდენტო არჩევნების კამპანიის პროცესში ერთ-ერთმა ერთკვირულმა ჟურნალმა ათ მილიონ ამერიკელს ფოსტით შეკითხვები დაუგზავნა. გამოკითხვა საეარუდო გამარჯვებულის ვინაობის დადგენას ცდილობდა. ამ გამოკითხვის თანახმად, (პასუხი ორმა მილიონმა გასცა) გამარჯვება დიდი უპირატესობით ფრანკლინ რუზველტის მოწინააღმდეგეს ალფ ლანდონს უნდა მოეპოვებინა, მაგრამ შემდეგში ყველაფერი საპირისპიროდ მოხდა. რამ განაპირობა ამგვარი უხიერო პროგნოზი? წინასწარმეტყველება სრულიად გაუმართლებელი იმიტომ იყო, რომ გამოკითხულთა დიდი რაოდენობის მიუხედავად, ამონაკრები ელექტორატის მთლიან პოპულაციას ვერ გამოხატავდა: ჟურნალის თანამშრომლებმა შეკითხვებით მხოლოდ იმათ მიმართეს, ვისი ტელეფონების და ავტომანქანების ნომრები სათანადო ცნობარებიდან მათ ამოიკითხეს, ხოლო მოსახლეობის დანარჩენი ნაწილი, ასე ვთქვათ, „თამაშგარე მდგომარეობაში“ აღმოჩნდა.

გამოკითხვის ერთ-ერთი ღირსება იმაშია, რომ ის მრავალვარიაციული ანალიზის საშუალებას იძლევა. **მრავალვარიაციული ანალიზი გამოკითხვის შემადგენელი ნაწილია, რომლის სა-**

შუალებით სათანადო სტატისტიკური ხერხების გამოყენებით, საკვლევ ფაქტორთა გარკვეული ერთობლიობის ურთიერთმიმართების და საკვლევ მოვლენაზე მათი ზემოქმედების ხვედრითი წონების დადგენა ხდება. სათანადო ფაქტორების შესახებ გამოკითხვის შედეგად მიღებული ინფორმაცია მათ შორის არსებულ კავშირს არკვევს და, რაც მთავარია, მკვლევარისათვის საინტერესო მოვლენებზე მათი ერთბლივი ზემომქედების დადგენის შესაძლებლობას იძლევა. მაგალითად, ჩვენ შეიძლება იმან დაგვაინტერესოს, თუ რატომ ახერხებს ზოგიერთი სტუდენტი მყარად კარგი ნიშნების მიღებას, ხოლო სხვები კი უმაღლესიდან გარიცხვის პირას მისულები სულ თავის „გადარჩენაზე“ ფიქრობენ. სავარუდოა, რომ სტუდენტების აკადემიური მოსწრების ეფექტურობა (ჩვენთვის საინტერესო მოვლენა) რაიმე ერთი ფაქტორით კი არ განისაზღვრება, არამედ ფაქტორთა წყებით უნდა იყოს განპირობებული. ამიტომ, როდესაც ამ საკითხის შესწავლის მიზნით სტუდენტთა გამოკითხვას ვაწარმოებთ, მაშინ წინასწარ რამოდენიმე სავარაუდო ფაქტორი უნდა გავითვალისწინოთ. ამგვარი ფაქტორების ჩამონათვალი შემდეგი შეიძლება იყოს: სტუდენტების გონებრივი განვითარების დონე, ლექციებზე დასწრების მაჩვენებელი, მათ მიერ კვირაში სწავლაზე დახარჯული დროის საშუალო მაჩვენებელი, მათი ოჯახური მდგომარეობა, ოჯახში ერთ სულზე შემოსავლის მონაცემები, სოციალური სტატუსი და სხვ. გამოკითხვის შედეგად მიღებული მონაცემები გამოთვლითი ტექნიკის და სათანაო სტატისტიკური აპარატის გამოყენებით იმგვარ ინფორმაციას გვაძლევს, რომელსაც არა მხოლოდ შესასწავლ ფაქტორებს შორის კავშირის სიმჭიდროეს აქლენს, არამედ სტუდენტების სწავლის ეფექტურობაზე მათი ზემოქმედების ხვედრით წონებსაც გვიდგენს. მრავალ კითხვებს შორის, მაგალითად, ყველაზე მეტი ყურადღება შეიძლება შემდეგმა მიიპყროს: სწავლაში გულმოდგინე და მეტი ძალისხმევის დამხარჯველი, მაგრამ შედარებით ნაკლები გონებრივი შესაძლებლობების მქონე სტუდენტი აკადემიურ მოსწრებაში უფრო კარგ და სტაბილურ შედეგებს მიაღწევს, თუ ამას ის სტუდენტი გააკეთებს, რომელსაც შედარებით უფრო მაღალი ინტელექტი გააჩნია, მაშინ ის სწავლაში ნაკლებ გულმოდგინებას და ენერგიულობას აქლენს? ამგვარ კითხვებზე კონკურენტულ პასხებს კვლევის სწორედ აღნიშნული მეთოდით მოპოვებული ინფორმაცია გვაწვდის.

გამოკითხვის კონკურენტულ მაგალითს მივმართოთ. პ. რიჩმონდმა და სხვ. ინგლისის ერთ-ერთი ქალაქის იმიგრანტთა დასახლების სოციალური და ეთნიკური ურთიერთობების თავისებურებები შეისწავლეს [25]. გამოკვლევაში 172 დებულებიანი (შეკითხვები) კითხვარი იყო გამოყენებული. კითხვები შემდეგ პრობლემურ საკითხებს ეხებოდნენ: საყოფაცხოვრებო პირობები და მოსახლეობის სიჭარბე, სოციალური და ეკონომიკური სტატუსი, ადგილობრივი მოსახლეობის ჟარგონი და დიალექტი, შრომითი საქმიანობის სტაჟი და საქმით ამჟამად დაკავება, საქმეში დისკრიმინაციის განცდა და მომუშავეის მიმართ თანამშრომლების მხრივ ეთნიკური ტენდენციურობის გამოვლენა, მეზობლებთან თანაცხოვრებით და ურთიერთობით კმაყოფილება, ადგილობრივი მოსახლეობის სხვდასხვა ეთნიკურ წარმომადგენლებთან ურთიერთობა, იმიგრანტებთან ურთიერთობის თავისებურება.

რესპონდენტების მიერ კითხვებზე სათანადო პასუხების გაცემის შემდეგ მკვლევარებმა იმიგრანტების ცხოვრების შესახებ საკმაოდ მრავალფეროვანი და მდიდარი ემპირიული მასალა მოიპოვეს. გარდა ამისა, მკვლევარებს სხვადასხვა ფაქტორების ურთიერთკავშირის შესახებ შემდეგი ვარაუდების შემოწმების საშუალება მიეცათ: ახალ კულტურასთან იმიგრანტების შეგუების პროცესში მათ მეზობლებს რა წვლილი მიუძღვით? იმიგრანტები, ადგილობრივ მოსახლეობასთან შედარებით, რამდენად და რანაირად არიან საცხოვრებელი ფართით დაკმაყოფილებულები? ადგილობრივ და ჩამოსულ მაცხოვრებლებს შორის, არსებულ თანამშრომლობაზე ან კონფრონტაციაზე ეთნიკური ჯგუფი, სოციალური კლასი, ოჯახის სიდიდე და მისი სტრუქტურა როგორ ზემოქმედებას ახდენენ? იმიგრანტების მიერ საკუთარი საცხოვრისის კარგად მოწყობა მათსა და ადგილობრივებს შორის არსებულ ურთიერთობაზე როგორ ზემოქმედებს?

გამოკითხულთა წარმომადგენლობითი ამონაკრები, რომელიც შემთხვევითი არჩევანის წესით გამოიყო, 2633 სახლისპატრონის სიის მიხედვით შეიქმნა. მკვლევარები მიღებული მონაცემების რეალური ვითარების ამსახველობის სისწორეში დარწმუნებული შემდეგი გარემოების გამო იყვნენ: გამოკვლეულთა არცერთი ახლობელი ან მეგობარი ინფორმაციის მიღების წყაროდ გამოყენებული არ ყოფილა. ზემოაღნიშნული საკითხები

მკვლევართა ჯგუფის მიერ იყო შესწავლილი, ისინი კარდაკარ დადიოდნენ და რესპონდენტებს სტრუქტურირებულ ინტერვიუს უტარებდნენ. ინტერვიუ იმდენ ხანს ტარდებოდა, სანამ ყოველ კითხვაზე რესპონდენტი ამომწურავ პასუხს არ გასცემდა.

შერჩევითი გამოკითხვა, ადამიანთა რესურსების დაზოგვის თვალსაზრისით, მართლაც ეკონომიურია, რადგან მთლიანი პოპულაციის ყოველი წევრის მაჩვენებელის გათვალისწინებას (რაც შემთხვევათა უმრავლესობაში შეუძლებელია) არ მოითხოვს. გარდა ამისა, ისიც გასათვალისწინებელია, რომ მიღებული მონაცემების რაოდენობრივი დამუშავება დღეს უკვე დიდ სიძნელეს ალარ წარმოდგენს. ამავე დროს, შერჩევით გამოკითხვას გარკვეული ნაკლოვანებები გააჩნია. გამოკითხულთა დიდი რაოდენობის შემთხვევაში უპასუხოდ დარჩენილი შეკითხვების რაოდენობა საკმაოდ დიდია, რაც მიღებული მონაცემების მთელ პოპულაციაზე განერცობის შესაძლებლობას საკმაოდ ამცირებს. გარდა ამისა, ამგვარი გამოკვლების ძირითად ხერხს სტანდარტიზირებული კითხვების გამოყენება წარმოადგენს, ხოლო გამოკითხულთა რეალური ქცევის მაჩვენებლები ხშირად უგულებელყოფილი რჩება. დაბოლოს, შეკითხვებზე რესპონდენტების პასუხები, არც თუ ისე იშვიათად, ე.წ. სოციალური მოლოდინებით, ანუ საზოგადოებრივი ნორმებით არის ნაკარნახევი.

1.6. ექსპერიმენტული კვლევა

ნებისმიერი თეორიული ვარაუდის დასაბუთების ყველაზე კარგი საშუალება ექსპერიმენტი გახლავთ. მას ის გარემოება განაპირობებს, რომ სხვა ზემოგანხილული მეთოდებისაგან განსხვავებით, **ექსპერიმენტი მოვლენებს შორის მიზეზობრივი მიმართებების შესწავლის საშუალებას გვაძლევს** [2ნ, 27]. თავის ამ ნაწილში ჩვენ ექსპერიმენტის ნიშან-თვისებებს გამოვყოფთ, შემდგომ დაწვრილებით ერთ-ერთ გამოკვლევას აღვწერთ, რადგან წინამდებარე ნაშრომში მოყვანილი ემპირიული მონაცემების უდიდესი ნაწილი სწორედ ექსპერიმენტული კვლევის შედეგად

არის მოპოვებული. გარდა ამისა, ექსპერიმენტული კვლევის ნიმუშის დეტალური აღწერა მკითხველს მომდევნო თავებში განხილული მასალის ათვისებას გაუადვილებს, რადგან თუ ექსპერიმენტის შინაარსი და მისი მიმდინარეობის თავისებრება სათანადოდ ვერ გავიაზრეთ, მაშინ პრობლემების ადეკვატური გააზრებაც გაძნელდება. დაბოლოს, ექსპერიმენტული კვლევის ეთიკურ მხარეზე გავამხვილებთ ყურადღებას.

1.6.1. ექსპერიმენტის არსი.

ზოგადად რომ ვთქვათ, ადამიანის ფსიქიკურ პროცესებზე და მის ღია ქცევაზე ზემოქმედების მიზნით ზოგიერთი ფაქტორის მანიპულირების განხორციელება, ხოლო ზოგიერთის კონტროლის გაწევა ექსპერიმენტული გამოკვლევის პროცედურის ჩატარებას ნიშნავს. ყველაზე მარტივი ექსპერიმენტი ცდისპირების ორი ერთგვაროვანი ჯგუფის გამოყენებას გულისხმობს. ერთ ჯგუფს გარკვეულ ვითარებას უქმნიან (აძლევენ გარკვეულ დავალებას: რაიმე ინფორმაციას აწვდიან და აფასებინებენ, როლურ თამაშში რთავენ, სხვადასხვა სახის ამოცანებს აწყვეტინებენ, ალტერნატიულ სიტუაციას უქმნიან და არჩევანის გაკეთებას სთხოვენ და სხვ.) ხოლო მეორეს იმავე სიტუაციას არ უქმნიან. პირველი ჯგუფი **ექსპერიმენტულია**, მეორე – **საკონტროლო** ჯგუფია.

ექსპერიმენტული გამოკვლევის საილუსტრაციოდ მარტივი გამოკვლევის მაგალითს მოვიყვანთ. დავუშვათ, რომ კვლევის მიზანს აერობიკის, ანუ რიტმული ტანვარჯიშის (მუსიკის თანხლებით შესრულებული ფიზიკური ვარჯიშების კომპლექსი) წონის დაკლებაზე ზემოქმედების შესწავლა წარმოადგენს. ექსპერიმენტული ჯგუფის წარმომადგენლები ათი თვის განმავლობაში ყოველდღე ვარჯიშობენ, ხოლო საკონტროლო ჯგუფის წევრები იგივეს არ აკეთებენ. ექსპერიმენტატორმა სხვა ფაქტორების ჩარევა მათი გაკონტროლების საშუალებით მინიმუმამდე უნდა დაიყვანოს. ცდისპირთა ამ ორი ჯგუფის იგივეობრიობა მათი წარმომადგენლობის ამ თუ იმ ჯგუფში მოხვედრის შემთხვევითი არჩევანის წესის გამოყენებამ უნდა განაპირობოს. კვლევის დამთავრების შემდეგ ექსპერიმენტატორმა უნდა დაასკვნას, რომ ათი თვის გასვლის შემდეგ ამ ორი ჯგუფის წარმოდგენელთა წონის მაჩვენებლებს შორის მიღებული განსხვავება იმით იყო განპირობებული, რომ ექსპე-

რიმენტული ჯგუფის წევრები, საკონტროლო ჯგუფის წევრებისაგან განსხვავებით, ყოველდღიური აერობიკული ვარჯიშებით მეტ ფიზიკურ დატვირთვას განიცდიდნენ.

ექსპერიმენტში შემავალ დაკვირვებად და მანიპულირებად მოვლენებს (ფსიქიკური პროცესები, ქცევის ფორმები, სოციალური სიტუაციები, ადამიანთა ურთიერთობის სახეები, სოციალური გავლენა და სხვ.) ცვლადები ეწოდებათ. ამგვარი მოვლენების ორი სახე, კერძოდ, დამოუკიდებელი და დამოკიდებული ცვლადებია გამოყოფილი. **ფაქტორი, რომელსაც ექსპერიმენტატორი მართავს და აკონტროლებს დამოუკიდებულ ცვლადს წარმოადგენს, ხოლო ფაქტორს, რომელიც დამოუკიდებული ცვლადის ზემოქმედების შედეგად იცვლება დამოკიდებულ ცვლადს უწოდებენ.** ზემოხსენებულ ექსპერიმენტში დამოუკიდებელი ცვლადის როლში ფიზიკური ვარჯიში (აერობიკა) გამოდის, ხოლო დამოკიდებელი ცვლადის მნიშვნელობას წონის მოკლება იძენს. ექსპერიმენტული მანიპულირების საშუალებით პირველი მეორეზე ზემოქმედებს და გარკვეულ შედეგს იწვევს, რომლის გაზომვა გრამებში და კილოგრამებშია შესაძლებელი. ნათქვამის გარდა, შემდეგს უნდა გაესვას ხაზი. ექსპერიმენტის „სიწმინდე“ იმაზეა დამოკიდებული, თუ რამდენად არის საკვლევი ცვლადების გარდა სხვა ხელისშემშლელი ფაქტორების ზემოქმედება გათვალისწინებული, მაგალითად, ექსპერიმენტულ და საკონტროლო ჯგუფებში გამორიცხული უნდა იყოს, ვთქვათ, დიეტის დაცვა, ვიტამინების მიღება და სხვ., რამაც წონის დაკლებაზე შეიძლება იმოქმედოს. ამის გაუთვალისწინებლობის შემთხვევაში ჩვენ დამოუკიდებელი ცვლადის დამოკიდებულ ცვლადზე გავლენის შესახებ და, შესაბამისად, მიზეზობრივი კავშირის შესახებაც დასკვნის გაკეთების უფლება აღარ გვექნება.

ზოგიერთ ვითარებაში, პრაქტიკული ან ზნეობრივი გარემოებების გამო, ექსპერიმენტული და საკონტროლო ჯგუფების გამოყოფა შეუძლებელია. მაგალითად, იმ შემთხვევაში, როდესაც კვლევის საგანს ბავშვის სოციალურ განვითარებაზე მშობლების არყოლის ზემოქმედება წარმოადგენს, ამ შემთხვევაში, ბუნებრივია, რომ ექსპერიმენტული კვლევის გამო მშობლებს შვილებს ვერ განუცალკევებთ და, ამიტომ, მკვლევარები ე.წ. კვაზიექსპერიმენტულ შესწავლას მიმართავენ. ეს ის ვითარება გახლავთ, როდესაც ექსპერიმენტში რანდომიზაციის პრინციპის

გამოყენება შეუძლებელი ხდება, ხოლო გამოსავალს შემდეგში პოულობენ: დაობლებელი და მშობლების მყოლი ბავშვების სოციალური განვითარების ურთიერთშედარება უნდა მოხდეს. ამგვარი სახის კვლევა ფართოდ სხვადასხვა სახის სამთავრობო და არასამთავრობო პროგრამების შეფასების სფეროში გამოიყენება. ქვემოთ ყურადღებას ექსპერიმენტული კვლევის ორ მხარეზე, კერძოდ, ცვლადების კონტროლზე და მიღებული მონაცემების განზოგადების შესაძლებლობაზე გავამახვილებთ.

ცვლადების კონტროლი. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ექსპერიმენტატორმა არა მხოლოდ დამოუკიდებელი ცვლადის მანიპულირება უნდა განახორციელოს და დამოკიდებულ ცვლადში მომხდარი ცვლილება უნდა აღნუსხოს, არამედ მან მკაცრი კონტროლი იმ **ხელშემშლელ ცვლადებს** უნდა გაუწიოს ანგარიში, რომლებმაც შეიძლება გაუთვალისწინებელი ზემოქმედება დამოუკიდებელ ცვლადზე მოახდინონ. ემპირიულ გამოკვლევაში ამგვარი ხელშემშლელი ფაქტორის როლში ექსპერიმენტული პროცედურა, შესწავლაში მონაწილე ცდისპირი ან თვით ექსპერიმენტატორი შეიძლება გამოვიდეს. მცდარი შეფასების უარყოფითი ეფექტები საკუთრივ ადამიანის შეცნობის და მოვლენების შესახებ მსჯელობის დროს მის მიერ გამოვლენილ ტენდენციურობაში უნდა ვეძიოთ (28).

ექსპერიმენტის ჩატარების პროცედურაზე ხელშემშლელ ფაქტორთა ზეგავლენის კარგ მაგალითად შემდეგი მიგვაჩნია. კომპანია „პეპსი-კოლა“ დროგამოშვებით გამაგრილებელი სასმელების „დღესასწაულებს“ აწყობს. ერთ-ერთი ამგვარი ღონისძიების ჩატარების დროს კოკა-კოლას მოყვრულებს ბოთლებში ჩასხმული სასმელების დეგუსტაცია სთხოვეს და მათ ერთერთი მათგანისათვის უპირატესობა უნდა მიენიჭათ. დეგუსტატორებს რომ არ სცოდნოდათ ის, თუ რომელი ფირმის სასმელს აფასებდნენ, ამიტომ ერთ ბოთლს, რომელიც ასო 'M'-ით იყო აღნიშნული პეპსი-კოლა ესხა, ხოლო ასო 'Q'-თ აღნიშნულ ბოთლში კოკა-კოლა იყო ჩასხმული. სასმელების დეგუსტაციმ აჩვენა, რომ დეგუსტატორების უმრავლესობამ უპირატესობა პეპსი-კოლას მიანიჭა, რამაც ამ კომპანიის აქციონერების დაუფარავი აღტაცება გამოიწვია. რასაკვირველია, პეპსი-კოლას მესვეურებმა ამ გამარჯვების ხმაურიანი რეკლამირება მოაწყვეს, რომლის დროს, განსაკუთრებით ხაზი იმას გაესვა,

რომ კოკა-კოლას თვით მისმა მოყვარულებმა პეპსი-კოლა ამჯობინეს. კოკა-კოლას მესვეურებს რაც შეეხება, მათ სასმელების დეგუსტატიის პროცედურა საკმაოდ ეჭვის ქვეშ დააყენეს და ეს ღონისძიება დაუყოვნებლივ გაიმეორეს, მაგრამ იმ განსხვავებით, რომ ორივე სადეგუსტაციო ბოთლში მხოლოდ კოკა-კოლა ესხა. დეგუსტაციის შედეგებმა აჩვენეს, რომ სასმელების შემფასებლებმა უპირტესობა ამ შემთხვევაშიც ასო `M`-ით აღნიშნულ ბოთლში ჩასხმულ სასმელს მიანიჭეს. ამ შედეგმა ნათელი გახადა, რომ პირველი ღონისძიების ჩატარების დროს კოკა-კოლას მოყვრულებს პეპსი-კოლას ნაწარმისათვის ფაქტობრივად უპირტესობა არ მიუნიჭებიათ. იმ შემთხვევაში მხოლოდ ის გამოელინდა, რომ კოკა-კოლას მოყვარულებმა უბრალოდ ბოთლი `M` წარწერით ბოთლ `Q`-ს ამჯობინეს. როგორც ვხედავთ, ბოთლებისათვის გარკვეული ასოების მიწერამ თვით შესაფასებელ სასმელთა რომელობის მაგივრობა გაწია და ამდენად ამ უკანასკნელის მაგივრად დამოუკიდებული ცვლადის როლი მან შეასრულა. აქ შემდეგი კითხვა ჩნდება: ამ ხელშემშლელი ფაქტორის გაკონტროლება როგორ შეიძლება? ამ შემთხვევაში კონტროლის შემდეგი ორი გზა არსებობდა. პირველი, ბოთლზე არაეითარი წარწერა არ უნდა გაკეთებულიყო, ხოლო რომელში რა სასმელს ასხამდნენ, ამას თვალყურს ექსპერიმენტატორი მიადევნებდა. მეორე, სასმელების შეფასების პროცედურა ორად უნდა გაყოფილიყო: დეგუსტაციის ერთ სერიაში ასო `M`-ი ერთ სასმელს, ხოლო ასო `Q`, შესაბამისად, მეორეს მიეწერებოდა; დეგუსტაციის მეორე სერიაში კი ბოთლის დასახელების აღნიშვნა პირიქით უნდა განხორციელებულიყო.

ექსპერიმენტატორმა განსაკუთრებული ყურდღება ცდისპირების იმ მახასიათებლებს უნდა მიაქციოს, რომლებმაც დამოუკიდებელი ცვლადის ეფექტები შეიძლება გააქარწყლონ. დაეშვათ, რომ ზემონახსენებ წონის დაკლების გამოკვლევაში ექსპერიმენტული ჯგუფი, საკონტროლო ჯგუფისაგან თავიდანვე ჯანმრთელობის მდგომრეობით, კვების ღღიური რაციონით და ფიზიკური გავარჯიშების დონით განსხვავდებოდა. ამდენად, გასაკვირი არ იქნება, რომ ცდისპირთა ორ ჯგუფს შორის წონის დაკლების მაჩვენებლებში განსხვავება სწორედ ამ ფაქტორებს განესაზღვრათ. ამგვარი არახელსაყრელი ექსპერი-

მენტული პირობების შექმნის თვალიდან აცილების ნამდვილად ეფექტური საშუალება ზემოხსენებული ცდისპირთა რანდომიზაცია, ანუ ექსპერიმენტულ და საკონტროლო ჯგუფებში მათი შემთხვევითი არჩევანის წესით განაწილება გახლავთ. ექსპერიმენტულ კელევაში შემთხვევითი განაწილების წესის გამოყენება დამოუკიდებულ და დამოკიდებულ ცვლადებს შორის **მიზეზობრივი კავშირების** დადგენის საშუალებას გვაძლევს.

რანდომიზაციის საფუძველზე ექსპერიმენტული და საკონტროლო ჯგუფების გამოყოფის შემდეგ, მკვლევარმა ცდისპირებისათვის დამახასიათებელი კიდევ ერთი ხელშემშლელი ფაქტორი უნდა გაითვალისწინოს. ეს ხელშემშლელი ფაქტორი **ცდისპირის ტენდენციურობაში** მეღავნდება. ამ მოვლენაში შემდეგი იგულისხმება: ადამიანის მიერ იმის ცოდნა, რომ ის გამოკვლევაში მონაწილეობს და ცდისპირის ფუნქციას ასრულებს, მას იქითკენ უბიძგებს, რომ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში მისი მოქმედება, ჩვეულებრივ ცხოვრებისეულ ვითარებაში მიმდინარე მისივე მოქმედებისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავებული შეიძლება იყოს. ამგვარი არასასურველი ეფექტის უვნებელსაყოფად ექსპერიმენტატორმა „განდგომილი" დამკვიდრებლის პოზიცია უნდა დაიკავოს და გამოკვლევაში ცდისპირები ისე უნდა ჩართოს, რომ მათ ექსპერიმენტის რეალური დანიშნულება ვერც კი გააცნობიერონ. ამ ხერხმა თუ არ გაჭრა, მაშინ ექსპერიმენტატორი იძულებული იქნება ცდისპირები შეცდომაში შეიყვანოს. ზემომოყვანილი წონის დაკლების მაგალითში ექსპერიმენტატორს ცდისპირებისათვის შეეძლო ეთქვა, რომ გამოკვლევის მიზანს მათ აკადემიურ მოსწრებაზე ფიზიკური ვარჯიშის ზემოქმედების შესწავლა წარმოადგენდა. ამით ცდისპირებს ის გარკვეულ ეჭვებს გაუფანტავდა და მათ მიერ წონის დაკლების რაიმე ზომების მიღების ალბათობას მნიშვნელოვნად შეამცირებდა.

ექსპერიმენტატორმა არა მარტო შესაძლო პროცედურული ნაკლოვანებები და ცდისპირებიდან მომდინარე ხელშემშლელი მოვლენები უნდა გაითვალისწინოს, არამედ მან საკუთარ თავსაც უნდა „მიხედოს". საქმე იმაშია, რომ გამოკვლევის ნორმალური მიმდინარეობის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ხელისშემშლელ პირობად თვით **ექსპერიმენტატორის ტენდენციურობა** შეიძლება გახდეს, ექსპერიმენტატორმა თავისი უნებლიე ტენდენციურობა საკუთარი მოქმედებით შეიძლება გამოავლინოს.

ამგვარი ქცევის ნიმუშაბია: სახის გამომეტყველება (ერთ ჯგუფთან მომღიმარედ, ხოლო მეორეში პირქუშად ყოფნა), მოქმედების ყაიდა (ერთი ჯგუფის წევრებს ხელს ართმევს, ხოლო მეორის წარმომადგენლებს – არა), ხმის კილო (ერთი ჯგუფის წევრებთან „ცოცხლად“ საუბარი, მეორესთან – მონოტონური, მოსაბეზრებელი).

ექსპერიმენტატორის ტენდენციურობა ექსპერიმენტული კვლევის საგანი გახდა. ემპირიულმა კვლევებმა ექსპერიმენტატორის არა მხოლოდ ცდისპირების ქცევაზე მნიშვნელოვანი გავლენა დაასაბუთეს, არამედ, რაც მართლა საგულისხმოა, იგიეე ეფექტები საცდელი ცხოველების მიმართაც გამოაელინეს. რ. როზენტალმა და ლ. ფოდმა სწორედ ამგვარი გამოკვლევა ჩაატარეს [29]. ექსპერიმენტში თორმეტმა სტუდენტმა მიიღო მონაწილეობა, რომლებსაც ექსპერიმენტატორის ფუნქციის შესრულება დაავალეს. აღნიშნული ფუნქციით ისინი ვირთაგვების მიერ ლაბირინთში გარბენის დასწავლის გამოკვლევაში იღებდენ მონაწილეობას. ექვს მათგანს უთხრეს, რომ ის ვირთაგვები, რომლებიც მათ გასაწვრთნელად ჩააბარეს გენეტიკურად „ჭკვიანი“ ვირთაგვების შთამომავლები არიან, ხოლო დანარჩენ ექვს ექსპერიმენტატორ – სტუდენტებს მიაწოდეს ინფორმაცია, რომლის თანახმად, მათთვის გასაწრთვნელად მიბარებული ვირთაგვები გენეტიკურად „ჩლუნგი“ ვირთაგვების შთამომაელობას მიეკუთვნებიან. სინამდვილეში ეს ვირთაგვები თანდაყოლილი თვისებებით და მიდრეკილებებით ერთმანეთისაგან არაფრით არ განსხვაედებოდნენ. მიუხედავად ამისა, სტუდენტ-ექსპერიმენტატორების მიერ ვირთაგვების გაწვრთნის მიმართულებით განხორციელებული საქმიანობის შედეგებმა აჩვენეს, რომ „ჭკვიანი“ ვირთაგვები, „ჩლუნგ“ ვირთაგვებთან შედარებით, ლაბირინთის გარბენას მნიშვნელოვნად უფრო სწრაფად ახერხებდნენ. იმის გამო, რომ სტუდენტების საქმიანობაზე მკაცრი ზედამხედველობა მიმდინარეობდა და მათი მხრიდან არაეითარ პროცედურულ დარღვევებს ან მაჩვენებლების მცდარ აღრიცხვას ადგილი ჰქონია, ამიტომ მკვლევარები იმ დასკვნამდე მიეიდნენ, რომ მიღებული შედეგი მხოლოდ სტუდენტების ტენდენციურობით იყო განპირობებული. მათი ტენდენციურობა კი იმაში მდგომარეობდა, რომ ისინი მათთვის ჩაბარებულ ცხოველებს საკუთარი მოლოდინების მიხედვით

ეპყრობოდნენ, რამაც ვირთაგვების ლაბირინთში გარბენის ეფექტურობაზე მნიშვნელონი ზემოქმედება მოახდინა.

საკუთარი ტენდენციურობის თავიდან აცილების მიზნით, ექსპერიმენტატორი უნდა შეეცადოს ექსპერიმენტული ჯგუფის წევრების მიმართ მეტი ყურადღების გამომხატველი და წამახალისებელი დამოკიდებულება გამოამჟღავნოს, რაც მათთვის მიცემული დავალების შესრულებისადმი მათ მოტივაციას გაუზრდის. გარდა ამისა, ექსპერიმენტატორის ტენდენციურობის უარყოფითი ეფექტების უვნებელყოფის ერთ-ერთი ქმედითი საშუალება იმაში მდგომარეობს, რომ გამოკვლევაში ისეთმა თანამშრომლებმაც უნდა მიიღონ მონაწილეობა, რომლებსაც ცდისპირებთან უშუალო ურთიერთობა ექნებათ, მაგრამ მათ შესწავლის ძირითადი ჰიპოთეზა არ ეცოდინებათ, რაც ცდისპირების მიერ დავალების შესრულების ეფექტურობაზე ექსპერიმენტატორის მოლოდინის ზემოქმედებას გამორიცხავს.

შედეგების განზოგადება. მკვლევარს ექსპერიმენტული შესწავლით მიღებული შედეგების განზოგადების შესაძლებლობა უნდა გააჩნდეს. **შედეგების ზოგადობაში სხვა ადამიანებზე და სხვა ვითარებებზე გამოკვლევით მიღებული მონაცემების განვრცობის ხარისხი იგულისხმება.** აღსანიშნავია, რომ ექსპერიმენტატორები კონკრეტული გამოკვლევის შედეგების განზოგადების მიმართ საკმაო სიფრთხილეს იჩენენ, რადგან ისინი იშვიათად არიან იმაში სავსებით დარწმუნებული, რომ მათ მიერ გარკვეული ამონაკრების შესწავლით მოპოვებული მონაცემები მოლიან პოპულაციაზე შეიძლება გავრცელდეს. ეს იმითია გამოწვეული, რომ შერჩევითი ამონაკრების გამოყოფა ძალზე რთულია. გარდა ამისა, ექსპერიმენტულ კვლევებში მონაწილე ცდისპირების დიდი უმრავლესობა სტუდენტები გახლავთ (ამაში ჩვენ არაერთხელ დავრწმუნდებით), ხოლო ისინი თავისი ინდივიდუალური (ასაკი, გონებრივი განვითარება, გრძნობადემოციური სიმწიფე და სხვ.) და სოციალური (სტატუსი, როლი, ღირებულებითი ორიენტაციები და სხვ.) მახასიათებლებით ადამიანთა გენერალური ერთობლიობისაგან (მთლიანი პოპულაცია) მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან. გარდა ამისა, თვით ექსპერიმენტული პირობები ხშირად ძალზე ხელოვნურია, რაც მონაცემების რეალურ ცხერებისეულ ვითარებებზე განზოგადების შესაძლებლობას საკმაოდ ამცირებს. ყველაფერი ეს სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე მკვლევარებს თავის

ექსპერიმენტებში ცდისპირებად სხვადასხვა სოციალური კატეგორიის ადამიანების მიწვევის და სხვადასხვა სოციალური ვითარების შექმნას ავალდებულებს.

მიღებული შედეგების განზოგადების სანდო საშუალებად ლაბორატორიულ და ცხოვრებისეულ ვითარებებში გამოკვლევის ჩატარება არის მიჩნეული. ამის გათვალისწინებით ორი სახის, კერძოდ, ლაბორატორიული და საველე ექსპერიმენტებია გამოყოფილი. ლაბორატორიულ ექსპერიმენტში მკვლევარის მიერ ხელოვნურად შექმნილ და მის კონტროლს დაქვემდებარებულ გარემოში მიმდინარე გამოკვლევა იგულისხმება, რომლის დროს ჯერ დამოკიდებულ ცვლადზე დამოუკიდებელი ცვლადის ზემოქმედება ხდება, ხოლო შემდგომ ამ მანიპულაციის ეფექტის გაზომვა წარმოებს. საველე ექსპერიმენტს რაც შეეხება, ამ შემთხვევაში მკვლევარის კონტროლს დაქვემდებარებული რეალურ ცხოვრებისეულ პირობებში მიმდინარე გამოკვლევასთან გვაქ საქმე. ქვემოთ მოვიყვანთ მაგალითს, რომლშიც ლაბორატორიული ექსპერიმენტის შედეგები შემდგომ საველე ექსპერიმენტით იყო შემოწმებული.

ე. ლოკის და ჯ. ლატემის ლაბორატორიულმა გამოკვლევებმა აჩვენეს, რომ სხვადასხვა სირთულის დავალებათა შესრულების პროცესში ცდისპირი რაც უფრი რთულ მიზანს დაისახავს (რასაკვირველია მისი შესაძლებლობის ფარგლებში) და მიზანი რაც ურო კონკრეტული იქნება, ხოლო არჩეული დავალების შესრულების ხარისხის შესახებ მისი ცოდნა რაც უფრო სრულყოფილია, მაშინ ამ დავალების შესრულების ეფექტურობა, მით უფრო მაღალია. ამ შედეგის ზოგადობის შესამოწმებლად, მათ შემდეგი საველე ექსპერიმენტი ჩაატარეს {30}. მკვლევარებმა სატვირთო მანქანების მძღოლების საქმიანობა შეისწავლეს, რომლებიც ხე-ტყის მასალის გადაზიდვით იყვნენ დაკავებული. მძღოლების მუშაობა ორ განსხვავებულ ვითარებაში იყო შესწავლილი: პირველში მათ ზოგადი მიზანი დაუსახეს, კერძოდ, „რაც შეიძლება ენერგიულად ემუშავათ“, ხოლო მეორეში (ეს გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ მოხდა) მათ კონკრეტული და, ამავე დროს, რთული მიზანი შესთავაზეს – ხის მორების ტრანსპორტირება მძღოლებს ისეთი მოცულობით უნდა შეესრულებინათ, რომელიც გადასაზიდად დასაშვები წონის დადგენილი ზღვარის მაქსიმუმს უახლოვდებოდა. ამგვარი დავალების შესრულება მძღოლებს ნაკლები

რეისების გაკეთების საშუალებას აძლევდა, რაც მათ საქმიანობას უფრო ეფექტურს ხდიდა. გარდა ამისა, შრომის პროცესში ყოველი მძღოლი მის მიერ შესრულებული სამუშაოს მოცულობის (გადატანილი ტვირთის ტონაჟი) შესახებ დროულ ინფორმაციას იღებდა. მიღებული მონაცემების თანახმად, კონკრეტული და რთული მიზნის დასახვის შემდეგ მძღოლების საქმიანობის ეფექტურობის მაჩვენებელმა მნიშვნელოვნად მოიმატა, რაც ამავე ავტორების ლაბორატორიულ ექსპერიმენტებში მიღებულ შედეგებს დაემთხვა და რაც ზოგადი ხასიათის სანდო რეზულტატად უნდა ჩაითვალოს.

საველე ექსპერიმენტი, ლაბორატორიული კვლევის მეთოდთან შედარებით, იმით არის ღირებული და წარმატებული, რომ მასში მოვლენათა შორის არსებული ურთიერთდამოკიდებულების გამოკვლევა რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებაში ტარდება. ამავე დროს, ისიც აღსანიშნავია, რომ საველე ექსპერიმენტში ცვლადებზე კონტროლი კი წარმოებს, მაგრამ, ლაბორატორიულ ექსპერიმენტთან შედარებით, მისი განხორციელება საკმაოდ ძნელია. ლაბორატორიულ ექსპერიმენტს რაც შეეხება, მის შესახებ საგანგებო მსჯელობა მომდევნო პარაგრაფში გვექნება.

1.6.2. ლაბორატორიული ექსპერიმენტის მაგალითი.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური ექსპერიმენტის თავისებურების საილუსტრაციოდ ე. არონსონის და დ. მილსის მიერ ჩატარებულ ძალზე საინტერესო და გონებამახვილურ ლაბორატორიულ ექსპერიმენტს განვიხილავთ [31]. ექსპერიმენტის ჩატარების მიზანი ჯგუფში გაწევრიანებისათვის ადამიანის მიერ დახარჯულ ძალისხმევას და ამ ჯგუფის მიმართ მის დამოკიდებლებას შორის კავშირის შესწავლაში მდგომარეობდა. მკვლევარებმა თეორიულად შემდეგი ივარაუდეს: როდესაც ადამიანი რაიმე მიზნის მისაღწევად (კონკრეტულ შემთხვევაში ჯგუფში გაწევრიანება) დიდ ძალისხმევას გაიღებს, მაშინ მიზანი მისთვის უფრო მიმზიდველი ხდება, ვიდრე იმ ადამიანისათვის, რომელმაც მიზნის მიღწევაში მცირე ძალისხმევა გამოავლინა ან რომელსაც ძალისხმევა საერთოდ არ დაუხარჯავს.

ექსპერიმენტში ცდისპირებად სამოცმა სტუდენტმა (მდედრობითი სქესის წარმომადგენლები) მიიღო მონაწილეობა. ცდისპირები ნებაყოფლობით დათანხმდნენ მიეღოთ მონაწილე-

ობა ჯგუფურ განხილვაში, რომელიც სექსუალურ ურთიერთობებს ეხებოდა. გამოკვლევაში ყოველი ცდისპირის მონაწილეობა ინდივიდუალურ ხასიათს ატარებდა. ექსპერიმენტის დაწყებამდე ყოველ ცდისპირს დეტალური ინსტრუქტირება ჩაუტარეს. მათ უთხრეს, რომ სექსუალური ურთიერთობის თემა მსჯელობის საგნად იმიტომ იყო აღებული, რომ ეს თემა ადამიანთა უმრავლესობას აინტერესებს და, ამდენად, ექსპერიმენტში მისაღებად ის მსურველთა დიდ რაოდენობას მიიზიდავდა, რასაც მკვლევარებისათვის დიდი მნიშვნელობა ჰქონდა. გარდა ამისა, ცდისპირებს ისიც უთხრეს, რომ ბევრს, სიმორცხვის გამო, სხვების თანდასწრებით (საჯაროდ) საუბარი უჭირს. იმის გამო, რომ კამათის მსვლელობაში ნებისმიერი შეფასება მის საბოლოო შედეგზე უარყოფითად იმოქმედებდა, ამიტომ ცდისპირებს სთხოვეს, რომ მათ ამგვარ კამათში მონაწილეობის შესახებ წინასწარვე გულწრფელად ეთქვათ, განიცდიან თუ არა ისინი რაიმე სიძნელეს. ამგვარი გაფრთხილების მიუხედავად, ცდისპირთა უმრავლესობა დისკუსიაში მიღების მონაწილეობაზე მაინც დათანხმდა.

ზემოაღწერილი ინსტრუქცია ყველა ცდისპირს მისცეს. ამის შემდეგ ცდისპირები **შემთხვევითი არჩევანის** წესით სამ ჯგუფად დაყვეს. ცდისპირთა პირველი ჯგუფის ერთმა ნაწილმა სადისკუსიო ჯგუფში მოხვედრის „მკაცრი", ხოლო მეორე ნაწილმა „ლმობიერი" რიტუალი გაიარა; დანარჩენ ცდისპირებს რაც შეეხება, მათ წინასწარ ჯგუფში გაწევრიანების არაეითარი სარიტუალო პროცედურა არ გაუვლიათ. ამავე დროს, იმ ცდისპირებს, რომლებსაც სადისკუსიო ჯგუფში გაწევრიანების მკაცრი და ლმობიერი რიტუალი უნდა გაევლოთ შემდეგი უთხრეს: რათა გამოკვლევის ხელმძღვანელები იმაში დარწმუნდნენ, რომ ცდისპირები ჯგუფური კამათის მსვლელობაში საკითხის შესახებ მართლა გულწრფელად და ღიად იმსჯელებენ, ამიტომ ყოველმა ცდიპირმა მისი „სიმორცხვის" ხარისხის დამდგენი ტესტირება უნდა გაიაროს. სადისკუსიო ჯგუფში გაწევრიანების რიტუალს სწორედ ამ ფიქტიური ტესტირების პროცედურა წარმოადგენდა. ცდისპირები, რომლებიც მკაცრ რიტუალს გადიოდნენ მართლაც აშკარა უხერხულობის გრძნობას განიცდიდნენ: მათ თორმეტი უხამსი სიტყვების ჩამონათვალის და თანამედროვე რომანებიდან აღებული სქესობრივი კავშირის აღმწერი ეპიზოდების წაკითხვა ევალებოდათ და ეს სხვების

თანდასწრებით ხდებოდა. იმათ კი, ვისაც სადისკუსიო ჯგუფში გაწევრიანების ლმობიერი პროცედურა ჩაუტარდათ, მათ მხოლოდ სქესობრივ ურთიერთობებთან დაკავშირებული არაუწმაწური სიტყვების წაკითხვა დააცალეს.

ის განსხვავებული პირობები, რომლებშიც ცდისპირების სამი ჯგუფი ექსპერიმენტული მანიპულაციით ჩააყენეს **დამოუკიდებელი ცვლადის** როლში გამოდიან. კონკრეტულად კი მკვლევარებს შემდეგი საკითხის გარკვევა აინტერესებდათ: სადისკუსიო ჯგუფში გაწევრიანების სხვადასხვა წესი განსხვავებული ჯგუფების წევრების ქცევაზე რანაირ და რა ზომის გავლენას მოახდენდა. აქ ის უნდა აღვნიშნოთ, თუ ცდისპირების რომელ ქცევაზეა ლაპარაკი. სადისკუსიო ჯგუფში მოხვედრის სარიტუალო პროცედურის შემდეგ, ყოველ ცდისპირს იმ ჯგუფის წევრების კამათის ფარულად მოსმენის შესაძლებლობა ეძლეოდა, რომლის წევრიც ის ახლახანს გახდა. დისკუსიის შინაარსის სათანადო გაკონტროლების მიზნით, მაგნიტოფონის ჩანაწერი იყო გამოყენებული, ხოლო ცდისპირები იმაში დააჯერეს, რომ საკითხის განხილვა რეალურად მიმდინარეობს. ამდენად, სამივე ჯგუფის ყოველი წარმომადგენელი ერთი და იგივე შინაარსის ჯგუფურ კამათს უსმენდა. თვით ჯგუფური დისკუსია ზედმიწევნით მოსაწყენი მოსასმენი იყო, რომელშიც დაბალგანვითარებული ცხოველების მეორად სასქესო ორგანოების ნიშან-თვისებების შესახებ ბუნდოვანი და თითქმის არაფრისმთქმელი მსჯელობა მიმდინარეობდა. ერთი სიტყვით, მაგნიტოფონზე ჩაწერილი კამათი საოცრად უინტერესო და მოსაბეზრებელი მოსასმენი იყო.

დისკუსიის მოსმენის შემდეგ ცდისპირებს კითხვარებს ურიგებდნენ, რომელთა საშუალებით მოსმენილი დისკუსიის მიმართ მათი დამოკიდებულება (საინტერესო – უინტერესო, მოწონება – არმოწონება) იზომებოდა, ხოლო ეს გაზომილი დამოკიდებულებები ამ ექსპერიმენტის **დამოკიდებული ცვლადის** როლში გამოდიოდა. მიღებულმა შედეგებმა მკვლევართა ვარაუდი გაამართლა: მიუხედავად იმისა, რომ გამოკვლევაში მონაწილე ყოველი ცდისპირი ერთი და იგივე შინაარსის დისკუსიას აფასებდა, სადისკუსიო ჯგუფში გაწევრიანების მკაცრი პროცედურის მონაწილეებმა, სხვა ორი ჯგუფის ცდისპირებთან შედარებით, მოსმენილი კამათი მათ უფრო საინტერესოდ და მიმზიდველად ჩათვალეს.

როგორც უკვე აღნიშნეთ, ლაბორატორიული ექსპერიმენტის მთავარ ღირსებად შესასწავლ ცვლადებზე კონტროლის გაწევა ითვლება. ამავე დროს, როდესაც საქმე ჩვენ ადამიანებთან გვაქვს, მაშინ კონტროლის შესაძლებლობა საკმაოდ იზღუდება, რადგან მათ შორის მრავალი ინდივიდუალური განსხვავებები არსებობს. გარდა ამისა, კონტროლის განხორციელება მნიშვნელოვნად იმაზეა დამოკიდებული – ექსპერიმენტულ ვითარებას ცდისპირი რამდენად სერიოზულად აფასებს. ექსპერიმენტატორმა ცდისპირებზე ისეთი ზემოქმედება უნდა მოახდინოს, რომ მათ ექსპერიმენტული სიტუაცია სერიოზულად ჩათვალონ და მათთვის მიცემულ დავალებაში ისინი სათანადოდ მოტივირებულად ჩართოს. ექსპერიმენტატორს ცდისპირებისაგან მისი კვლევის ნამდვილი მიზნის დამალვა ხშირად ამიტომ სჭირდება. მაგალითად, ზემოაღწერილ ექსპერიმენტში ცდისპირებს შეატყობინეს, რომ მათ „სიმორცხვის" დასადგენი ტესტირება უნდა გაეარათ, რაც, ასე ვთქვათ, ოფიციალური ვერსია იყო. სინამდვილეში კი ცდისპირების ფიქტიური ტესტირების პროცედურა იმიტომ იყო შემოტანილი, რომ შემდგომში მას მომავალი სადისკუსიო ჯგუფის მიმართ ცდისპირების დამოკიდებულებაზე გაელენა მოეხდინა. ცდისპირებს, რომ ექსპერიმენტატორის ნამდვილი ჩანაფიქრი სცოდნოდათ, მაშინ, რასაკვირველია, მიღებული შედეგი ყოველგვარ აზრს მოკლებული იქნებოდა. სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე მკვლევარები „თვალის ამხვევ" პროცედურებს იძულებით სწორედ ამიტომ იყენებენ. ამასთან დაკავშირებით ე. არონსონი სავსებით სამართლიანად შემდეგზე მიგვითითებს: ექსპერიმენტულ ვითარებაში ცდისპირებს თავისი ქცევის შესახებ თავისუფალი და გონებაჭვრეტითი ვარაუდების გაკეთების უმართავ საშუალებას თუ მივცემთ, მაშინ შედეგად იმგვარ სურათს მივიღებთ, რაც მათ საკუთარი თავის მიმართ სურთ და არა იმას, რასაც ისინი სინამდვილეში წარმოადგენენ [31].

1.6.3. ექსპერიმენტული კვლევის ზნეობრივი მხარე.

როგორც ვნახეთ, ექსპერიმენტული ვითარების მეტი რეალიზმის მიცემის მიზნით, ხშირად, ცდისპირების მოტყუება ხდება საჭირო. ისიც აღსანიშნავია, რომ ექსპერიმენტატორის ამგვარი ქცევა რთულ და მნიშვნელოვან ცხოვრებისეულ ვითარებებში ადამიანთა მოქმედების თავისებურებათა შესახებ

საჭირო ინფორმაციის მოპოვების ერთადერთ გზას წარმოადგენს. მომდევნო თავებში ამგვარ ექსპერიმენტებს მრავალს გაეცნობით, აქ კი სანიმუშოდ ერთ-ერთ საკმაოდ გახმაურებულ გამოკვლევაზე შეეჩერდებით, რომელიც დ. როზენჰენმა ჩაატარა [32]. გამოკვლევის მიზანი ფსიქიკური ჯანმრთელობის დაცვის სფეროში მომუშავე ადამიანების გამჭრიახობის (ფაქტობრივად პროფესიული კომპეტენტურობის) შემოწმებას გულისხმობდა. თვით მკვლევარი და მისი რეა თანამშრომელი (ყველა, რასაკვირველია, ფსიქიკურად სრულიად ჯანმრთელი) სხვადასხვა ფსიქიატრიულ საავდმყოფოებში გამოცხადდენ და მიმღებში სამედიცინო პერსონალს შესჩივლეს, რომ მათ რაღაც „ხმები ესმით" და ამით ძალზე შეშფოთებულები არიან. ამის შემდეგ, ისინი უკლებლივ საავადმყოფოებში მოათავსეს. საავადმყოფოში ყოფნის პერიოდში „ხმების მოსმენის" ჩივილის გარდა, ისინი ჩვეულებრივად იქცეოდნენ, მაგრამ მიუხედავად ამისა, მალე მათ შიზოფრენიის დიაგნოზი დაუსვეს. „ავადმყოფებმა" საავადმყოფოში ორ კვირაზე მეტი დაჰყვეს. საგულისხმო ის გახლავთ, რომ ამ ვითომ ავადმყოფების ამოცნობა ნამდვილმა ავადმყოფებმა შეძლეს, ხოლო კლინიკაში მომუშავე პერსონალიდან – ვერცერთმა. გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ, გამოკვლევის მეორე ეტაპზე, ექსპერიმენტატორმა ერთერთი საავადმყოფოს პერსონალის ზოგიერთ წარმომადგენელს, რომლებსაც ექსპერიმენტის შესახებ რაღაც გაგონილი ჰქონდათ, მაგრამ არ სჯეროდათ, რომ ასეთი რამ მათ დაწესებულებაში შეიძლება მომხდარიყო, შეატყობინა, რომ მომავალი სამი თვის განმავლობაში მათ კლინიკაში ფსევდო ავადმყოფების მოხვედრის მცდელობა კიდევ იქნებოდა. სამი თვის გასვლის შემდეგ, დ. როზენჰემა საავადმყოფოს პერსონალს სთხოვა ავადმყოფების კონტიგენტიდან გაერკვიათ ის, თუ რომელი იყო „შემოპარული". ამ დროის განმავლობაში საავადმყოფოში შემოსული პაციენტების 21%-ი კლინიცისტებმა ნორმალურად ჩათვალეს. საქმე კი იმაში იყო, რომ ყველა მათგანი ფსიქიკურად დაავადებული იყო! (სინამდვილეში საავადმყოფოში ამჯერად არავინ არ „შეპარულა"). მიღებული შედეგის საფუძველზე დ. როზენჰემი ასკვნის, რომ სუბიექტის რეალურად ნორმალური და დაკვირვებადი მოქმედების მიუხედავად, საავადმყოფოს პერსონალის წყალობით, იმის საკმაო ალბათობა არსებობს, რომ ის ფსიქიატრიულ დაწესებულებაში მოხვდეს. მისი აზრით,

ამგვარი საშიშროების შესახებ ყველამ უნდა იცოდეს და რომ არა ექსპერიმენტში მის მიერ ნათქვამი ტყუილი, ამგვარი გამოკვლევის ჩატარება შეუძლებელი იქნებოდა.

ამავე დროს, ასეთი საქციელი ექსპერიმენტატორების წინაშე რიგ ზნეობრივ პრობლემას წარმოქმნის, მათ შორის შემდეგს: პირველი, ადამიანის მოტყუება, ყველაფერს თავი რომ დავანებოთ, ზნეობრივად გაუმართლებელია; მეორე, ტყუილი, ადამიანის პირად ცხოვრებაში „დაუკითხავ“ შეჭრას ნიშნავს; მესამე, ტყუილს ისეთი პროცესები მიყვება, რომლებიც ცდისპირში ფიზიკურ ტკივილს, შფოთვას, შიშს, განრისხებას, მოკრძალებას და სხვ. იწვევს; ამასთან ერთად, მკვლევართა დიდი უმრავლესობა თვლის, რომ ნებისმიერი ექსპერიმენტული გამოკვლევის ზნეობრივი მხარე ნაკლებ ეჭვს იმ შემთხვევაში აღძრავს, როდესაც გამოკვლევა პიროვნების სოციალური ქცევის დეტერმინაციის შესახებ ისეთ მნიშვნელოვან ინფორმაციას გვაწვდის, რომლისაც, როგორც თეორიული, ასევე პრაქტიკული ღირებულება ექნება.

კონკრეტული ექსპერიმენტული გამოკვლევის ჩატარების დროს, ამჟამად მიღებულ წესებს რაც შეეხება, ისინი შემდეგს გულისხმობენ:

1. დაუშვებელია ისეთი პროცედურების ჩატარება, რომლებმაც ძლიერი ტკივილი და ფსიქიკური ტრავმა შეიძლება გამოიწვიონ.

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

3. გამოკვლევის დამთავრების შემდეგ ექსპერიმენტატორი ვალდებულია ცდისპირებს ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზანი და მისი დანიშნულება ნათლად და ამომწურავად აუხსნას. იმ შემთხვევაში, როდესაც მან მოტყუების ხერხი გამოიყენა, მათ ამის აუცილებლობა უნდა დაუსაბუთოს.

4. მკვლევარმა ე.წ. ცრუმაგიერ ცდისპირს, ანუ მის თანამონაწილეს ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზანი უნდა გააცნოს და მასში მონაწილეობაზე მისი ნებაყოფლობითი თანხმობა უნდა მიიღოს.

5. ყოველი ცდისპირის შესახებ მიღებული ინფორმაცია კონფიდენციური უნდა იყოს.

ივარაუდება, რომ ამ წესების დაცვით ექსპერიმენტატორს ზნეობრივი წინააღმდეგობებისაგან და გაუგებრობებისაგან მთლიანად თავის დაღწევა თუ არა, მათი მინიმუმამდე დაყვანა მაინც უნდა შეეძლოს. ეს კი მას ცდისპირებთან ნამდვილი თანამშრომლობის საშუალებას მისცემს, რაც საბოლოო ჯამში, დადებით შედეგს გამოიწვევს. სოციალურ ფსიქოლოგიაში ამჟამად მომუშავე მკვლევარები იმას კარგად აცნობიერებენ, რომ ადამიანის სოციალური ქცევის სირთულის და მრავალფეროვნების შემეცნება, პირველ რიგში, გამჭრიახი და ეფექტური კვლევითი მეთოდების შექმნაზე და მორალით გათვალისწინებულ წესებზე დაყრდნობით მათ სათანადო გამოყენებაზეა დამოკიდებული.

1.6.4. ზოგადი დასკვნა.

ჩვენს მიერ განხილული საკითხები იმაზე მიგვითითებენ, რომ ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის თავისებურება, პირველ რიგში, მის მიერ გამოყენებულ მეცნიერულ მეთოდში მდგომარეობს. ეყრდნობა რა თეორიული ჰიპოთეზების შემოწმების აუცილებლობის პრინციპს, მეცნიერული კვლევის მეთოდი დაკვირვებად, კერძოდ, ადამიანის რეალურ ქცევაში გამოვლენილ მოვლენებზეა ორიენტირებული. ფსიქიკური აქტიობის შედეგები და სოციალურ ქცევაში გამოვლენილი კანონზომიერებების ვერიფიკაცია, ანუ ემპირიული მონაცემების უეჭველობის დასაბუთება მხოლოდ მიუკერძოებელ დამკვირვებელს შეუძლია. სოციალურ ფსიქოლოგიას მოვლენათა მხოლოდ აღწერის დონეზე ყოფნა არ სურს, ამიტომ ის ადამიანის დაკვირვებადი სოციალური ქცევის შესახებ მის ამხსნელ თეორიულ ვარაუდებს აყალიბებს. ამასთან ერთად, ეს ჰიპოთეზები, საბოლოო ჯამში, მიღებული ემპირიული შედეგების სანდოობით და საბუთიანობით მოწმდება. სანდოობის და საბუთიანობის მაჩვენებლების მიხედვით შედეგების განზოგადება ხდება. განზოგადებულ მონაცემებს ყველა იმ მოვლენების მიზეზების დადგენა და ახსნა უნდა შეეძლოთ, რომლებიც ამ თეორიული ვარაუდის ფარგლებში თავსდებიან.

ემპირიული შედეგების სანდოობის და საბუთიანობის მიღწევის მიზნით, სოციალური ფსიქოლოგიის წარმომადგენელთა უმრავლესობა უპირატესობას ლაბორატორიულ და საველე ექსპერიმენტებს ანიჭებს. სხვადასხვა შესასწავლი ფაქტორები-

დან ამა თუ იმ მოვლინის მიზეზის ან მიზეზების (მრავალფაქტორიანი კვლევის თავისებურება სწორედ ამაშია) დასადგენად, მკვლევარი წინასწარ დაგეგმარებული პროცედურის გამოყენებით, რასაკვირველია არსებული შესაძლებლობების ფარგლებში, დამოუკიდებული ცვლადის ვარირებას აწარმოებს და, ამავე დროს, სხვა პოტენციურად „ჩამრევ" ფაქტორებს უცვლელად ტოვებს (ექსპერიმენტული კონტროლის დანიშნულება სწორედ ეს გახლავთ). როგორც ვნახეთ, მეცნიერული შესწავლის მთავარი მეთოდი, ცოდნის მიღების სხვა ხერხებთან შედარებით, უფრო ზუსტ შედეგს იძლევა. მაგრამ ისიც აღსანიშნავია, რომ ის კვლევის სფეროს საგრძნობლად ზღუდავს, რადგან ლაბორატორიული ექსპერიმენტის პირობებში მრავალი ცხოვრებისეული სიტუაციების შექმნა შეუძლებელია. გარდა ამისა, ლაბორატორიული ექსპერიმენტით მიღებულ მონაცემებს ყოველდღიური ცხოვრების პირობებში ნაკლები სანდოობა და საბუთიანობა ახასიათებთ, ამის მაგალითად შემდეგი უნდა ჩაითვალოს: ემპირიული მონაცემების თანახმად, დემოკრატიული მმართველობის ფორმა მოკლე დროის განმავლობაში მოქმედ ჯგუფებშია (ჯგუფი, რომელიც ლაბორატორიულ პირობებში იმყოფება და რაიმე დავალებას ასრულებს) ეფექტური, ხოლო მისი უცვლელი სახით სკოლის პირობებში გადატანა, რომელშიც, ვთქვათ, ერთ კლასში ორმოც ბავშვამდეა თავმოყრილი და ისინი ექვსი საათის განმავლობაში ყოველდღე ერთად არიან (მათი სწავლის არაერთგვაროვანი მოტივაციაც ხომ გასათვალისწინებელია) აშკარად გაუმართლებელია. ლაბორატორიული ექსპერიმენტის აღნიშნული ნაკლოვანებების გამო, მისი გამოყენებით მიღებული მონაცემების სანდოობის და საბუთიანობის შესამოწმებლად მკვლევარები დამატებით საველე ექსპერიმენტებს ატარებენ.

საველე გამოკვლევების გარდა ექსპერიმენტულ სოციალურ ფსიქოლოგიაში მოპოვებული მონაცემების გამოყენება, გარკვეულ ფარგლებში მათი შემოწმებაც, სხვადასხვა სახის ორგანიზაციებში (სამრეწველო, სამხედრო, სასწავლო, სამედიცინო და სხვ.) სპეციალური პროგრამების განხორციელების დროს წარმოებს. ამგვარი პროგრამების (მაგალითად, პროფესიული კვალიფიკაციის ამაღლება) მიზანს, უმეტეს შემთხვევაში, მეცნიერული ცოდნის გაღრმავება კი არა, არამედ სოციალურ ჯგუფში ურთიერთობის განმტკიცება ან მთლიანად მისი

ფუნქციონირების გაუმჯობესება წარმოადგენს. ამგვარი პროგრამის ამოქმედება მეცნიერულ-კვლევით ღონისძიებად ვერ ჩაითვლება, რადგან, ხშირად, კონკრეტული სოციალური ზემოქმედების შედეგად თვით სამიზნე ობიექტი ცვლილებას ისე განიცდის, რომ მისი სათანადო კონტროლი არ ხდება. ამ შემთხვევაში იმის საშიშროება არსებობს, რომ აღნიშნული კონტროლის გაწევის უუნარობის გამო თვით თეორიული ვარაუდების (რასაკვირველია, თუ ისინი არსებობენ) შესაბამისობის საკითხი ეჭვის ქვეშ დგება. ჰიპოთეზები შეიძლება „თავისთვის“ დარჩენ და მხოლოდ გონებაჭვრეტით, რეალობასთან მოწყვეტილ აბსტრაქციებად გადაიქცნენ, რადგან ისინი სოციალური ქცევის ზუსტად და ნათლად გამოყოფილ მიზეზებს ვერ ასახავენ.

დაბოლოს, ყურადღებას შემდეგ საკითხზე შევაჩერებთ. ამ თავში ჩვენ სოციალური ფსიქოლოგიის მეთოდოლოგიურ საფუძვლებს შევეხეთ და მის მიერ მოპოვებული ცოდნის სანდოობის და საბუთიანობის დამდგენი პრინციპიების გარკვევას შევეცადეთ. აქვე ბუნებრივად შემდეგი კითხვა ჩნდება: რა მიმართებაშია ყველაფერი ეს შემეცნების ფილოსოფიურ თეორიასთან? ამ კითხვასთან დაკავშირებით მოკლედ შემდეგს ავღნიშნავთ. სოციალურმა ფსიქოლოგიამ, როგორც მეცნიერების ერთ-ერთმა დარგმა, თავის საფუძვლებს, კერძოდ, მის მიერ აპრიორულად დაშვებული ძირითადი წანამძღვრების კრიტიკა უნდა აწარმოოს. ფილოსოფიამ, თავის მხრივ, სოციალურ ფსიქოლოგიას მისი მოქმედების ფარგლები უნდა განუსაზღვროს. გარდა ამისა, ფილოსოფიას სოციალურ ფსიქოლოგიაში მიმდინარე კვლევა-ძიებაზე მნიშვნელოვანი მასტიმულირებელი გავლენა შეუძლია მოახდინოს, კერძოდ, ამ მეცნიერული დარგის ამჟამად მის ხელთ არსებული მონაცემების ანალიზის შედეგად კვლევის ახალი პრობლემატიკაც შესთავაზოს. ამასთან ერთად, ფილოსოფიას მეცნიერული პრობლემის ახალი კუთხით დანახვის შესაძლებლობა გააჩნია, რაც თეორიული და ემპირიული კვლევა-ძიების ახლებური მიმართულებით წარმართვის განმაპირობებელი იქნება. გარდა ამისა, სოციალურ ფსიქოლოგიას გარკვეული ცოდნა, თავისი ხასიათით, ჯერჯერობით მაინც ფრაგმენტული და არასრულყოფილი, მაინც დაგროვილი აქვს. რამდენად ღირებულია ეს ცოდნა ადამიანისათვის? როგორ გაიაზროს და გამოიყენოს მან ეს ცოდნა ყოველდღიურ ცხოვრებაში? ამ კითხვების გარკვევა ფილოსოფიური მიდგომის გარეშე

შეუძლებელია. ემპირიული გზით გარკვეული ცოდნის მოპოვება კონკრეტული მეცნიერების საქმეა, ხოლო ამ ცოდნის ჭეშმარიტობა-მცდარობის, სინამდვილესთან მისი შესაბამისობის დადგენა ფილოსოფიის, როგორც შემეცნების თეორიის, პრეროგატივა გახლავთ.

თავი 2
კომუნიკაცია და დარწმუნება

2.1. კომუნიკაციის თავისებურება

თავიდანვე უნდა აღინიშნოს, რომ ტერმინი „კომუნიკაცია“ სოციალურ ფსიქოლოგიაში ორი მნიშვნელობით გამოიყენება. პირველი უფრო ზოგადი ბუნების გახლავთ და ფაქტობრივად ადამიანთა ურთიერთობის ცნებას ემთხვევა. მაგალითად, ამ ცნების საშუალებით ადამიანთა შორის საქმიან, პიროვნულ, ჯგუფშიდა და ჯგუფთაშორის კავშირებს ახასიათებენ. მეორე – ვიწრო გაგებას წარმოადგენს, ამ შემთხვევაში ადამიანთა ურთიერთობის მხოლოდ ინფორმაციული მხარეა ხაზგასმული. მაგალითად, ამავე ტერმინის გამოყენებით კომუნიკაციის მასობრივი საშუალებების მოქმედებას, პროპაგანდის და აგიტაციის სტრატეგიებს აღწერენ. წინამდებარე ნაშრომში ტერმინი „კომუნიკაცია“ მეორე მნიშვნელობით არის გააზრებული და ნახმარი. ამდენად, კომუნიუაცია, ამ ტერმინის ვიწრო გაგებით, **ადამიანთა შორის ინფორმაციის გაცვლის პროცესად** შეგვიძლია განვიხილოთ.

რადგან ყოველი ინდივიდუალური მოქმედება სხვა ადამიანებთან უშუალო ან არაპირდაპირ მიმართებაში ხორციელდება, ის (მოქმედება) ფიზიკურ მხარესთან ერთად, კომუნიკაციურ ასპექტსაც შეიცავს. მოქმედება, რომლის მიზანს სხვა ადამიანების მიერ მისი შინაარსის, მნიშვნელობის გაგება წარმოადგენს, საკომუნიკაციო მოქმედებას უწოდებენ. ურთიერთისაგან კომუნიკაციის პროცესს და მის ცალკეულ აქტებს განასხვავებენ. საკუთრივ კომუნიკაციის პროცესის ძირითადი ფუნქცია ადამიანთა შორის სოციალური ერთობის და მისი ცალკეული წევრების ინდივიდუალობის გამოვლენაში მდგომრეობს. ზოგადად რომ ვთქვათ, კომუნიკაციის ცალკეულ აქტებში ინფორმაციულთან (აზრების ურთიერთგაცვლა) ერთად, რეგულაციის (საკუთარი ქცევის და სხვებთან ურთიერთობის მართვა), ექსპრესიის (შინაგანი განცდების გამოხატვა) ფუნქციების ამოქმედება ხდება.

კომუნიკაციის, როგორც ადამიანთა შორის ინფორმაციის ურთიერთგაცვლის პროცესად განხილვა, მის გარკვეულ სპეციფიკურ მახასიათებლებზე მიგვითითებს. ეს მახასიათებლე-

ბი შემდეგია: ა) კომუნიკაცია აქტიური პროცესია; ბ) კომუნიკაცია ადამიანებზე სოციალური ზემოქმედების მოხდენას გულისხმობს; გ) კომუნიკაციის პროცესში ადამიანები საერთო, გასაგებ ენას იყენებენ; დ) კომუნიკაციის შედეგად პარტნიორებს შორის რეალობის შესახებ გარკვეული მსოფლმხედველობითი თანხობა მიიღწევა. ეს თვისებები ცალცალკე განვიხილოთ.

კომუნიკაციის აქტიური ბუნება. კომუნიკაცია არ შეიძლება როგორც მარტივი პროცესი გავიაზროთ, რომელშიც ერთ სისტემიდან მეორეში გარკვეული სახის ინფორმაცია გადაიცემა, ისე როგორც მას ინფორმაციის თეორიაში განიხილავენ. სოციალურ-ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, კომუნიკაციის პროცესში ადგილი აქვს ორ ადამიანს (ან მეტს) შორის არა უბრალო ინფორმაციის გადაცემას, არამედ მასში ადამიანთა შორის გარკვეული სოციალური კავშირის დამყარებაც იგულისხმება. ამდენად, კომუნიკაციაში მყოფი ადამიანები, როგორც აქტიური სუბიექტები გვევლინებიან, რადგან ინფორმაციის ურთიერთგაცვლა, ამავე დროს, კონკრეტული სოციალური ურთიერთობების დამყარებას ნიშნავს. ივარაუდება, რომ კომუნიკაციის პროცესის ყოველი მონაწილე, აგრეთვე პარტნიორის აქტიურ მონაწილეობას ითვალისწინებს, ის მისთვის ობიექტი არ გახლავთ, ის, უწინარეს ყოველისა, მისთვის ქცევის სუბიექტია. ნათქვამი იმაზე მიგვითითებს, რომ კომუნიკაციაში მყოფი პიროვნება აწვდის რა პარტნიორს გარკვეულ ინფორმაციას, ამავე დროს, მასზე სოციალურიად ორიენტირებულიც არის. აქ ხაზგასმული ის არის, რომ კომუნიკაციაში მყოფი პიროვნებები პარტნიორის მოტივებს, მიზნებს, განზრახვებს, განწყობებს ანგარიშს უწევენ. ამავე დროს, იგულისხმება, რომ გაცემული ინფორმაციის საპასუხოდ ადამიანი პარტნიორისაგან საპასუხო ინფორმაციას მიიღებს.-

ზემონათქვამი იმაზე მიგვითითებს, რომ კომუნიკაციის პროცესში ადამიანთა შორის ინფორმაციის აქტიური ურთიერთგაცვლა ხდება, რომელიც კონკრეტულ სოციალურ გარემოში მიმდინარეობს. საგულისხმოა ის, რომ ინფორმაციის ურთიერთგაცვლის პროცესში დიდ როლს თვით ინფორმაციის მნიშვნელობა, ანუ ღირებულება თამაშობს. კომუნიკაციის პროცესში ინფორმაციას იმის გამო მიენიჭება ღირებულება, რომ - ადამიანები არა მარტო უბრალოდ უსიარებენ ურთიერთს გარკვეულ მნიშვნელობებს, არამედ, მათ, გარდა ამისა, საერთო

აზრი უნდა შეიმუშაოონ. ამის განხორციელება კი მხოლოდ იმ პირობით შეიძლება, რომ ინფორმაცია ვინმეს მიერ არამარტო „მიიღება“, არამედ ის გაგებული და გააზრებული იქნება. სწორედ იმიტომაა, რომ კომუნიკაციის პროცესში, მის ყოველ დასრულებულ აქტში ადამიანის საინფორმაციო აქტივობა, შემეცნებითი მოქმედება და სოციალური მიმართება ერთ მთლიანობაშია მოცემული.

2.1.2. კომუნიკაცია როგორც ზემოქმედება.

ადამიანთა შორის მიმდინარე კომუნიკაციის პროცესში, ინფორმაციის გადამცემი ელექტრონული საშუალებებისაგან განსხვავებით, ინფორმაციის გაცვლის შედეგად, რომლის დროსაც პარტნიორები გარკვეულ ნიშანითა სისტემას იყენებენ, ისინი, ამავე დროს, ერთმანეთზე **სოციალურ გავლენას** ახდენენ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ადამიანებს შორის ინფორმაციის ურთირთგაცვლა მათ ფსიქიკურ აქტივობაზე (აღქმა, აზროვნება, წარმოსახვა, გრძნობები და ემოციები, გადაწყვეტლების მიღება) და რეალურ ქცევაზე (ვთქვათ, რაიმე სახის საქციელი) მნიშვნელოვნად ზემოქმედებს. ინფორმაციული ზემოქმედება, რომელსაც თან ახლავს სოციალური ზეწოლა, ხშირად, ადამიანის ქცევის არსებითი მოდიფიკაციის საფუძვლად გვევლინება (ამის შესახებ მსჯელობა დაწვრილებით ქვემოთ დარწმუნების პროცესის ანალიზის დროს გვექნება). კომუნიკაციის ეფექტურობა სწორედ ამით იზომება. გარდა ამისა, სოციალური ზემოქმედება იმასაც ნიშნავს, რომ ინფორმაციის ურთიერთგაცვლის პროცესში თვით კომუნიკაციაში მყოფთა ურთიერთობაც იცვლება, რაც ელექტრონული ინფორმაციული საშუალებებისათვის არ არის დამახასიათებელი.

კომუნიკაცია და ენა. კომუნიკაციური გაელენა, როგორც ინფორმაციის ურთიერთგაცვლის შედეგი მხოლოდ იმ შემთხვევაშია შესაძლებელი, როდესაც კომუნიკაციაში მყოფი პიროვნებები საერთო და ურთიერთგასაგებ ენას ფლობენ. ეს განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობის მქონეა იმ თვალსაზრისით, რომ კომუნიკაციაში მყოფი ადამიანები მუდმივად როლებს თამაშობენ, აქტიურად ენაცვლებიან ერთმანეთს, ანუ მოლაპარაკე მსმენელი ხდება და პირიქით. პიროვნებებს შორის ინფორმაციის ურთიერთგაცვლის შესაძლებლობა განპირობებულია **ნიშნების ინტერსუბიექტურობით**, ანუ იმით, რომ სიმბოლოები

და, შესაბამისად, მათი მნიშვნელობები კომუნიკაციაში მყოფი პარტნიორებისათვის ცნობილია. ნიშნების ერთიანი სისტემის საფუძველზე პარტნიორებს შორის ურთიერთგაგება ხდება. ამ ეითარების აღსაწერად სოციალური ფსიქოლოგია ტეზაურუსის ცნებას მიმართავს, რომელიც მნიშვნელობათა, ანუ დესკრიპტორთა ზოგადი სისტემის ლექსიკონს გამოხატავს. აღნიშნული სისტემა სოცილური ჯგუფის წევრის მიერ მიღებული და გაზიარებულია.

ამავე დროს, ისიც აღსანიშნავია, რომ ერთი და იმავე სიტყვების საერთო მნიშვნელობების ცოდნის მიუხედავად, ადამიანებმა ისინი ერთმნიშვნელოვნად შეიძლება ვერ გაიგონ, რასაც ასაკობრივი, ეკონომიკური, ტიპოლოგიური, სოციალური ფაქტორები განაპირობებენ. ამიტომ ხაზგასასმელია ის გარემოება, რომ ვერბალური კომუნიკაციის დროს იდენტურნი არა მხოლოდ ლექსიკური და სინტაქსური სისტემები უნდა იყვნენ, არამედ პარტნიორებს სოცილური ურთიერთობის მთლიანი სიტუაციაც ერთგვაროვნად უნდა ესმოდეთ [1].

კომუნიკაცია და სოციალური თანხმობა. კომუნიკაციის შედეგს არა მხოლოდ პარტნიორებს შორის ინფორმაციის ურთიერთგაცვლა წარმოადგენს, რასაც, ხშირად მათი განწყობების და თვალსაზრისების ცვლილება მოყვება, არამედ მათ შორის გარკვეული თანხმობა მიიღწევა. სოციალური თანხმობა როგორც კომუნიკაციაში მყოფი პიროვნებების მიერ სამყაროს შესახებ ზოგადი, **ერთიანი მსოფლმხედველობრივი სურათის** (თვალსაზრისები, წესები, ნორმები, და ა.შ.) შექმნა შეგვიძლია განვმარტოთ. თანხმობის მიღწევა, როგორც პროცესი, უწყვეტია, ის თანამიმდევარი საფეხურებისაგან შედგება. ამავე დროს, ისიც გასათვალისწინებელია, რომ სრული თანხმობის მიღწევა შეუძლებელია, გარკვეული განუსაზღვრელობა მუდამ არსებობს, დროთა განმავლობაში საქმე მის შემცირებასთან ან გაღრმავებასთან გვაქვს. ეს ადამიანებს იმის საშუალებას აძლევს, რომ მათ სხვებთან მყარი ურთიერთობა დაამყარონ. ხშირად კი, რასაკვირველია, ყველაფერი საპირისპიროდ ხდება. როდესაც თანხმობა მიღწეულია, ეს იმას ნიშნავს, რომ კომუნიკაციაში მყოფი პიროვნებები ადამიანების, საგნების, მოვლენების შესახებ საერთო, კონვენციონალურ სურათს ქმნიან. ხაზგასასმელია ის, რომ ამგვარი თანხმობის მიღწევა თვით კომუნიკაციის პროცესის ეფექტურ მიმდინარეობას განა-

პირობებს: პარტნიორების მიერ სხვადასხვა სოციალური მოვლენების ერთგვაროვანი შეფასება, ქცევის წესების შესატყვისი ინტერპრეტაცია, კონკრეტული სიტუაციების ერთმნიშვნელოვანი აღქმა და სხვა. ისიც საგულისხმოა, რომ ეფექტური კომუნიკაცია, თავის მხრივ, თანხმობას განამტკიცებს, რაც იმაზე მიგვითითებს, რომ ამ მოვლენებს შორის დიალექტიკური კავშირი არსებობს [2].

კომუნიკაციის დროს სხვისი როლის მიღება, რომელიც თანხმობის მიღწევის საფუძველია, რთულ პროცესს წარმოადგენს. მასში პარტნიორის ჟესტების აღქმა, მისი შინაგანი განცდების გათვალისწინება, ხშირად საკუთარი ქცევითი ტენდენციების პარტნიორის მოქმედებაზე „გადატანა“, ანუ პროექცია იგულისხმება. სხვასთან საკუთარი თავის გაიგივება კომუნიკაციის პროცესთან უშუალოდაა დაკავშირებული. მხოლოდ ამ მექანიზმის გამოყენებით შესწევს ადამიანს უნარი პარტნიორის შინაგან მდგომრეობას ჩასწვდეს, მის მიმართ თანადგომა გამოავლინოს. როგორც ეხედავთ, კომუნიკაციის ეფექტური მიმდინარეობა პიროვნებების მიერ ადეკვატურ „როლურ თამაშებზეა“ დიდად დამოკიდებული. ზოგიერთ ვითარებაში პარტნიორებს შორის სათანადო საინფორმაციო ურთიერთობის მიღწევის სირთულეზე მანქანის დაჯახებით ფეხით მოსირბულეთა გამოწვეული უბედური შემთხვევების საკმაოდ დიდი მაჩვენებლები მიგვანიშნებენ. ტრანსპორტის უსაფრთხოების ექსპერტები აუტოავარიით დაღუპულ ფეხით მოსიარულეთა უმრავლესობის სიკვდილის მიზეზად მძღოლს კი არა, არამედ მასსა და მსხვერპლს შორის დროის კრიტიკულ მონაკვეთში (მათ შორის დარღვეულია თანხმობა, ერთმანეთს ვერ „უგებენ“) არაეფექტურ კომუნიკაციას თვლიან.

2.2. კომუნიკაციის ფორმები

ნებისმიერი ინფორმაციის გადაცემა ნიშანთა გარკვეული სისტემით ხდება. ნიშანთა სისტემის განსხვავებული სახეები არსებობს. ქვემოთ ჩვენი მსჯელობის საგანი კომუნიკაციის ორი ფორმა იქნება, კერძოდ, ვერბალური კომუნიკაცია, რომლის დროსაც ნიშანთა სისტემის ამოქმედება მეტყველების მეშვეო-

ბით წარმოებს და არავერბალური კომუნიკაცია, რომლის დროსაც სხვადასხვა უმეტყველო ნიშანთა სისტემები გამოიყენება.

როდესაც ნიშანთა სისტემის შესწავლის შესახებ ვმსჯელობთ, მისი სამი მიმართულება, კერძოდ, სინტაქსური, სემანტიკური და პრაგმატიკული უნდა გამოვყოთ. ნიშანთა სტრუქტურულ ანალიზში, მნიშვნელობის და ფუნქციის გაუთვალისწინებლად, მათი სტრუქტურების ჩამოყალიბების და გარდაქმნის წესების დადგენა იგულისხმება. სემანტიკა ნიშანთა სისტემას, როგორც მნიშვნელობის გამომხატველს იკვლევს. პრაგმატიკას რაც შეეხება, ის ნიშანთა სისტემის იმ დამოკიდებულებებს შეისწავლის, რომლებსაც თვით ნიშანთა სისტემის მომხმარებლები ავლენენ. სოციალურ ფსიქოლოგიას, ძირითადად, ნიშანთა სისტემის შესწავლის სემანტიკური და პრაგმატიკული მხარე აინტერესებს, კერძოდ, მხედველობაში კომუნიკაციის ცალკეული ფორმები და დარწმუნების პროცესის შემადგენელი ნაწილები გვაქვს, რომლთა შესახებ ქვემოთ ვიმსჯელებთ.

2.2.1. ვერბალური კომუნიკაცია

ვერბალური კომუნიკაციის პროცესში ნიშანთა სისტემის ამოქმედება ადამიანის მეტყველების საშუალებით წარმოებს. მეტყველება ენასთან არის არსებითად დაკავშირებული, მაგრამ მათი გაიგივება არ შეიძლება. ენას ცალკეული ადამიანისაგან დამოუკიდებელი ობიექტური სტრუქტურა გააჩნია. **მეტყველება კი კონკრეტულ ვითარებაში კონკრეტული ადამიანის მოქმედებას წარმოადგენს, რომელიც ენის გამოყენებით ხორციელდება** [3]. მეტყველება კომუნიკაციის ყველაზე უნივერსალური საშუალება გახლავთ, რადგან მისი საშუალებით მიწოდებული ინფორმაციის შინაარსი ყველაზე ნაკლებად იკარგება და მახინჯდება. სოციალურ-ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით არსებითია ის, რომ როდესაც ადამიანი კომუნიკაციის პროცესში ამა თუ იმ ნიშანს იყენებს, მასში სხვებისთვისაც გასაგებ მნიშვნელობას გულისხმობს. ამავე დროს, მნიშვნელობის კონვენციონალურ მხარესთან ერთად, მისი სუბიექტური ელფერიც გასათვალისწინებელია, რომელიც, ხშირად, კომუნიკაციის ეფექტურობის განმსაზღვრელია. გარემო, რომელშიც ადამიანი ცხოვრობს მნიშვნელობების გარკვეულ ერთობლიობად შეგვიძლია განვიხილოთ. მნიშვნელობები ფიზიკურ საგნებს, ადამიანებს,

მათ ემოციებს, წარმოადგენებს, მოქმედებებს, სოციალურ მოვლენებს და სხვ. მიეწერებათ. საზოგადოდ მიჩნეულია, რომ მნიშვნელობებს ობიექტების რეალური თვისებები განსაზღვრავენ, ამავე დროს, ისიც ნათელია, რომ ადამიანები, რომლებსაც განსხვავებული გამოცდილება გააჩნიათ, ხშირად, იმის თაობაზე კამათობენ, ესა თუ ის საგანი ან მოვლენა „სინამდვილეში“ რას წარმოადგენს, როგორია. მაგალითად, გლეხი, რომელიც ისეთ პირობებში ცხოვრობს, სადაც მისი საქმიანობის შედეგი ძირითადად ხარებზეა დამოკიდებული, ბუნებრივია, ის მათ სრულიად განსხვავებულად აფასებს იმასთან შედარებით, ვინც ქალაქის პირობებში ცხოვრობს.

ზემონათქვამთან დაკავშირებით, ტ. შიბუტანი შემდეგ მოსაზრებას გვთავაზობს. მას მიაჩნია, რომ ნიშნების მნიშვნელობებს არსებითად ადამიანის საგნებთან და მოვლენებთან პრაქტიკული ურთიერთობა განსაზღვრავს. ადამიანს მნიშვნელობები მისი რეალური ქცევის შედეგად უყალიბდება. უფრო მეტიც, მნიშვნელობა, უპირველეს ყოვლისა, თავისი ქცევისა და საგნის მიმართების თვისებას წარმოადგენს და ის საგნის მახასიათებლად მხოლოდ ამის შემდეგ გარდაიქმნება. თუ ეს ასეა, მაშინ სრულიადაც არ არის გასაკვირი, რომ ერთი და იგივე საგანში სხვადასხვა მნიშვნელობა ჩაიდოს. მაგალითად, ჯვარს ძალზე დიდი ღირებულება ქრისტიანებისთვის აქვს, მაგრამ, სხვა რელიგიების წარმომადგენლებისათვის მას ნაკლები მნიშვნელობა გააჩნია [4].

გარემო სინამდვილეში მცირეა ისეთი საგნები და მოვლენები, რომლებსაც ადამიანი ემოციურად ნეიტრლურად აღიქვამდეს, მაგალითად, კარის სახელურს, რომელსაც ხელს ვკიდებთ ჩვეული მოძრაობით და ამავე დროს არაფერს არ განვიცდით. მნიშვნელობები ძლიერ ვარირებენ იმის და მიხედვით, რისი ადამიანების მიერ თუ როგორ ფასდებიან. ზოგჯერ გარკვეულ ნიშნებში, ანუ სიტყვებში ჩადებული მნიშვნელობები ადამიანის კონკრეტულ ფსიქოლოგიურ და ფიზიოლოგიურ რეაქციებს, მაგალითად, დაცემინებას, მუცლის არეში ტკივილს, ალერგიას, სქესობრივ აგზნებას და სხვ. იწვევენ. ამგვარი შემთხვევები, სიტყვის მნიშვნელობის შეფასების თვალსაზრისით, უპირატესობის მინიჭების აქტიურობად განიხილება. ამდენად, შეიძლება ითქვას, რომ ადამიანისათვის საგნების და მოვლენების აღმნიშვნელ სიტყვებს გარკვეული სუბიექტური

საზრისი, ღირებულება გააჩნიათ. ჩვენ გარემოს მიმართ გარკვეული შეფასებითი დამოკიდებულება გვაქვს (ეს იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ამის შესახებ, ფაქტობრივად, წიგნის ყოველ თავში გვაქვს საგანგებო მსჯელობა)

2.2.2. სემანტიკური დიფერენციალი.

ადამიანი საგნებს და მოვლენებს წარსული გამოცდილების საფუძველზე აფასებს. შეიძლება ითქვას, რომ რაც მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებასთან იყო დაკავშირებული დადებითად, ხოლო რაც მარცხს, უკმაყოფილებას ან ტკივილს უკავშირდება უარყოფითად ფასდება. ადამიანებს პოზიტიური ღირებულების მქონე მნიშვნელობათა შენარჩუნების ტენდენცია გააჩნიათ, ხოლო ურყოფითისაგან ისინი განრიდებას ცდილობენ. სიტყვის მნიშვნელობის კვლევას სოციალურ ფსიქოლოგიაში გარკვეული ტრადიცია გააჩნია, რომლის შედეგადაც მნიშვნელობათა შესწავლის სხვადასხვა მეთოდები შემუშავდა. აქ ერთ-ერთ მათგანზე შევჩერდებით, რომელმაც განწყობების, სოციალური შემეცნების და კომუნიკაციის პროცესის კვლევაძიებაში ფართო გამოყენება ჰპოვა. მხედველობაში ამერიკელი მკვლევარის ჩ. ოსგუდის ე.წ. სემანტიკური დიფერენციალის (SD) მეთოდი გვაქვს [5].

SD სემანტიკური მეთოდების ჯგუფს მიეკუთვნება. SD **ემპირიული კვლევის ისეთი ინსტრუმენტია, რომლის საშუალებით სემანტიკური ველის სუბიექტური, განცდილი შინაარსი იზომება**. ჩ. ოსგუდმა ეს მეთოდი სინესთეზიის მოვლენის (ანალიზატორიების ურთიერთმოქმედებით გამოწვეული სხვადასხვა სახის შეგრძნებების ალრევა) შესწავლის პროცესში შექმნა. მეთოდმა აღქმის, მოქმედების, განწყობების და ე.წ. პიროვნული საზრისის კვლევაში ფართო გამოყენება ჰპოვა. ავტორისეული ჩანაფიქრით, SD მეშვეობით სიტყვის ე.წ. კონოტატური მნიშვნელობა იზომება. ეს არის ფსიქიკური მდგომარეობა, რომელიც „სიმბოლო-გამღიზიანებლის“ აღქმის შედეგად წარმოიქმნება. სუბიექტის აღნიშნული მდგომარეობა სიმბოლოებით გააზრებულ ოპერაციებს აუცილებლობით წინ უსწრებს. ფსიქიკური მზაობის ამგვარი მდგომარეობა სუბიექტურ საზრისს გამოხატავს, რომელსაც ადამიანი კონკრეტული საგნის ან მოვლენის მნიშვნელობაში დებს. SD მეთოდი კონტროლირებადი ასოცია-

ციების და სკალირების ხერხების გარკვეულ შერწყმას წარმოადგენს. SD მეთოდით გაზომვად ობიექტებს (ცნებები, სურათები, პერსონაჟები და სხვ.) ცდისპირები ბიპოლარული (მაგალითად, „კარგი-ცუდი“) ზედსართავებით და გრადუალური (ჩვეულებრივ 7 საფეხურინი) სკალებით აფასებენ. ცნებების შეფასებები, რომლებიც ცალკეული სკალების მეშვეობით გაიზომა, ურთიერთთან კორელირდება. დაბოლოს, ფაქტორული ანალიზის (სხვადასვა მახასიათებლების მრავალგანზომილებადი სტატისტიკური ხერხი) საფუძველზე ურთიერთან დიდად დაკავშირებული ერთობლიობები, ანუ ფაქტორები გამოიყოფა.

სემანტიკური ველის აგება დიდი სიდიდიდან (მოცემული სკალების ნიშნები) უფრო მცირეზე (ფაქტორ-კატეგორიები) გადასვლას გულისხმობს. სემანტიკური ველის გეომეტრიულ ასპექტში, ფაქტორ-კატეგორიები n – განზომილებინი ველის კოორდინატულ ღერძებად გამოდიან, ხოლო ობიექტების სუბიექტური მნიშვნელობები კოორდინატულ წერტილებად მოიაზრება. ამდენად, სემანტიკური ველის საშუალებით მნიშვნელობების ანალიზია შესაძლებელი, კერძოდ, მათ შორის მსგავსება-განსხვავება გავარკვიოთ, რომლის დადგენა კოორდინატთა წერტილებს შორის არსებული მანძილის სხვაობით წარმოებს [6].

ჩ. ოსგუდის და მისი კოლეგების ემპირიულ გამოკვლევებში სხვადასხვა ცნებების (მაგალითად, „დედა“, „ქარიშხალი“, „ტრადიცია“, „სიხარული“ და სხვ.) სემანტიკური ველის აგება მრავალგანზომილებიანი სკალირების პრინციპების გამოყენებით ხდებოდა. მრავალწლიანი კვლევის შედეგად სამი ძირითადი ფაქტორი გამოიყო, რომლებსაც ავტორმა „შეფასების“, „ძალის“ და „აქტიეობის“ ფაქტორები უწოდა. შემდგომმა კულტურათშორისმა გამოკვლევებმა გამოვლენილი სტრუქტურების ზოგადი პუნება აჩვენეს. მაგალითად, გამომჟღავნდა, რომ ერთგვაროვანი სტრუქტურა სხვადასხვა ენობრივი კულტურის წარმომადგენლებს გააჩნიათ. ეს რასაკვირველია იმას არ ნიშნავს, რომ საგნებს ყველა ერთნაირად აფასებს. ფაქტორული სტრუქტურის ერთგვაროვნება იმის მანიშნებელია, რომ სხვადასხვა ობიექტების შეფასების დროს უცვლელი სემანტიკური კავშირები რჩება. ვთქვათ, თუ რომელიმე ცდისპირი ცნებას „თავისუფლება“ დადებითად („კარგი“) აფასებს, მაშინ ის მისთვის აგრეთვე,

„მიმზიდველი“ და „სასურველიც“ იქნება. ფაქტორული სტრუქტურის ზოგადობის დადებითი შედეგი იმაშია, რომ სამფაქტორიანი SD, მინიმუმ, ადამიანთა გარკვეული პოპულაციისათვის სავსებით გამოსაყენებელია და კონკრეტული ემპირიული გამოკვლევების ჩატარების დროს მისი მრავალჯერადი აგების საჭიროება უქმდება. აქვე აღვნიშნავთ, რომ SD მეთოდის კლასიკური ვარიანტი ქართულ პოპულაციაში წარმატებით გამოიყენება [7].

სემანტიური ველის ზოგადობა, მისი სტრუქტურის უნივერსალობას არ ნიშნავს, რაზეც თანამედროვე კვლევები მეტყველებენ. ჰ. ბენტლერმა და ა. ლაუიმ სკალების უფრო დიდი წყება და, შესაბამისად, ცნებების მეტი ნაირსახეობა გამოიყენეს, რის შედეგადაც მათ სემანტიკური ველი გააფართოეს. მათ ფაქტორების შემდეგი ჩამონათვალი შემოგვთავაზეს: 1. შეფასების (სასიამოვნო-უსიამოვნო, სუფთა-ჭუჭყიანი, კეთილი-ბოროტი); 2. აქტიეობის (ენერგიული-შებოჭილი, მონოტონური-ცვალებადი, ჩქარი-ნელი); 3. სიძლიერის (ძლიერი-სუსტი; ფუნდამენტური-ზერელე, მასიური-მინიატურული; 4. სიმკვრივე, (მთლიანი-დანაწევრებული, ერთიანი-მრავალი); 5. მოწესრიგებულობა (ორგანიზებული-დეზორგანიზებული, ზუსტი-არაზუსტი). 6. რეალობა (წარმოსახული-ნამდვილი, აბსტრაქტული-კონკრეტული); 6 ჩვეულებრიეობა (ბანალური-განსაკუთრებული, ძველი-ახალი, ხშირი-იშვიათი). როგორც ეხედავთ, SD კლასიკურ ვარიანტს სამი ფაქტორი დაემატა. ეს იმაზე მოგვინიშნებს, რომ SD ველის აგების დროს ცნებათა სხვადასხვა კლასების ლექსიკის საფუძველზე დამატებითი ფაქტორების გამოყოფა შეიძლება.

2.2.3. არავერბალური კომუნიკაცია

როგორც ავღნიშნეთ, კომუნიკაციის მნიშვნელოვანი შედეგი პარტნიორების ურთიერთგავლენა გახლავთ. გავლენის ეს პროცესი სამეტყველო ნიშნების გამოყენების გარდა არავერბალური ნიშნების გამოყენებასაც გულისხმობს. მეტყველების დროს ადამიანი ქცევით და ექსპრესიულ რეაგირებებს იძლევა, რომელთაც საკუთარი სემანტიკა, ანუ მოქმედებითი სახრისი გააჩნიათ.

ა) ერთ-ერთ არავერბალურ გამომხატველ საშუალებას ოპტიკურ-კინესტეტიკური ნიშნების სისტემა წარმოადგენს, რომე-

ლიც ჟესტებს, მიმიკას, პანტომიმიკას შეიცავს. ზოგადად რომ ვთქვათ, ეს სისტემა ზოგადი მოტორიკის აღქმად თვისებად, უპირატესად კი სხეულის გარკვეული ნაწილების (ხელების ჟესტიკულაცია), სახის (მიმიკა), პოზის (პანტომიმიკა) გამოხატულებად განიხილება. სხეულის ცალკეული ნაწილების ზოგადი მოტორიკა ემოციურ განცდებს ამჟღავნებს, რის გამოც მისი კომუნიკაციის პროცესში ჩართვა პიროვნებათა შორის არსებულ ურთიერთობებს განსაკუთრებულ და თავისებურ კლფერს აძლევს. ეს ნიუანსები ერთი და იგივე ჟესტების გამოყენების დროს არაერთმნიშვნელოვანია, მაგალითად, სხვადასხვა კულტურაში, ვთქვათ, თავის დახრა, დაქნევა შესაძლოა სხვადასხვანაირად ფასდებოდეს (ეს მოქმედება ჩვენთან დასტურის, ხოლო ბულგარელებთან პირიქით – უარყოფის ნიშანია).

ბ) არავერბალურ კომუნიკაციაში ერთ-ერთ ფორმად **პარალინგვისტიკას** გამოყოფენ, რომელიც მეტყველების თანმხლებ ხმოვან გამომხატველ ხერხებს შეისწავლის. ეს ხერხები ვერბალური კომუნიკაციის პროცესში დამატებით ინფორმაციას შეიცავენ. ნიშანთა პარალინგვისტური სისტემა ეკალიზაციის ნაირსახეობას და თავისებურებას გულისხმობს. მეტყველების პროცესში პაუზის გაკეთება და სხვა დამატებითი ნიშნების, ვთქვათ, ჩახველება, გაცინება, ხმის აწევა, თვით მეტყველების ტემპი პარალინგვისტური ინფორმაციის ნიმუშებია. არავერბალური კომუნიკაციის ეს სისტემა ფიქსაციის ფუნქციას ასრულებს: ის სემანტიკურად საჭირო ინფორმაციას ამდიდრებს არა დამატებითი სიტყვიერი მნიშვნელობებით, არამედ არავერბალური ხერხების გამოყენებით მათ პარტნიორს გადასცემს.

გ) კომუნიკაციის პროცესის მიმდინარეობის თვალსაზრისით **ხერცე და დრო** გარკვეული ნიშნების სისტემად გეეელინება. ისინი კომუნიკაციის კონტექსტის, გარე ვითარების უმნიშვნელოვანესი მახასიათებლებია. მაგალითად, პარტნიორების პირისპირ ყოფნა კონტაქტის დამყარებას, მის ხანგრძლივობას ხელს უწყობს. საუბრის დროს სათანადო მანძილის დაცვა შეიძლება პარტნიორისადმი პატივისცემის გამომხატველი იყოს ან პირიქით – უპატივისცემლობას, მოურიდებლობას ნიშნავდეს. იგივე, დროის ფაქტორის შესახებ შეიძლება ითქვას, მასაც მიწოდებულ ინფორმაციაში სემანტიკურად სათანადო დატვირთვა შეაქვს. მაგალითად, დიპლომატიურ მოლაპარაკებაზე დროული მისვლა ღონისძიებაში მონაწილეთადმი პატივის-

ცემის გამოხატვას ნიშნავს, ხოლო დაგეიანება პირიქით – შეიძლება აბუჩად აგდებად ჩათვალონ.

დ) ერთ-ერთი ფრიად მნიშვნელოვანი ნიშანთა სისტემა, რომელიც კომუნიკაციის პროცესში გამოიყენება **თვალებით კონტაქტი** გახლავთ. ის, ასე ვთქვათ, მხედველობითი ურთიერთობების მომაწესრიგებელია. პირველი შეხედვით შეიძლება ვიფიქროთ, რომ თვალებით კონტაქტი ისეთ ნიშანთა სისტემას წარმოადგენს, რომლის მნიშვნელობა ინტიმური ურთიერთობებით იფარგლება. მართლაც, ამ მოვლენის პირველი მკვლევარები, ძირითადად, ინტიმურ ურთიერთობებს ეხებოდნენ. ერთ-ერთმა მათგანმა „ინტიმურობის ფორმულაც“ კი შემოგვთავაზა. დადგენილია ინტიმურობის ხარისხის კავშირი ისეთ ფაქტორებთან, როგორსაც ურთიერთობის ობიექტური მანძილი წარმოადგენს, მისი ცვლილება თვალებით კონტაქტის გამოყენების სხვადასხვა შესაძლებლობებს იძლევა.

ამჟამად, თვალებით კონტაქტის შესწავლის სფერო მნიშვნელოვნად გაფართოვდა. არავერბალური კომუნიკაციის ეს ფორმა ადამიანთა ურთიეროობებთან დაკავშირებულ სიტუაციებში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს. საინტერესო კვლევები ჩვილ ბავშვებზეა ჩატარებული. მაგალითად, ნაჩვენებია, რომ ისინი თვალებით ფიქსირებას, ყველაზე ხშირად და ხანგრძლივად, ადამიანის სახეზე ახდენენ. თვალების მიპყრობის პროცესის კანონზომიერებების შესწავლა, აგრეთვე, პედაგოგიურს, მმართველობითს, სამომხმარებლო დარგებსაც მოიცავს [8].

ამდენად, არავერბალური საკომუნიკაციო სისტემების განხილვა გვიჩვენებს, რომ მათ კომუნიკაციის პროცესში მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვთ. ხაზგასმულია შემდეგი გარემოება: არავერბალური საკომუნიკაციო საშუალებები ვერბალური კომუნიკაციის ზემოქმედებას არა მარტო აძლიერებენ, არამედ ურთიერთობაში მყოფთა განზრახვებს ავლენენ. ვერბალურთან ერთად, კომუნიკაციის არავერბალური საშუალებები ინფორმაციის ურთიერთგაცვლის პროცესს ხელს უწყობენ და ადამიანთა ქცევის რეგულირებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ.

2.3. დარწმუნების პროცესი

სოციალურ ფსიქოლოგიაში მრავალი ექსპერიმენტული გამოკვლევა ჩატარდა, რომელთა მიზანს კომუნიკაციის ეფექტურობის განმაპირობებელი ფაქტორების გამოყოფა წარმოადგენდა. მკვლევართა განსაკუთრებულ ინტერესს ე.წ. დამარწმუნებელი კომუნიკაციის ხერხების და საშუალებების დადგენა იწვევდა, რადგან სოციალური გაელენის ხარისხს სწორედ ისინი განსაზღვრავენ. ექსპერიმენტული კვლევა კომუნიკაციის შემადგენელი ნაწილების მანიპულირებით სხვადასხვა სიტუაციებს ქმნის, რაც დარწმუნების პროცესის ძირითად კანონზომიერებათა მოდილირების საშუალებას იძლევა. კომუნიკაციას შემდეგი შემადგენელი ნაწილები გააჩნია: ინფორმაციის მიმწოდებელი – კომუნიკატორი; ინფორმაციის შინაარსი – შეტყობინება; ინფორმაციის მიწოდების გზა – არხი; ინფორმაციის მიმღები – რეციპიენტი (აუდიტორია).

დარწმუნების ორი ძირითადი ხერხია გამოყოფილი. დამარწმუნებელი ინფორმაციის მიწოდების შემთხვევაში განსაკუთრებული მნიშვნელობა მისდამი ადამიანის დამოკიდებულებას ენიჭება, კერძოდ, იმას, თუ რამდენად ღრმად არის მიმღების მიერ გააზრებული ვითარება ან შესაძლოა რეციპიენტის ინფორმაციაზე თანხმობა სათანადო კონტრარგუმენტების გარეშე, ზერელედ ხდება. ამ საკითხის თეორიული და ემპირიული კვლევა მიზნად რ. პეტიმ და ჯ. კაპოჩიმ დაისახეს [9].

ამ ავტორების თანახმად, დარწმუნების ცენტრალური და პერიფერიული ხერხი არსებობს. **დარწმუნების ცენტრალური ხერხი** შედარებით სანდო და დამაჯერებელი არგუმენტების გამოყენებას გულისხმობს, რომლებიც ფაქტობრივ მონაცემებს ეყრდნობიან. ამგვარი დამარწმუნებელი შეტყობინების მიწოდება რეციპიენტის აზროვნებითი აქტივობის მასტიმულირებელი და მისი კომუნიკაციის პროცესში მეტი ჩართულების განმსაზღვრელია. **დარწმუნების პერიფერიული ხერხის** გამოყენების შემთხვევაში რეციპიენტის არა შემეცნებითი პროცესების გააქტიურებასთან გვაქვს საქმე, არამედ აქ ყურდღების გამახვილება შემთხვევით მოვლენებზე წარმოებს. ამგვარი ვითარება მიწოდებული ინფორმაციის მიმართ არგუმენტების სათანადო გააზრების გარეშე ადამიანის მასზე თანხმობას, მის „მიმღებლობას“ განაპირობებს.

ამ საკითხის განხილვის დროს შემდეგი გარემოება უნდა გავითვალისწინოთ. როდესაც დარწმუნების ორ განსხვავებულ ფორმაზე ემსჯელობთ არ უნდა დაეუშვათ, რომ ამ შემთხვევაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა დამარწმუნებელ შეტყობინებაში განხილული თემის ღირებულებას გააჩნია. მკვლევართა ძირითადი ყურადღება დამარწმუნებელ ინფორმაციაში ნებისმიერი საკითხის წარმოჩინების, მისი განხილვის ფორმაზეა გამახვილებული. გადამწყვეტი მნიშვნელობა თემას კი არა, არამედ დამარწმუნებელ ინფორმაციაში წარმოდგენილი არგუმენტაციის ფორმას გააჩნია. გამოკვლევების შედეგები თვალნათლივ იმას გვიდასტურებენ, რომ დარწმუნების პირველი ხერხი ადამიანის სააზროვნო შესაძლებლობების გააქტიურების საწინდარია, ხოლო მეორე პირიქით – ინფორმაციაში არსებული შინაარსის მიმართ რეციპიენტის უკრიტიკო თანხმობას განაპირობებს.

დარწმუნების ზემოაღნიშნულ ორ ხერხს შორის არსებული განსხვავების ნათელსაყოფად, ჩვეულებრივ, გამოთვლითი ტექნიკის და უალკოჰოლო სასმელების ან სიგარეტების რეკლამების შედარებას მიმართავენ. გამოთვლითი ტექნიკის რეკლამირების დროს, ძირითადად, საქონლის ფასი და ხარისხია ხაზგასმული, რაც რეკლამირებული პროდუქციის ტექნოლოგიურ შესაძლებლობებზე ყურადღების გამომხატველია. გამოთვლითი ტექნიკის რეკლამირების შემთხვევაში გამოსენილი პიროვნებები (მსახიობები, სპორტსმენები) იშვიათად ფიგურირებენ რადგან, მცოდნე მომხმარებელზე პროდუქციის ამგვარი სახით მიწოდება ნაკლებად ზემოქმედებს. რაიმე საქონლის რეკლამირების ვითარებაში, საკითხებში შედარებით გაუთვითცნობიერებელი მომხმარებელი, ძირითადად, პროდუქციის ხარისხით და ფასით არის დაინტერესებული. პროდუქციის რეკლამირების ამგვარი ფორმა დარწმუნების ცენტრალური ხერხის ნიმუში გახლავთ, ხოლო უალკოჰოლო სასმელების და სიგარეტების რეკლამირებას რაც შეეხება, ამ შემთხვევაში საქონლის „მიმზიდველი“ თვისებების არგუმენტირება ირიბი გზით წარმოებს, ანუ რეკლამებში არსებული პროდუქციის შეფასებას მსამზარეული სახით პოპულარული პირები იძლევიან. პროდუქციის რეკლამირების ამგვარი სახე დარწმუნების პერიფერიული ხერხის გამომხატველია.

ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ ამა თუ იმ საკითხის არგუმენტირების თვალსაზრისით, დარწმუნების ცენტრალური ხერხი, პერიფერიულთან შედარებით, ნაკლებ ზედაპირულია, ის ინფორმაციის მიმღების შემეცნებითი პროცესების აქტივირების განმაპირობებელია და მისი ადამიანების რეალურ ქცევაზე ზემოქმედება უფრო მყარი და მძლავრია.

2.4. კომუნიკატორის მახასიათებლები

ამ ქვეთავში ჩვენ მსჯელობა კომუნიკატორის იმ ძირითადი თვისებების შესახებ გვექნება, რომლებიც მისი ქცევის ეფექტურობის ყველაზე მნიშვნელოვან განმსაზღვრელ ცვლადებს წარმოადგენენ. ემპირიული მონაცემების თანახმად, ასეთი ფაქტორები კომუნიკატორის პრესტიჟულობა, სამართლიანობა და მიმზიდველობა გახლავთ.

2.4.1. კომუნიკატორის პრესტიჟულობა.

დარწმუნების პროცესში ძალზე მნიშვნელოვან როლს კომუნიკატორის პრესტიჟის ფაქტორი ასრულებს. **პრესტიჟის მახასიათებელში რაიმე განსახილველ საკითხში კომუნიკატორის ცოდნის დონე და სანდოობის ხარისხი იგულისხმება.** დარწმუნების ეფექტურობას და კომუნიკატორის პრესტიჟს შორის არსებული კავშირი მრავალი ემპირიული გამოკვლევით არის შესწავლილი. ამ გამოკვლევებში ურთიერთისაგან განსხვავებული და მრავალფეროვნი თემატური შინაარსის შეტყობინებებია გამოყენებული. მიღებული მონაცემები ცალსახად მიგვითითებენ, რომ ადამიანთა აზრებს, ძირითადად, დიდი პრესტიჟის მქონე კომუნიკატორები ცვლიან. ამგვარი გამოკვლევის სანიმუშოდ დარწმუნების პროცესის შესწავლის პიონერთა კ. ჰოვლენდის და უ. ვეისის გამოკვლევას მოვიყვანთ [10].

იმ ხანებში, როდესაც ზემოხსენებული ავტორები გამოკვლევას ატარებდნენ, ატომური წყალქვეშა ნავების მშენებლობა საკმაოდ პრობლემურ, შეიძლება ითქვას, განუხორციელებელ ჩანაფიქრად ითვლებოდა. მკვლევრებმა ექსპერიმენტში მონაწილე ცდისპირებს იმის შესახებ მიაწოდეს ინფორმაცია,

რომ ატომური წყალქვეშა ნაების მშენებლობა საესებით რეალურია. ექსპერიმენტულ მანიპულაციაში ცდისპირების ორ ჯგუფად დაყოფა იგულისხმებოდა: ერთ ჯგუფს უთხრეს, რომ მათთვის მიწოდებული თვალსაზრისი ეკუთვნის პიროვნებას, რომელსაც დიდი პრესტიჟი გააჩნია, ხოლო მეორე ჯგუფის წევრები იმაში დაარწმუნეს, რომ იგივე შინაარსის თვალსაზრისი დაბალი პრესტიჟის მქონე კომუნიკატორის მიერ არის გამოთქმული. კომუნიკატორის პრესტიჟის მანიპულირება შემდეგნაირად განხორციელდა: ატომური წყალქვეშა ნაების მშენებლობის რეალური შესაძლებლობის არგუმენტირება პირველი ჯგუფის შემთხვევაში ცნობილ ფიზიკოსს ოპენგეიმერს (ამერიკელებისათვის დიდი პრესტიჟის მქონე კომუნიკატორი), ხოლო მეორე ჯგუფში იგივე შეტყობინება საბჭოურ გაზეთ „პრავდას“ (ამერიკელებისათვის დაბალი პრესტიჟის მქონე კომუნიკატორი) მიაწერეს. გარდა ამისა, ინფორმაციის მიწოდებამდე, მკვლევარებმა სპეციალური კითხვარების გამოყენების საფუძველზე განსახილველი თემის შესახებ ორივე ჯგუფის ცდისპირთა ინდივიდუალური აზრი შეისწავლეს. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ პირველი ჯგუფის ცდისპირების მნიშვნელოვანმა ნაწილმა აზრი ატომური წყალქვეშა ნაების მშენებლობის შესახებ დადებითი მიმართულებით შეიცვალა. მეორე ჯგუფის ცდისპირებს რაც შეეხება, მათ საკითხის შესახებ საკუთარი აზრი ფაქტობრივად არ შეუცვლიათ.

ზემოთქმული, რასაკვირველია, იმას არ ნიშნავს, რომ კომუნიკატორი ყველა ადამიანზე ერთნაირ გავლენას ახდენს, რადგან ერთი და იგივე კომუნიკატორს ზოგიერთი მაღალი პრესტიჟის მქონედ, ხოლო ზოგიერთი კი მას დაბალი პრესტიჟის მქონედ აღიქვამს. ამ თვალსაზრისით ყურადსაღებია დარწმუნების ეფექტურობაზე კომუნიკატორის ისეთი „პერიფერიული“ (დამარწმუნებელი შეტყობინების სიტუაციისადმი ირელევანტურობის, ანუ შეუსაბამობის მნიშვნელობით) მახასიათებლის გავლენა, როგორსაც, მაგალითად, მისი რასობრივი ან ეთნიკური წარმოშობა გახლავთ. ამ ფაქტორის შესწავლის ნათელ ნიმუშს ქვემოთ განვიხილავთ.

თავის გამოკვლევაში ე. არონსონმა და ბ. გოლდენმა ცდისპირებად მეექვსე კლასის მოსწავლეები მიიწვიეს [11]. ცდისპირებს კომუნიკატორმა (მჭერმეტყველმა პიროვნებამ) მიაწოდა ინფორმაცია (გაკვეთილი ჩაუტარა), რომელიც მათემატი-

კის მნიშვნელობას და საჭიროებას ეხებოდა. ერთ შემთხვევაში კომუნიკატორი მოსწავლეებს, როგორც „ცნობილი ინჟინერი“, ხოლო მეორე შემთხვევაში, როგორც „ჭურჭლის მრეცხავი“ წარუდგინეს, რაც კომუნიკატორის პრესტიჟის ფაქტორის მანიპულირება გახლდათ. მიღებულმა შედეგებმა დიდი პრესტიჟის მქონე კომუნიკატორის მაღალი ეფექტურობა კიდევ ერთხელ დაასაბუთეს.

ხაზგასმელია, რომ ამ გამოკვლევაში მნიშვნელოვანი სხვა რამ იყო. საქმე იმაშია, რომ მკვლევარებმა ზემონათქვამის გარდა კომუნიკატორის რასობრივი მიკუთვნების ფაქტორის მანიპულაცია განახორციელეს: ერთ შემთხვევაში კომუნიკატორი თეთრკანიანი, ხოლო მეორეში – შავკანიანი პიროვნება იყო. ექსპერიმენტის ჩატარებამდე ავტორებმა ცდისპირთა შავკანიანების მიმართ დამოკიდებულებები გაზომეს. მიღებული შედეგების თანახმად, ზანგების მიმართ უარყოფითი დამოკიდებულების მქონე მოსწავლეებზე შავკანიანმა „ინჟინერმა“, თეთრკანიან „ინჟინერთან“ შედარებით, მნიშვნელოვნად უფრო მცირე ზეგავლენა მოახდინა. საგულისხმოა, რომ ორივე კომუნიკატორმა მოსწავლეებს ერთი და იმავე შინაარსის ინფორმაცია მიაწოდეს. აღსანიშნავია ისიც, რომ ცდისპირებზე, რომლებსაც მცირე რასობრივი წინასწარაკვიატებულობა გამოავლინეს, შავკანიანმა „ინჟინერმა“, თეთრკანიანთან შედარებით, უფრო მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია.

საკუთარი მონაცემების განხილვის დროს ზემოხსენებული ავტორები შემდეგ გარემოებაზე მიგვითითებენ. მათ მიაჩნიათ, რომ დარწმუნების ეფექტირობაზე კომუნიკატორის ინდივიდუალური თვისების (მისი კანის ფერი) მძლავრი ზემოქმედება, შეგნებულობის, ანუ რაციონალობის თვალსაზრისით, აბსურდულად უნდა ჩაითვალოს. ზედმიწევნით შეგნებულ საზოგადოებაში მაღალკვალიფიცირებულმა სპეციალისტმა, მისი რასობრივი წარმომავლობის მიუხედავად, საზოგადოების ყოველ წევრზე ერთმნიშვნელოვნად მძლავრი გავლენა უნდა მოახდინოს. მაგრამ, სამწუხაროდ, ჩვენს სინამდვილეში ასე არ ხდება: კომუნიკატორის რეციპიენტზე გავლენის ხარისხი, ხშირად, ამ უკანასკნელის მისადმი რასობრივ-ეთნიკური დამოკიდებულებით არის განსაზღვული, რასაც უამრავი კვლევითი და ცხოვრებისეული მონაცემები ნათლად გვისაბუთებენ.

2.4.2. კომუნიკატორის სამართლიანობა.

ზემოაღწერილი ცვლადის გარდა მკვლევართა ყურადღება კომუნიკატორის სამართლიანობის ფაქტორმა მიიპყრო. თეორიულად ივარაუდება, რომ კომუნიკატორის მიმართ ადამიანების დადებითი დამოკიდებულების, კერძოდ, **ნდობის ჩამოყალიბება იმ ვითარებაში ხდება, როდესაც აუდიტორია იმაშია დარწმუნებული, რომ კომუნიკატორი მის მანიპულირებას არ ახდენს და მის მიმართ ღია და პატიოსან განზრახვას ამჟღავნებს.** ამგვარი ნდობის მოპოვების ერთ-ერთ საშუალებას კომუნიკატორის ისეთი მოქმედება წარმოადგენს, რომელსაც ის აუდიტორიის წინაშე წარსდგება პიროვნებად, რომელსაც არავიზე გაავლენის მოხდენის სურვილი არ გააჩნია. ე. უოლსტერის და ლ. ფესტინგერის გამოკვლევა ამ ვარაუდის გამართლების კარგი მაგალითი გახლავთ [12].

ამ გამოკვლევაში ცდისპირებს (სტუდენტებს) ასპირანტებს შორის მიმდინარე საუბრის მიყურადების საშუალებას აძლევენ. სინამდვილეში კი ისინი მაგნიტოფონზე ჩანაწერს ისმენდნენ. ექსპერიმენტი ისე იყო დაგეგმარებული, რომ ერთ ვითარებაში ცდისპირებისათვის ნათელი იყო, რომ მოსაუბრე ასპირანტებმა მეზობელ ოთახში მისი ყოფნის შესახებ იცოდნენ. გარდა ამისა, რაზეც ასპირანტები საუბრობდნენ ის ცდისპირსაც ეხებოდა. ამ შემთხვევაში მოსაუბრეთა განზრახვა ნათელი იყო – მათ ცდისპირზე ზეგავლენის მოხდენა სურდათ. მეორე სიტუაციაში კი, ცდისპირი იმაში იყო დარწმუნებული, რომ ორივე მოსაუბრეს ეინმეს მიერ მათი საუბრის მოსმენის შესაძლებლობა გამორიცხეული ჰქონდათ. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ ცდისპირების აზრის ცვლილება მოსაუბრეთა მიერ მიწოდებული ინფორაციის მიმართულებით უფრო მეტად მეორე ვითარებაში მოხდა, რაც ავტორთა ჰიპოთეზის სისწორეზე მეტყველებს.

2.4.3. კომუნიკატორის მიმზიდველობა.

ქვეთავის ამ პარაგრაფში კომუნიკატორის მიმზიდველობის თვისებაზე შევჩერდებით. **გარკვეულ ვითარებაში აუდიტორიისათვის ფსიქიკურად და ფიზიკურად მომხიბლავი კომუნიკატორი მასზე დიდ ზემოქმედებას ახდენს.** საგულისხმო ამ შემთხვევაში ის გახლავთ, რომ რეციპიენტისათვის კომუნიკატორის განზრახვა სავსებით ნათელია – ეს უკანასკნელი დაუფარავად მათზე

გავლენის მოხდენას ცდილობს. საქმე ისეთ სიტუაციასთან გვაქვს, რომელშიც კომუნიკატორის პირადი დაინტერესება აშკარად სჩანს. ამის მაგალითია ვინმეს მიერ რაიმე პროდუქციის რეკლამირებით გასაჩრჯელოს მიღება. ამგვარი ვითარების თავისებურება შემდეგში მდგომარეობს: მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანთა უმრავლესობას კომუნიკატორის ნაკლებად სჯერა (სახეზეა ე.წ. ნდობის კრედიტის სიმცირე, ანუ მას ეჭვი ეპარება მის სამართლიანობაში და კომპეტენტურობაში) აუდიტორიის რეალურ ქცევაზე მისი ზეგავლენის ალბათობა საკმაოდ დიდია. ნათელია, რომ ამ შემთხვევაში გადამწყვეტ როლს კომუნიკატორის მიმზიდველობის ფაქტორი უნდა თამაშობდეს. ისიც ნიშანდობლოვია, რომ, როგორც ზოგიერთი მონაცემები გვიჩვენებენ, რაც უფრო აშკარაა მიმზიდველი კომუნიკატორის აუდიტორიაზე ზემოქმედების მცდელობა, მისი ამ უკანასკნელზე გავლენა – მით უფრო დიდია. ხაზგასმულია შემდეგი გარემოება: აღნიშნული ეფექტი მხოლოდ ტრივიალურ, პიროვნულად ნაკლები ღირებულების მქონე საკითხებს ეხება, კერძოდ, ერთია ის ვითარება, როდესაც ადამიანს რაიმე საყოფაცხოვრებო პროდუქტის შეძენაში არწმუნებენ, ხოლო მეორეა, როდესაც საპრეზიდენტო არჩევნების დროს მას რომელიმე კანდიდატისათვის ხმის მიცემისაკენ მოუწოდებენ.

დარწმუნების ეფექტურობას და კომუნიკატორის მახასიათებლებს შორის არსებული კავშირის ექსპერიმენტული კვლევის შედეგები დღეს შემდეგნაირად არის შეჯამებული: ა) ადამიანთა აზრებზე ზემოქმედებას მცოდნე და სანდო კომუნიკატორები ახდენენ; ბ) ადამიანებს კომუნიკატორის სამართლიანობის მაშინ სჯერათ და, შესაბამისად, მისი ეფექტირობაც იმ შემთხვევაში იზრდება, როდესაც ის აუდიტორიაზე ისეთი პიროვნების შთაბეჭდულებას სტოვებს, რომელსაც მასზე ზემოქმედება არ სურს; გ) როდესაც საქმე პიროვნულად ნაკლებ მნიშვნელოვან თვალსაზრისს ან ქცევას ეხება, მაშინ მიმზიდველი კომუნიკატორი უფრო მეტის გამკეთებელია, ვიდრე ამის საშუალებას მას საკუთრივ თვალსაზრისის და ქცევის შინაარსი აძლევს [13].

2.5. შეტყობინების მახასიათებლები

დარწუნების პროცესში დიდი მნიშვნელობა არა მხოლოდ კომუნიკატორის თვისებებს, არამედ შეტყობინების შინაარსს გააჩნია. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ზემოქმედების ქმედითუნარიანობა იმაზეა დამოკიდებული – მოლაპარაკე მსმენელს რას ეუბნება. ქვემოთ სწორედ ეს საკითხი იქნება განხილული.

2.5.1. აპელაციის ფორმები.

საკითხი იმის შესახებ დარწმუნების დროს გამოყენებულ შეტყობინებაში **გონებას მოეუხმოთ თუ ემოციებს**, თავიდანვე მკვლევართა ყურადღებას იპყრობდა. ნიშანდობლივია, რომ ინფორმაციის აღნიშნული თვისების შესწავლის დროს, ძირითადად, რესპონდენტებად არჩევნებში მონაწილე ელექტორატი გვევლინება. მიღებულ მონაცემებზე დაყრდნობით, ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ ამომრჩევლები, რომლებსაც ემოციურად დატვირთული შეტყობინება მიაწოდეს, უპირატესად ხმას იმ კანდიდატს აძლევენ, რომლის მხარდაჭერაც მათთვის მიცემულ ინფორმაციაში იგულისხმებოდა, ხოლო აზრობრივად დატვირთული ინფორმაცია ამგვარ ეფექტს ნაკლებად იწვევდა. ამავე დროს, სირთულეს ის გარემოება ქმნიდა, რომ აზრობრივ და ემოციურ ინფორმაციებს შორის ხარისხობრივი ზღვარის დადგენა არც თუ ისე ადვილია. სწორედ ამის გამოა, რომ დღეს შესასწავლი საკითხი სხვაგვარად დადგა, კერძოდ, ის შემდეგნაირად დაკონკრეტდა: რა ზემოქმედებას განიცდიან რეციპიენტები ერთი და იგივე ემოციის ხარისხის ცვლილებასთან ერთად?

ამ მხრივ გამოკვლევათა მთელი წყება უნდა აღინიშნოს, რომელიც ჰ. ლევენტალმა და მისმა კოლეგებმა განახორციელეს [14]. მკვლევარებმა მიზნად ისახეს აღმძრელი შეტყობინების ეფექტურობის შესწავლა დაისახეს. კვლევის კონკრეტული საკითხი შემდეგნაირად დაისვა: ისის გამომწვევი შეტყობინებებიდან რომელი უფრო ეფექტურია – მოქმედების კონკრეტული გეგმის შემცველი, თუ ინსტრუქციის გარეშე ფორმალური შინაარსის ინფორმაცია? ამ საკითხის შესწავლის მაგალითს ქვემოთ მოყვანილი გამოკვლევა გვაძლევს.

ერთ-ერთი უნივერსიტეტის სტუდენტურ ქალაქში ტეტანუსის საწინააღმდეგო ვაქცინაციის აუცილებლობაში

დარწმუნების ღონისძიება ჩაატარდა. ექსპერიმენტულ ჯგუფს დამარწმუნებელ ინფორმაციასთან ერთად, კონკრეტული გეგმაც მიაწოდეს, კერძოდ, მიუთითეს ადგილი, სადაც სტუდენტებისათვის განკუთვნილი ჯანდაცვის სამსახური მდებარეობდა, ამ სამსახურის მუშაობის განრიგი გააცნეს, ხოლო ცდისპირებს ვაქცინაციის ჩატარების მათთვის მოსახერხებელი დროის მითითება მოსთხოვეს. საკონტროლო ჯგუფს რაც შეეხება, მას მხოლოდ მოქმედების გეგმა გააცნეს, ხოლო დაავადებასთან დაკავშირებული შიშის გამომწვევი ინფორმაცია მისთვის არ მოუწოდებიათ. მიღებულმა შედეგებმა შემდეგი აჩვენეს: პირველი, ექსპერიმენტული ჯგუფის იმ ცდისპირებს შეუმუშავდათ ვაქცინაციის გაკეთების განზრახვა, რომლებსაც დიდი შიშის აღმძერელი შეტყობინება მიაწოდეს. მეორე, ინფორმაციაში მოტანილმა მოქმედების კონკრეტულმა გეგმამ ზემოქმედება მათ რეალურ ქცევაზეც მოახდინა, მაგალითად, იმ ჯგუფის წევრებიდან, რომლებსაც მოქმედების გეგმა გააცნეს 20%-ი მათგანი აცრის გასაკეთებლად მივიდა, ხოლო იმ ჯგუფის წევრებიდან, რომლებსაც ამგვარი გეგმა არ გააცნეს, აცრაზე მხოლოდ 3%-ი მივიდა. საკონტროლო ჯგუფის მონაცემებს რაც შეეხება – არცერთი მათი წარმომადგენელი აცრაზე არ მისულა.

სხვა კვლევებმაც მსგავსი მონაცემები მოგვცეს. შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ინფორმაციაში მხოლოდ მოქმედების გეგმის არსებობა რეალური ქცევის განხოციელებისათვის არასაკმარისია, ამიტომ ადამიანის მიერ ნამდვილი საფრთხის რეალობის განცდაც აუცილებელია. ნათქვამს შემდეგი კორექტივი ესაჭიროება, რაზეც თვითონ მკვლევარები მიგვითითებენ: შედეგის ყველა ვითარებაზე განვრცობა არასწორია, რადგან შიშისადმი აპელირების ეფექტი, ზოგჯერ, შესასრულებელი ქცევის კონტექსტითაც განისაზღვრება.

2.5.2. არგუმენტაციის ფორმები.

დარწმუნების ეფექტურობა, გარკვეულ ფარგლებში, არგუმენტაციის ფორმითაც არის განპირობებული, კერძოდ, კომუნიკატორს შეუძლია ცალმხრივი ან ორმხრივი შეტყობინება გამოიყენოს. **ცალმხრივი შეტყობინება მხოლოდ საკუთარი თვალსაზრისის დაცვას გულისხმობს და კონტრარგუმენტებს უგულებელყოფს, ხოლო ორმხრივი შეტყობინება საკუთარი თვალსაზრისის დაცვასთან ერთად, ოპოზიციურ შეხედულებასაც ითვალისწინებს.** წინასწარ იმის

თქმა, თუ რომელი ხერხი სჯობს – ძნელია. ამავე დროს, პრაქტიკული თვალსზაზრისით, ამ საკითხების შესწავლას დიდი მნიშვნელობა გააჩნია. საეარაუდოა, რომ კომუნიკატორის მიერ კონტრარგუმენტების მოყვანამ, შეიძლება, აუდიტორიის თვალში მისი პოზიცია შეასუსტოს. ამავე დროს, ინფორმაცია უფრო სანდოდ და მიუკერძოებლად გამოიყურება იმ შემთხვევაში, როდესაც მასში ოპოზიციური თვალსაზრისიც გათვალისწინებულია.

თავიდანვე შემდეგი გარემოება უნდა აღინიშნოს: მიწოდებული ინფორმაციის ეფექტურობას და არგუმენტაციის ფორმას შორის მარტივი და პირდაპირი კავშირი არ არსებობს. გამოკვლევები ცხადყოფენ, რომ აღნიშნული კავშირი, გარკვეულ ფარგლებში, განსაზღვრულია იმით, თუ აუდიტორია რამდენად კომპეტენტურია. დადგენილია შემდეგი კანონზომიერება: რაც უფრო მეტადაა საკითხზე აუდიტორია ინფორმირებული, მაშინ მისი წევრები ცალმხრივ შეტყობინებას მით უფრო ნაკლებ დამაჯერებლად აღიქვამენ და მათთვის ორმხრივი შეტყობინება მით უფრო სანდო იქნება.

ზემონათქვამის გარდა, კიდევ ერთი ცვლადია საგულისხმო – რეციპიენტის საწყისი პოზიცია. ეს საკითხი მრავალმხრივ კ. ჰოველენდმა და სხვ. შეისწავლეს [15]. ფუნდამენტური გამოკვლევა მათ პენტაგონის დაკვეთით შეასრულეს. საქმე შემდეგ ვითარებას ეხებოდა: მეორე მსოფლიო ომში გერმანიის დამარცხების შემდეგ ამერიკის სამხედრო უწყებას მისი ჯარისკაცების „ფორმიდან გამოსვლა“ აშინებდა, კონკრეტულად კი, იაპონიასთან ომი გრძელდებოდა და ის „იოლ გასეირნედებად“ ჯარისკაცებს არ უნდა აღექვათ. ამიტომ საჭირო იყო ჯარისკაცებზე სათანადო ზემოქმედება, რისთვისაც სპეციალურად ორი რადიოგადაცემა მოეწყო, რომლებშიც ომის კიდევ ორი წლით გაგრძელება საბუთდებოდა. პირველი რადიოგადაცემა ცალმხრივი იყო, მასში კონტრარგუმენტები არ იყო მოყვანილი. მეორე რადიოგადაცემა ორმხრივი გახლდათ, მასში მოყვანილ კონტრარგუმენტებზე სათანადო პასუხის გაცემა იგულისხმებოდა.

მიღებული შედეგების თანახმად, ცალმხრივმა შეტყობინებამ მნიშვნელოვანი ზეგავლენა იმ მსმენელებზე მოახდინა, რომელთა პოზიციები შეტყობინებაში მოცემულ თვალსაზრისს თავიდანვე ემთხვეოდა, ხოლო ორმხრივმა ინფორმაციამ

მნიშვნელოვანი ზეგავლენა იმათზე იქონია, რომელთა საწყისი პოზიციები შეტყობინების თვალსაზრისს არ ემთხვეოდა. შემდგომმა კვლევებმა ისიც გამოაელინეს, რომ როდესაც მსმენელებისათვის კონტრარგუმენტები ცნობილია, მაშინ მათზე ორმხრივი შეტყობინების ზემოქმედება უფრო მძლავრი და უფრო ხანგრძლივია.

2.5.3. პირველადობა-მეორადობის ეფექტი.

ამ პარაგრაფში მსჯელობა ე.წ. პირველადობის და მეორადობის მოელენის შესახებ გვექნება. საკითხი შემდეგნაირად დგას: **აუდიტორიაზე ზემოქმედების თვალსაზრისით, მის წინაშე პირველს, თუ ბოლო გამომსველს გააჩნია უპირატესობა?** ამ კითხვაზე ერთმნიშვნელოვნად დასაბუთებული პასუხი არ გაგვაჩნია. ეს, რასაკვირველია, იმას არ ნიშნავს, რომ ამ მიმართულებით გარკვეული დადებითი ნაბიჯები არ არის გადადგმული.

სანამ საკითხის შესწავლის კონკრეტულ მაგალითს მოგიყვანთ, შემდეგ გარემოებას გვინდა გაეუსვათ ხაზი. პირველადობა – მეორადობის მოვლენის დახასიათების დროს ინფორმაციის შეფასების და მისი მეხსიერებაში შენახვის პროცესებია გასათვალისწინებელი. პირობათა ერთგვაროვნების შემთხვევაში, მეხსიერებაში უკეთესად ბოლო გამომსველის მიერ მოწოდებული ინფორმაცია ინახება. ამავე დროს, ეს ინფორმაცია აუდიტორიის მიერ ისე კარგად არ იქნება გადამუშავებული და ათვისებული, როგორც პირველი გამომსველის მიერ მიწოდებული შეტყობინების შემთხვევაში. როგორც ვხედავთ, ინფორმაციის მიწოდების ორივე სახეს გარკვეული უპირატესობა და ნაკლიც ახასიათებს. აქ გადამწყვეტი მნიშვნელობა დროის ფაქტორს უნდა მივანიჭოთ. მხედველობაში შემდეგი გვაქვს: ა) პირველ და მეორე შეტყობინებებს შორის დროის მონაკვეთი; ბ) მეორე შეტყობინების დამთავრებასა და აუდიტორიის მიერ საკუთარი არჩევანის გაკეთებას შორის არსებული დროის ინტერვალი. ამიტომ ორი რამ შეიძლება ვიეარაუდოთ. პირველი, ინტერფერენცია (ორი მოვლენის ურთიერთმოქმდება, რომლის დროსაც ერთი მათგანის შეფერხება ხდება) მაქსიმალური მაშინ იქნება, როდესაც, ორ ინფორმაციას შორის დროის მონაკვეთი ძალზე მცირეა. ამ შემთხვევაში რეციპიენტების მიერ პირველი შეტყობინების მიღება მეორე შეტყობინების შეთვისებას მნიშვნელოვნად აფერხებს და უპირატესობას პირველი

კომუნიკატორი იღებს, რაც პირველადობის ეფექტის გამომხატველია. მეორე, ინფორმაციის მაქსიმალური ოდენობით შენახვა მაშინ ხდება, როდესაც აუდიტორიამ თავისი არჩევანი უშუალოდ მეორე შეტყობინების მიღების შემდეგ უნდა გააკეთოს.

ეს ვარაუდები ექსპერიმენტულად ნ. მილერმა და დ. კემბელმა შეისწავლეს [16]. მათ ექსპერიმენტში ნაფიც მსაჯულთა სასამართლო სხდომის სიტუაცია იყო გათამაშებული.

ცდისპირებს ნამდვილი სასამართლოს სტენოგრამა გააცნეს. საქმე იმ მეწარმეთა მიმართ იყო აღძრული, რომლებმაც ეკოლოგიურად მავნე ქიმიური პროდუქტი შექმნეს. დადებითი არგუმენტაცია (ბრალდება) მოსარჩელეს მოწმეთა ჩვენებებზე, მოსარჩელეს ადვოკატის მიერ მოწმეთა ჯვარედინ დაკითხვაზე, მის შესავალ და საბოლოო სიტყვაზე იყო დამყარებული. კონტრარგუმენტაცია (დაცვა) დაცვის მოწმეთა ჩვენებებზე, მოპასუხეს ადვოკატის მიერ დაცვის მოწმეთა ჯვარედინ დაკითხვაზე, ამავე ადვოკატის შესავალ და საბოლოო სიტყვაზე იყო დაფუძნებული. სტენოგრამის მოკლე შინაარსი ისე იყო გადმოცემული, რომ ყველა დადებითი არგუმენტი და კონტრარგუმენტი ცალცალკე ბლოკში იყო მოთავსებული. ცდისპირების მიერ ორივე სახის არგუმენტების გაცნობის პროცესში დროის მონაკვეთების ვარირება წარმოებდა. გარდა ამისა, მეორე სახის არგუმენტების გაცნობასა და განაჩენის გამოტანას შორის დროის ინტერვალის მანიპულირება ხდებოდა.

მიღებული შედეგები გვიჩვენებენ, რომ მეორადობის ეფექტი შემდეგ ვითარებებში ვლინდება: 1) ორ შეტყობინებას შორის ხანგრძლივი დროის მონაკვეთი არსებობს; ბ) აუდიტორიას გადაწყვეტილება მეორე შეტყობინების შემდეგ მცირე დროის მონაკვეთში გამოაქვს. დაბოლოს, როდესაც ინფორმაციის მიწოდება ერთი მეორის მიყოლებით წარმოებს და შემდგომ გარკვეული დრო გადის, ასეთ ვითარებაში, ჩვეულებრივ, თავს მეორადობის ეფექტი იჩენს.

2.5.4. კომუნიკაციური წინააღმდეგობა.

ჩვენს განსაკუთრებულ ინტერესს ე.წ. კომუნიკაციური წინააღმდეგობა, ანუ შეუთავსებლობა იწვევს, რაც შემდეგი ორი მიზეზით არის განპირობებული: პირველი, ამ მოვლენის ემპირიული შესწავლა განწყობის თეორიის პრინციპებზე

დაყრდნობით შეიძლება; მეორე, მიღებული შედეგების სათანადო ანალიზი ამავე თეორიული პრინციპების დახვეწას ხელს უწყობს.

საკუთრივ კომუნიკაციურ წინააღმდეგობაში კომუნიკატორის მიერ ინფორმაციაში გატარებულ თვალსაზრისსა და რეციპიენტის თვალსაზრისს შორის სხვაობა იგულისხმება. ექსპერიმენტული კვლევის დონეზე სპეციალური სკალების (საზომი ინსტრუმენტი) გამოყენებით, კომუნიკატორის და რეციპიენტის პოზიციებს შორის სხვაობის რაოდენობრივ მაჩვენებელს ვადგენთ. ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ, როგორც თანამედროვე გამოკვლევების მონაცემები მიგვანიშნებენ, დარწმუნების ეფექტურობას და კომუნიკაციურ წინააღმდეგობას შორის პირდაპირი, ცალმხრიოვი კავშირი არ არსებობს, აღნიშნული დამოკიდებულება მრუდხაზოვანია. ეს შემდეგს ნიშნავს: კომუნიკაციური წინააღმდეგობის ზრდასთან ერთად, აუდიტორიის აზრიც მიწოდებული ინფორმაციის შინაარსის მიმართულებით იცვლება, ხოლო, როდესაც კომუნიკაციური განსვლის ხარისხი გარკვეულ „კრიტიკულ წერტილს" აღწევს, მაშინ აუდიტორიის აზრის ცვლილებაც მცირდება, ხშირად, საწინააღმდეგო მიმართულებითაც მიდის [17].

დარწმუნების ეფექტურობას და კომუნიკაციურ წინააღმდეგობას შორის არსებული კავშირის ამხსნელი რამოდენიმე კონცეფცია არსებობს. მაგალითად, კ. ჰოვლენდის და სხვ. მიხედვით, კომუნიკაციური წინააღმდეგობის მაღალი ხარისხის შემთხვევაში ინფორმაციაში გატარებული თვალსაზრისი რეციპიენტის ე.წ. „მიმღებლობის დიაპაზონის" ფარგლებს სცილდება და, ამდენად, თვით შეტყობინებაც მასზე ზეგავლენას ვეღარ ახდენს. შეტყობინება ეფექტურია მაშინ, როდესაც მასში გატარებული თვალსაზრისი რეციპიენტის „მიმღებლობის დიაპაზონში" თავსდება. თვით ეს დიაპაზონი მიმღების საწყის პოზიციაში ჩართულობის ხარისხით განისაზღვრება: რაც უფრო ჩართულია პიროვნება თავის პოზიციაში, „მიმღებლობის დიაპაზონი", მით უფრო შეზღუდულია და პირიქით [19]. კონცეფცია საგულისხმოა იმით, რომ მან რეციპიენტი, როგორც აქტიური მოქმედების სუბიექტი განიხილა, რაც დარწმუნების პროცესის კვლევაში წინგადადგმული ნაბიჯი იყო.

კომუნიკაციური წინააღმდეგობა სტრუქტურული და შინაარსობრივი თვალსაზრისით გარჩევის ზოგადი თეორიის

გარკვეულ პრინციპებზე დაყრდნობით უნდა განეიხილოთ. საქმე იმაში გახლავთ, რომ განწყობის მოქმედება და ადამიანის აქტივობა ორ განზომილებაშია შესწავლილი. პირველს ადამიანის ფსიქოფიზიკური აქტივობა წარმოადგენს. ამ შემთხვევაში ადამიანის და გარემოს ურთიერთმოქმედება მის მიერ რაოდენორივი (ფიზიკური) ინფორმციის გადამუშავებას გულისხმობს. ადამიანის მიერ მოსული ინფორმაციის აღმა ე.წ. „ბაზის ეტალონების" საფუძველზე ხდება (საგნების და მოვლენების შეფასების სუბიექტური სტანდარტები). ამ ეტალონების ამოქმედებით ის გარემოს არა მარტო ეგუება, არამედ მასთან აქტიურ ურთიერთობას ამყარებს [18] ქართველი მკვლევარების მიერ ექსპერიმენტულად ნაჩვენებია, რომ სუბიექტური ეტალონების მოქმედება ფსიქოფიზიკური აქტივობის სფეროთი არ შემოიფარგლება, მათი ფუნქციონირება რომელობით, კერძოდ, სოციალური შინაარსის მქონე ინფორმაციის გადამუშავების დროს სპეციფიკურ ხასიათს ატარებს [19, 20]. ამ კვლევების გათვალისწინებით ნათელი გახდა, რომ კომუნიკაციური წინააღმდეგობის შესწავლა სუბიექტური ეტალონების მოქმედების მხედველობაში მიღებით საესებით შესაძლებელია.

განწყობის თეორიაზე დაყრდნობით ჩვენს მიერ შემდეგი ვარაუდი იქნა გამოთქმული: კომუნიკაციურ წინააღმდეგობასა და შეტყობინების მიმართულებით რეციპიენტის აზრის შეცვლა მოხდება ამ უკანასკნელის მიერ ინფორმაციის **ასიმილაციური შეფასების** (ადამიანის მიერ ინფორმაციაში ნაგულისხმევი პოზიციის საკუთართან მიმსგავსება, ხშირად გაიგივება) შემთხვევაში. საკუთარი აზრის განმტკიცება და, შესაძლოა, ინფორმაციაში გატარებული პოზიციის საწინააღმდეგო მიმართულებით მნიშვნელოვანი გადანაცვლება (ე.წ. „ბუმერანგის ეფექტი") მოხდება მაშინ, როდესაც რეციპიენტი შეტყობინებაში მოცემულ პოზიციას **კონტრასტულად შეაფასებს** (აღიქვამს ინფორმაციას თავისი თვალსაზრისისაგან ბევრად განსხვავებულად, ეიდრე სინამდვილეშია). ეს ვარაუდი ჩვენს მიერ ექსპერიმენტულად იქნა შემოწმებული [21].

გამოკვლევაში ცდისპირებად თბილისის სახ. პოლიტექნიკური ინსტიტუტის სტუდენტები მონაწილეობდნენ. მათთვის მიწოდებელ შეტყობინებებში (დადებითი ან უარყოფითი) განხილული პრობლემა ექიმების საქმიანობას ეხებოდა. ექსპერიმენტული ჯგუფი ორ ქვეჯგუფად დავყავით – დიდი კომუნიკაციუ-

რი წინააღმდეგობის (პოზიციებს შორის სახეზეა მნიშვნელოვანი სხვაობა) და მცორე წინააღმდეგობის (პოზიციებს შორის განსხვავება მცირეა). გარდა ამისა, ცდისპირებს მიწოდებული შეტყობინების პოზიციის შეფასება ევალებოდათ. საკონტროლო ჯგუფს რაც შეეხება, მათ არაეითარი შეტყობინება არ ეძლეოდათ, მხოლოდ გარკვეული დროის ინტერვალში მათი საკითხისადმი დამოკიდებულება ორჯერ გაიზომა.

მიღებული შედეგების თანახმად, რეციპიენტის მიერ ინფორმაციის ასიმილაციური შეფასების დროს ინფორმაციის მიმართულებით მისი აზრის შეცვლა მნიშვნელოვანი იყო, ხოლო მის მიერ ინფორმაციის კანტრასტული შეფასების შემთხვევაში, ის აზრს ან არ იცვლიდა, ან შეცვლა ინფორმაციის საწინააღმდეგო მიმართულებით ხდებოდა. ეს იმაზე მეტყველებს, რომ კომუნიკაციური წინააღმდეგობის დარწმეუნების ეფექტურობასთან კავშირი რეციპიენტის მიერ მოსული ინფორმაციის შეფასების რაგვარობით არის გაშუალებული.

2.6. აუდიტორიის მახასიათებლები

დარწმუნების პროცესში პიროვნული მახასიათებლები მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ. რომელიმე პიროვნულმა თვისებამ დარწმუნების ეფექტურობას შეიძლება ხელი შეუწყოს, ხოლო ვითარების ცვლილებამ ის შესაძლოა პირიქით – ხელშემშლელ მიზეზებად წარმოაჩინოს. ხაზგასასმელი აქ შემდეგია. დარწმუნების ქმედითობა კომუნიკაციის პროცესის რომელიმე ცალკე ელემენტით (კომუნიკატორი, შეტყობინება, რეციპიენტი) კი არ განისაზღვრება, არამედ ის მათ შორის არსებული ურთიერთმოქმედების შედეგს წარმოადგენს. ამასთან დაკავშირებით გავიხსენოთ, რომ ცალმხრივი და ორმხრივი შეტყობინების ეფექტურობა აუდიტორიის ცოდნის დონით და განსახილველი საკითხისადმი მისი საწყისი თვალსაზრისით განისაზღვრება. ერთი სიტყვით, აუდიტორიის მახასიათებლების განხილვის დროს აქ და ამჟამად მიმდინარე კომუნიკაციის ფართო კონტექსტი უნდა გავითვალისწინოთ. სწორედ ამგვარ

მიდგომაზე დაყრდნობით განვიხილავთ აუდიტირიის იმ მახასიათებლებს, რომლებიც დარწმუნების ეფექტურობას ან ხელს უწყობენ, ან პირიქით – მის საწინააღმდეგოდ მოქმედებენ.

2.6.1. რეციპიენტის თვითშეფასება.

ემპირიული მონაცემების თანახმად, დარწმუნების შედეგიანობის ერთ-ერთი მადეტერმინირებელი ცვლადი ადამიანის თვითშეფასება გახლავთ. განზოგადებული სახით შეიძლება ითქვას, რომ დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანები, მაღალი თვითშეფასების მქონე პირებთან შედარებით, დამარწმუნებელი შეტყობინების ზემოქმედებას უფრო ადვილად ექვემდებარებიან. ჩვენი აზრით, ამ შედეგის ახსნის კარგ ინტერპრეტაციას შემდეგი თვალსაზრისი წარმოდგენს. როდესაც მაღალი თვითშეფასების მქონე რეციპიენტს მისი პოზიციისაგან განსხვავებულ მიდგომას სთავაზობენ, რათა მან შეინარჩუნოს საკუთარ პოზიციაში დარწმუნებულობის სათანადო დონე, ამის გამო ის შემდეგი დილემის წინაშე დგება: შეიცვალოს პოზიცია, თუ მისი ერთგული დარჩეს? როდესაც შეტყობინებას მაღალი პრესტიჟის მქონე კომუნიკატორი იძლევა, ამ ვითარებაში აცნობიერებს რა წარმოქმნილ კომუნიკაციურ წინააღმდეგობას, მაღალი თვითშეფასების მქონე პიროვნება შინაგან ფსიქოლოგიურ დაძაბულობას განიცდის. ამ მდგომარეობის დაძლევა ორი გზით შეიძლება – ან საკუთარი აზრის შეცვლით, ან მის მოშორებით დარჩენით. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც საქმე დაბალი თვითშეფასების რეციპიენტთან გვაქვს, მაშინ მან შინაგანი დისკომფორტი შეიძლება არ განიცადოს და, შესაბამისად, სანდო კომუნიკატორისაგან მიღებულ შეტყობინებას სავსებით დაეთანხმოს [13].

ზოგადი შედეგის ამგვარ ახსნაში ზოგიერთ ავტორს გარკვეული კორექტივი შეაქვს. თუ თვითშეფასების მაღალი, საშუალო და დაბალი ხარისხების გრადაციას მივიღებთ მხედველობაში, მაშინ, სავარაუდო შემდეგია: დაბალი თვითშეფასების მქონე რეციპიენტები, ჩვეულებრივ, მოსულ ინფორმაციას ძნელად იაზრებენ და ამიტომ ისინი ზემოქმედებასაც ნაკლებად ექვემდებარებიან. მაღალი თვითშეფასების რეციპიენტებიც, საკუთარ ცოდნაში ღრმად დარწმუნების გამო, დამარწმუნებელი ინფორმაციის გავლენას ნაკლებად განიცდიან. დარწმუნების პროცესში ყველაზე დიდ ზემოქმედებას საშუალო დონის

თვითშეფასების მქონე ადამიანები ექვემდებარებიან [22]. ეს თვალსზრისიც, რასაკვირველია, გასათვალისწინებელია, მაგრამ მას მეტი ემპირიული დასაბუთება ესაჭიროება, რაც მომავლის საქმეა.

2.6.2. რეციპიენტის ასაკი.

ადამიანთა თვალსაზრისებს შორის არსებული მსგავსების ან განსხვავების მიზეზი, ხშირად, მათი ასაკი გახლავთ. ამ განსხვავების ორი, კერძოდ, ინდივიდის ეტაპობრივი, ანუ ციკლური განვითარება და თაობათა ცვლა არის გამოყოფილი. პირველის მოქმედების დროს იგულისხმება, რომ ასაკის ზრდასთან ერთად, სოციალური გარემოსადმი ადამიანის დამოკიდებულება სტრუქტურულად ხისტი, ხოლო შინაარსეულად კონსერვატიული ხდება. მეორის ფუნქციონირებაში შემდეგი იგულისხმება: ხანდაზმული ადამიანების სოციალური გარემოსადმი დამოკიდებულება, რომელიც მათ ახალგაზრდობაში ჩამოუყალიბდათ, დროთა განმავლობაში ცვლილებას ნაკლებად განიცდის. თაობათა შორის არსებულ მნიშვნელოვან განსხვავებას სწორედ ეს განაპირობებს.

დღესდღეობით მეორე თვალსაზრისმა მეტი ემპირიული დასაბუთება მოიპოვა, რომლის მაგალითი ტ. ნიუკომბის კლასიკური გამოკვლევა გახლავთ [23]. მან აშშ-ის ქალაქ ბენინგტონში მდიდარი კონსერვატიული ოჯახებიდან გამოსული მდედრობითი სქესის სტუდენტთა შეხედულებები შეისწავლა. ეს ოჯახები პირველკურსელთათვის ე.წ. ეტალონური, ანუ სამაგალითო ჯგუფებს წარმოადგენდნენ და ამის შესაბამისად მათი შეხედულებებიც კონსერვატიულობით გამოირჩეოდნენ. მოულოდნელი არც ის იყო, რომ საპრეზიდენტო არჩევნებში პირველკურსელების უმრავლესობამ (62%) უპირატესობა კონსერვატორ კანდიდატს მიანიჭა. მოულოდნელი კი ის იყო, რომ კონსერვატორ კანდიდატს იმავე ყაიდის ოჯახებიდნ გამოსული უფროსკურსელების მხოლოდ 15%-მა დაუჭირა მხარი. რამ განაპირობა ეს შედეგი? ავტორის აზრით, პროფესორ-მასწავლებლები, რომლებიც მის მიერ გამოკვლეულ პოპულაციას ასწავლიდნენ, თავისი ლიბერალური შეხედულებებით გამოირჩეოდნენ. მათი სტუდენტებზე სოციალური გავლენა აშკარად სწორედ უფროსკურსელებთან გამოვლინდა. უფროსკურსელებისათვის ეტალონური ჯგუფი მათი პროფესორ-მასწავლებლები და არა ოჯახები

გახდნენ. საგულისხმოა ის, რომ ტ. ნიუკომბმა იგივე პოპულაცია 25 წლის შემდეგ შეისწავლა. შედეგებმა აჩვენეს, რომ ხელმეორედ გამოკვლეულთა უმრავლესობას თავისი ლიბერალური შეხედულებები არ შეუცვლია. ისიც აღსანიშნავია, რომ მათ ურთიერთობა, ძირითადად, ლიბერალური შეხედულებების ხალხთან ჰქონდათ, (ქორწინების, საზოგადოების სხვადასხვა წარმომადგენლებთან ურთიერთობის, ორგანიზაციებისადმი საქველმოქმედო დახმარების მაჩვენებლები).

ამდენად, ინდივიდუალური განვითარების ცხოვრებისეული ეტაპების გამო ადამიანი კონსერვატორი ან ლიბერალი ნაკლებად ხდება, ბევრად მეტი მნიშვნელობა მის მიერ სიყმაწვილეში შეთვისებულ ღირებულებით ორიენტირებს გაჩნიათ, რომელთა ერთგული ის, ფაქტობრივად, მთელი ცხოვრების მანძილზე რჩება.

2.7. ინფორმაციული ზეწოლისადმი წინააღმდეგობა

როდესაც ჩვენ კომუნიკაციური შეუთავსებლობის ეფექტების შესახებ ემსჯელებდით ხაზგასმით აღვნიშნეთ, რომ რეციპიენტის მიერ შეტყობინებაში მოცემული თვალსაზრისის კონტრასტული შეფასება, მას ინფორმაციული გაელენისადმი საკმაოდ რეზისტენტულს ხდის, რაც მკაფიოდ ჩვენს მიერ ნაჩვენებ „ბუმერანგის ეფექტში“ მჟღავნდება. მომდევნო პარაგრაფებში დარწმუნებისადმი წინააღმდეგობის გაწევის ამხსნელი ფსიქიკური მექანიზმების შესახებ გვექნება საუბარი.

2.7.1. რეაქტიული წინააღმდეგობა.

სოციალური ზეწოლისადმი წინააღმდეგობის გაწევის მოტივაციური კონცეფცია ჯ. ბრემმა შემოგვთავაზა. [24]. ავტორის თანახმად, ის შემდეგ პრინციპულ წანამძღვარს ეყრდნობა – ადამიანის უმნიშვნელოვანეს ღირებულებას თავისუფლების და დამოუკიდებლობის განცდა (ფსიქიკური მდგომარეობა) წარმოადგენს. კონცეფციის არსი მდგომარეობს იმ პრინციპის

დასაბუთებაში, რომ **ადამიანი მოტივირებულია განერიდოს ან „გაარღვიოს" იმგვარი სიტუაცია, რომელიც მისი არჩევანის თავისუფლებას რეალურ ან წარმოსახულ საფრთხეს უქმნის**. დამარწმუნებელი შეტყობინების ვითარებაში ადამიანის ავტონომიურობის ამგვარ შეზღუდვასთან გვაქ საქმე, რაც რეციპიენტში რეაქტიული წინააღმდეგობის გაწვევის მოტივაციურ განცდას და შესაბამის ქცევით ტენდენციას ბადებს. როდესაც ადამიანს მიწოდებული შეტყობინება რაიმე შეხედულებას ჯიუტად „თავზე ახვევს", ამას ის, როგორც პიროვნული არჩევნის გაკეთების სფეროში უხეშ შემოჭრად განიცდის და ის, შესაბამისად, მოტივირებული ხდება რაიმენაირად თავი დაიცვას. კონცეფცია მრავალი ექსპერიმენტული მონაცემებით დასაბუთდა. საილუსტრაციოდ მხოლოდ ერთ კონკრეტულ მაგალითს მივმართოთ.

რეალური ქცევის დონეზე რეაქტიული წინააღმდეგობის გამოვლინების დამადასტურებელ მაჩვენებლებზე შემდეგი გარემოება მიგვითითებს. აშშ-ი პირებს, რომლებსაც 21 წელი არ შესრულებიათ, ალკოჰოლური სასმელების ყიდვა აკრძალული აქვთ. 56 სტუდენტური ქალაქის 3.375 სტუდენტის გამოკვლევამ შემდეგი სურათი აჩვენა. 21 წელზე მეტი ასაკის სტუდენტების 25% ალკოჰოლური სასმელების მიღებისაგან თავს იკავებდა, იგივეს უფრო მცირე ასაკის სტუდენტების 19% აკეთებდა. გარდა ამისა, ჭარბი ოდენობით სასმელს, უფროსი ასაკის სტუდენტების მხოლოდ 15% იღებდა, მაშინ, როდესაც უმცროსი ასაკის სტუდენტების 24% სჩადის იგივეს. ეს და სხვა მსგავსი მონაცემები გარკვეული შეზღუდვების მიმართ რეაქტიული წინააღმდეგობის გამომჟღავნების მაჩვენებლად განიხილება [22].

რეაქტიული წინააღმდეგობა სხვადასხვა სახით შეიძლება გამოვლინდეს. მისი გამომჟღავნების ერთ-ერთ საინტერესო ფორმას შემდეგი გამოკვლევა გვაძლევს. საველე ექსპერიმენტში შემდეგ ვითარებასთან გვაქ საქმე. ქუჩებში მოსიარულე ადამიანს მოწიწებით გარკვეულ კოლექტიურ მიმართვაზე ხელის მოწერას სთხოვენ. მიმართვა ისეა შედგენილი, რომ მასში კარგად გარკვევა სახელდახელო სიტუაციაში თითქმის შეუძლებელია და ამიტომ ცდისპირებს გარკვეულ ახსნა-განმარტებებს აძლევენ. სწორედ ამ დროს მის გვერდით უცნობი პირი ჩერდება (ცრუმაგიერი ცდისპირი), რომელიც გულუბრიყვილო ცდისპირს დაუფარავად და დაჟინებით იმისაკენ მოუწოდებს, რომ მან მიმართვაზე ხელი არ მოაწეროს. რეაქტიული წინააღმდე-

გობის კონცეფციის თანახმად, ზეწოლის თავიდან აცილების მიზნით და საკუთარი ავტონომიური არჩევანის გაკეთების უზრუნველსაყოფად, მოსალოდნელია, რომ ცდისპირი თხოვნაზე თანხმობას განაცხადებს. [გამოკვლევის შედეგებმა მართლაც აჩვენეს, რომ რაც უფრო ძლიერი იყო „უცხო" პირის ცდისპირებზე ზეწოლა, ისინი მოწოდებაზე ხელს, მით უფრო ხშირად აწერდნენ. [როდესაც სოციალური ზეწოლა იმდენად აშკარა ხდება, რომ ის ადამიანის არჩევანის თავისუფლებას რეალურ საფრთხეს უქმნის, მაშინ პიროვნება მას არა მარტო წინააღმდეგობას უწევს, არამედ ამ ზეწოლის საწინააღმდეგო საქციელს სჩადის](ვისაც თავდაპირველად ხელის მოწერა არც კი უფიქრია, „ეილაცის" ჭკუის სწავლების შემდეგ, მის „ჯიბრზე" ის პეტიციაზე ხელს აწერს) [25].

2.7.2. ინოკულაციის პრინციპი.

დარწმუნებისადმი წინააღმდეგობის გაწევის საინტერესო კონცეფცია უ. მაკგაიერმა შეიმუშავა, რომელსაც მან „ინოკულაციის თეორია" უწოდა [26]. კონცეფციის არსი შემდეგში მდგომარეობს. იმუნიტეტის შემუშავების ბიოლოგიური პრინციპის თანახმად, ადამიანის ორგანიზმი რაიმე დაავადების გამომწვევი ვირუსის მიმართ წინააღმდეგობის გაწევის უნარს იმ შემთხვევაში იძენს, თუ მანამდე მასში ამ ვირუსის მცირე დოზა შევიყვანეთ, ანუ აცერით. აცრა მომავალში დაავადების გამომწვევი მიზეზის შესაძლო შემოტევისაგან ორგნიზმის დაცვითი ფუნქციის გამაძლიერებელია. ამავე დროს, ინოკულაციის პროცესში ორგანიზმში ვირუსის შეყვანა იმ ოპტიმალური დოზით უნდა განხორციელდეს, რომ მან დაავადება არ გამოიწვიოს. ამ პროცედურის განხორციელების ალტერნატია შემდეგში მდგომარეობს: ორგანიზმის წინააღმდეგობის გაწევის უნარის გაზრდა ისეთი დამხმარე თერაპიული საშუალებებით შეიძლება, როგორსაც სათანადო დასვენების რეჟიმი, კვების დიეტა და ვიტამინების მიღება წარმოადგენენ. დამხმარე თერაპიასთან შედარებით, ინოკულციის პროცედურის უპირტესობა შემდეგში მდგომრეობს: პირველის შემთხვევაში ადამიანი, მეორე ვითარებასთან შედარებით, იმთავითვე მიკრობებისაგან დაცულ, ანუ სტერილურ გარემოში იმყოფება, ამიტომ მასზე უეცრად დიდი დოზით ავადმყოფობის გამომწვევი ვირუსის ზე-

მოქმედების შემთხვევაში მის ორგანიზმს წინააღმდეგობის გაწევის უნარი სათანადო დონეზე შეიძლება არ აღმოაჩნდეს.

განაერცობს რა სოციალური ზეგავლენის სფეროზე ზემოაღნიშნულ ბიოლოგიურ პრონციპს, კონცეფციის ავტორი საკითხს შემდეგნაირად აყალიბებს: ჩვენ ვიცით, რომ ორმხრივი დამარწმუნებელი შეტყობინება, ცალმხრივთან შედარებით, აუდიტორიაზე უფრო დიდი ზემოქმედების მომხდენია. ამიტომ ის ვარაუდობს, რომ თუ რეციპიენტებს წინასწარ მოკლე შეტყობინებას მივაწვდით და მერე მათ მისი არგუმენტირებული უარყოფის შესაძლებლობას მივცემთ, მაშინ მათ – შემდეგში მოსულ სრულმასშტაბიანი ინფორმციის მიმართ წინააღმდეგობის გაწევის უნარს შევუმუშავებთ.

ინოკულაციის პრინციპის ემპირიული შესწავლის პროცედურა შემდეგში მდგომარეობს. რაიმე მოვლენის შესახებ ექსპერიმენტული ჯგუფის თვალსაზრისების გაზომვა წარმოებს. შემდეგ მათ პოზიციებზე „სუსტი“ შეტევა ხორციელდება, რომლის სათანადო კონტრარგუმენტებით მათი მოგერიება ხდება (ორმხრივი შეტყობინება). ამის შემდგომ, იგივე ცდისპირებს უფრო მძლავრ დამარწმუნებელ ინფორმაციას აწვდიან (ხშირად ცალმხრივი არგუმენტაციით). საკონტროლო ჯგუფს რაც შეეხება, ამ შემთხვევაში ცდისპირებზე მცირე ოდენობით ზეწოლა არ ხორციელდება, მათ მხოლოდ მძლავრი შეტევის ვითარებას უქმნიან. როგორც წესი, პირველი ჯგუფის ცდისპირები, მეორე ჯგუფის წარმომადგენლებისაგან განსხვავებით, სოციალურ ზეწოლას ნაკლებად ექვემდებარებიან. ეს იმას ნიშნავს, **რომ ორმხრივი ინფორმაცია არა მხოლოდ ზეგავლენის კარგი საშუალებაა, არამედ, გარკვეულ ვითარებებში, ის იმავე გავლენისადმი წინააღმდეგობის გაწევის ეფექტურ ხერხს წარმოადგენს**. ამაში ქვემოთ მოყვანილი სავსელ ექსპერიმენტი დაგვარწმუნებს [23].

ექსპერიმენტი მეშვიდე კლასის მოწაფეთა სიგარეტის მოწევის მიმართ ზეწოლის საწინააღმდეგო „ინოკულაციას“ გულისხმობდა. მოსწავლე გოგონებს პლაკატებს უჩვენებდნენ, რომელთა შინაარსს ის წარმოადგენდა, რომ ნამდვილად ემანსიპირებული, თავისუფალი ქალი თამბაქოს ეწევა. ამგვარი შეტყობინების მიწოდებამდე ისინი „აცრეს“, რაც იმაში მდგომარეობდა, რომ ბავშვებს უხსნიდნენ იმას, რომ ჭეშმარიტად თავისუფალი ქალი თამბაქოს მონა არ შეიძლება იყოს. გამოკვლევის მეორე ვარიანტში მონაწილეობას მოსწავლე ვაჟები

იღებდნენ. იყარაუდებოდა, რომ თანატოლებს არამწველებზე ზეწოლა მათთვის გარკვეული იარლიყების, მაგალითად, „არიფი", „დედიკოს შვილი" მიწერით ხდება. ცდისპირებში, ამგვარი ინფორმაციისადმი წინააღმდეგობის გაწვეის უნარიხ ჩამოყალიბების მიზნით, მათ რეალური თამაშების რამოდენიმე სერიაში მიიღეს მონაწილეობა („აცრის" ეტაპი). ინფორმაციაზე რეაგირების ერთ-ერთ ფორმად შემდეგი გამოთქმა გვეელინება: „მე ნამდვილი არიფი მაშინ ვიქნებოდი, რომ სიგარეტი მხოლოდ იმის გამო მომწია, რათა სხვის თვალში „მაგარი" ბიჭი ვყოფილიყავი!" მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ „აცრის" აღნიშნული პროცედურები საკმაოდ ეფექტური აღმოჩნდნენ – საკონტროლო ჯგუფთან (აქ ზეწოლა „ინოკულაციის" გარეშე ხორციელდება) შედარებით, ექსპერიმენტულ ჯგუფში მწეველთა რაოდენობა ორჯერ ნაკლები იყო. აღსანიშნავია, რომ ორივე ჯგუფის მწეველ მშობელთა რაოდენობა თანაბარი გახლდათ.

2.8. საკომუნიკაციო არხი და დარწმუნება

ამ ქვეთავში მოკლედ ყოველდღიურ ცხოვრებაში არსებული საკომუნიკაციო არხის და დარწმუნების პროცესის საშუალებათა თვისებებს განვიხილავთ.

ა) ადამიანზე კომუნიკაციის საშუალებების მნიშვნელოვანი ზემოქმედების ფაქტი ყველასთვის ცნობილია. არსებითი ის გახლეთ, რომ აღნიშნული ზემოქმედების შედეგად მილიონობით ადამიანს გარე სინამდვილის, კერძოდ, სოციალური მოვლენების და ღირებულებების მიმართ, ხშირად, რეალობისაგან შორს მდგარი, გაუკუღმართებული თვალსაზრისები უყალიბდებათ. ამგვარი შეხედულებები, ჩვეულებრივ, მრავალი ანტისაზოგადოებრივი ქმედებების საფუძველი ხდება. ყველაფერს თავი რომ დავანებოთ, ტელევიზიამ სოციალური ფსიქოლოგიის წარმომადგენელთა ყურადღება, მაგალითად, იმის გამოც მიიპყრო, რომ დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების ოჯახებში ტელევიზორი, საშუალოდ, 7 საათის განმავლობაშია ჩართული, რაც იმას ნიშნავს, რომ ჩვეულებრივი მაყურებელი ტელევიზორის ეკ

რანს წელიწადში, დაახლოებით, 1.500-ზე მეტ საათს უცქერს. მკვლევართა ყურადღების ცენტრში ადამიანთა ის შეხედულებები და რეალური მოქმედებებია, რომლებიც მკვლელობას, პორნოგრაფიას, ძალადობას, ნარკომანიას, ლოთობას და სხვ. საჯირბოროტო საკითხებს ეხებიან.

ტელეგადაცემების გრძელვადიანი და ფართომასშტაბიანი კვლევა-ძიება გვიჩვენებს, რომ, მაგალითად, აშშ-ი სამი პროგრამიდან ორი რეალური ძალადობის, მკვლელობის, ცემის ან მათი მცდელობის სიუჟეტებს შეიცავენ. რიცხობრივ მონაცემებში ეს იმას ნიშნავს, რომ მაგალითად, სკოლის დამთავრების დროს, მოზარდს მკვლელობის ამსახველი რვა ათასი ეპიზოდი აქვს ნანახი. კვლევა-ძიების შედეგები ერთმნიშვნელოვნად შემდეგზე მიგვითითებენ: ტელევიზიის მიერ წარმოჩენილი სამყარო, ძირითადად, აშკარად შორსაა რეალობისაგან, ის მაყურებელს სიმართლის ნაცვლად მის მიერ შეთხზულ მითოლოგიას სთავაზობს. ნათქვამი, რასაკვირველია, იმას არ ნიშნავს, რომ კომუნიკაციის მასობრივი საშუალებები ადამიანზე ღადებით ზემოქმედებას არ ახდენენ. უარყოფით გაელენას ხანს იმიტომ უსვამენ, რომ, ხშირად, მნიშვნელოვანი ადამიანის რაციონალური კი არა, არამედ ირაციონალური მოქმედება ხდება, რასაც ეგოდენ დიდი, უფრო სწორედ, ტრაგიკული შედეგები მოაქვს. ამას მასობრივი ინფორმაციის მესვეურებიც უნდა ითვალისწინებდნენ, რისი იმედიც, სამწუხაროდ, ფსიქოლოგიებს დიდი ხანია აღარ გააჩნიათ [28].

ცხადია, რომ ადამიანის ცნობიერებაზე, მის გრძნობად-ემოციურ სფეროზე და რეალურ ქცევაზე მარტო მასობრივი კომუნიკაციის საშუალებები და, კერძოდ, ტელევიზია კი არ მოქმედებს, არამედ შეტყობინების არხის როლში, შესაძლოა, ფიზიო დარწმუნების პროცესის თავისებურება გამოვიდეს, როგორც გარკვეული სტრატეგიის ფორმით მოქმედებს. ამგვარი სტრატეგიების შესწავლა დიდი ხანია მკვლევართა ყურადღებას იპყრობდა, მაგრამ მათი ინტენსიური კვლევა-ძიება მხოლოდ ამ ბოლო ხანებში დაიწყო. სხვადასხვა ჯგუფების ლიდერები (პროფესიული კოლექტივი, სპორტული გუნდები, რელიგიური სექტები და ა.შ.), ხშირად, საკუთარ შეგნებულად დარწმუნების ზოგ ხერხებს მიმართავენ, რომლებიც ჯგუფში ახალი წევრების ჩართვას განაპირობებენ. ჯგუფის ახალი წევრები იმას მაინც ხედებიან, რომ ჯგუფის წევრად ყოფნა არც თუ ისე იოლი

საქმეა. ჯგუფის შინაგანი ნორმების და რიტუალების სათანადო აგიტაცია და ამოქმედება, კონვენციონალური ღირებულებების გაშინაგნება ახალი წევრების კოლექტივისადმი ლოიალობას განსაღვრავენ. დროთა განმავლობაში, ისინი ჯგუფის იდეალების მხარდამჭერი და ერთგული წევრები ხდებიან. პიროვნება, ჯგუფის მიზნების რეალიზაციის თვალსზრისით, რაც უფრო მეტ ეალდებულებებს იღებს, ის მის მიმართ, მით უფრო ერთგული ხდება.

ადამიანთა ჯგუფში გაწევრიანების სხვადასხვა ხერხი არსებობს. აღნიშნული ხერხები დარწმუნების პროცესთან უშუალოდ არიან დაკავშირებული. დარწმუნების ერთ-ერთ ამგვარ სტრატეგიას ადამიანის თანდათანობითი, ანუ **უტაპობრივი დათანხმების** ხერხი წარმოადგენს. ყოველდღიურ ცხოვრებში ადამიანს მის გარშემო მყოფნი მრავალი სახის თხოვნით მიმართავენ. ახლობელი ფულის სესხებას, მეგობარი მისი მანქანით სადმე წასვლას, გამყიდველი რაიმე პროდუქციის შეძენას სთხოვს. პროცესს, რომლის დროსაც ადამიანი სხვების უშუალო თხოვნის შესაბამისად იქცევა, ისე, რომ, ამ ქცევის განუხორციელებლობის შემთხვევაში მას დასჯის შიში არ გააჩნია, დამთმობლობა ეწოდება.

ამ შემთხვევაში მსჯელობა ისეთ ვითარებას ეხება, როდესაც რაიმე რთულად შესასრულებელ საქმეში ადამიანს ვინმეს მხარდაჭერა ესაჭიროება. ამავე დროს, იმის დაყოლიება, ვისაც ამგვარი მხარდაჭერის უნარი და შესაძლებობა გააჩნია, ძალზე ძნელი და შეუძლებელიც კი შეიძლება იყოს. რა უნდა მოიმოქმედოს ასეთ ვითარებაში ადამიანმა? ერთ-ერთ შესაძლებლობას ჩაფიქრებულ ღონისძიებაში სხვების თანდათანობითი ჩართვა, ანუ „ჩათრევა" წარამოადგენს. როგორც კი ვინმე მცირე დათმობაზე წავა, ამის შემდეგ რაიმე გაცილებით მეტი მოთხოვნის შემთვევაში მისი დათანხმების ალბათობაც მნიშვნელოვნად იზრდება. დათანხმების ეს ხერხი, რომელსაც „კარებში ფეხის გაყოფა" ეწოდება, ემპირიულად მრავალმხრივ იყო შესწავლილი. თავის საველე ექსპერიმენტში ჯ. ფრიდმანი და ს. ფრეზერი შეეცადნენ სახლის პატრონები იმაში დაერწმუნებინათ, რომ მათ საკუთარ სახლთან უზარმაზარი პლაკატი წარწერით „საჭესთან ყოფნის დროს ფრთხილად იყავით!" გაეკრათ [29]. იმის გამო, რომ პლაკატი ძალზე უხეიროდ დახატული და პრიმიტიულად პროპაგანდისტული შინაარსის მქონე

იყო, ამიტომ, მაცხოვრებელთა უმარესელობამ ამ თხოვნაზე უარი განაცხადა, თანხმობა მაცხოვრებელთა მხოლოდ 17%-მა გამოთქვა. ამავე დროს, სახლის პატრონების მეორე ჯგუფის წარმომადგენლებს ექსპერიმენტატორმა წინასწარ გული „მოულბო“, მან ასე ეთქვათ, მასპინძლების კარებში „ფეხი გაყო“ – მანქანის უსაფრთხო მართვის მხარდამჭერ პეტიციაზე მათ ხელის მოწერა სთხოვა. რამოდენიმე კვირის შემდეგ იმავე პლაკატის გაკვრის თხოვნით იგივე ხალხი მეორე ექსპერიმენტატორმა ჩამოიარა. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ ამ თხოვნას მაცხოვრებელთა 55%-ი დაეთანხმა. ადამიანის დათმობაზე წასელის ეს ხერხი ეფექტური იმის გამოა, რომ სუბიექტის მიერ ვინმესადმი მცირე სამსახურის გაწევა მასზე იმთავითვე გავლენას იმ მიმართულებით ახდენს რათა მან შემდგომში უფრო მნიშვნელოვან თხოვნაზე თანხმობა განაცხადოს. ისმის კითხვა: რა განაპირობებს „კარებში ფეხის გაყოფის“ ხერხის ეფექტურობას? ახსნის ერთ-ერთი ვარიანტის თანახმად, ადამიანი საკუთარი სოციალური და ფსიქოლოგიური მახასიათებლების შესახებ ცოდნას თავისივე განხორციელებული ქცევების საფუძველზე იღებს. თუ სუბიექტი ნებაყოფლობით გარკვეულ მცირე დათმობაზე მიდის, ამ შემთხვევაში ის თავის თავს სხვების დამხმარე პიროვნებად განიხილავს. საკუთარ „მე“-ს შესახებ მისი წარმოდგენა თანამიმდევრული და მყარი რომ იყოს, ამისათვის ის შემდგომში სხვა თხოვნებსაც უნდა დაეთანხმოს.

ზემოაღწერილი დარწმუნების სტრატეგია ეფექტურია იმის გამო, რომ ვინმესთვის მცირე სამსახურის გაწევა სუბიექტს უფრო მნიშვნელოვანი საქციელის ჩადენის მიმართ უფრო მეტად მიდრეკილს ხდის. დარწმუნების ეს ტექნიკა ადამიანს მომდევნო დათმობებზე წასვლას გარკვეული არგუმენტაციით წინასწარ ამარაგებს. ამის დამადასტურებელი შემდეგი გამოკვლევა გახლავთ [30]. გამოკვლევაში სრულიად უცნობ და მოუმზადებელ შემხვედრებს კიბოს საწინააღმდეგო მკურნალობის ფონდში მცირე ფულადი შენატანის გაღებას სთხოვდნენ. ამ ვითარებაში თხოვნას დადებითად ადამიანების 40%-ი გამოეხმაურა. მეორე ჯგუფს (სოციალური და დემოგრაფიული მონაცემებით პირველის იდენტური) ერთი დღით ადრე პიჯაკზე ან კოსტიუმზე კიბოს დამძლევი საზოგდოების სარეკლამო ნიშნის გაკეთება სთხოვეს, ხოლო მეორე დღეს მათვე ფულის

გაღების თხოვნითაც მიმართეს. მეორე ჯგუფში, პირველთან შედრებით, ორჯერ მეტი რაოდენობის ადამიანები აღმოჩნდნენ, რომლებმაც თხოვნა შეასრულეს.

ზემოაღწერილის გარდა, ისეთი ვითარებაც შეიძლება არსებობდეს, როდესაც რაიმე პირველ მნიშვნელოვან თხოვნაზე ადამიანის მიერ უარის თქმა, შემდგომში იმას განსაზღვრავს, რომ იგივე პიროვნება უფრო მცირე თხოვნას, შედარებით ადვილად დათანხმდება. ზოგადად შემდეგის თქმა შეგვიძლია: როდესაც ადამიანი პირველ თხოვნას ეთანხმება, მაშინ უფრო მეტის შემცველი მეორე თხოვნაზე მისი დათანხმების გამოკვეთილი ტენდენცია არსებობს. ამავე დროს, ადამიანს, რომელსაც შედარებით რაიმე მნიშვნელოვან თანხმობას სთხოვენ, მასზე მისი დათანხმების ნაკლები ალბათობა არსებობს.

რაიმე დათმობაზე წასულის ერთ-ერთი სიანტერესო თან მდევი მოვლენა არჩევანში **შემდგომი ჩართულობის** ეფექტი გახლეთ, რომელიც მრავალმხრივ რ. ჩიალდინის მიერ არის შესწავლილი [31]. საველე ექსპერიმენტულ გამოკვლევაში ის ერთ-ერთი მსხვილი საავტომობილო დილერის პერსონალის ქცევას სწავლობდა. მან ავტომობილის გაყიდვის საინტერესო სტრატეგია აღწერა, რომლის თავისებურება შემდეგში მდგომარეობს. პოტენციური მყიდველი ახალი მანქანის შეძენის განზრახვით ავტომაღაზიაში შედის. მანამდე მან „დაზვერვით" მოქმედებას მიმართა და გაარკვია, რომ მისთვის სასურველი ავტომობილის მოდელის შეძენა, ვთქვათ, 9.450 დოლარად შეიძლება, აქ კი ფასი უფრო ნაკლებია. გახარებული მყიდველი გადაწყვეტილებას სწრაფად იღებს და განვადებით მანქანის შეძენის ჩეკს ხელს აწერს. სათანადო საბუთების გაფორმების შემდეგ, გამყიდველი მთვარ მენეჯერს ესაუბრება, შემდეგ ბრუნდება და სინანულს გამოხატავს იმის თაობაზე, რომ შეცდომა მოხდა – მანქანის ფასი, სამწუხაროდ, 10.450 დოლარია. მყიდველმა იცის, რომ იმავე მოდელის მანქანის ყიდვა სხვაგან ცოტა უფრო იაფად შეიძლება. რ. ჩიალდინის გამოკვლევების რეზულტატები იმაზე მოგვითითებენ, რომ ამგვარ ვითარებაში მყიდველთა უმრავლესობა მიღებულ გადაწყვეტილებას აღარ ცვლის და მანქანას ყიდულობს.

ამგვარი ქცევის განმსაზღვრელ ფატორებად რ. ჩიალდინი შემდეგს ასახელებს: 1) მიუხედავად იმისა რომ გადაწყვეტილება, უკუქცევადია, ან მისი გაუქმება საკმაოთ შესაძლებე-

ლია, ადამიანი, გარკვეული აზრით, მისში „ჩაფლულია“, რადგან მან ხომ ჩეკს, პირდაპირი მნიშვნელობით, ხელი მოაწერა; 2) მიიღო რა თავიდან გადაწყვეტილება, მყიდველი სასიამოვნო წარმოსახვას მიეცემა – ის ახალი მანქანით ქალაქში და მის გარეთ გასეირნების ამაღელვებელ სურათებს წარმოიდგენს, ხოლო უარის თქმა – იმედის გაცრუებასთან არის დაკავშირებული; 3) მანქანაში გადასახადი ფული, პირველ შეთავაზებასთან შედრებით მეტია, მაგრამ არც იმდენად, რომ ყიდვაზე უარი თქვა. ამგვარი არგუმენტაციით მყიდველი მანქანის შეძენის გადაწყვეტილების სისწორეში საკუთარ თავს არწმუნებს.

მცირე დათმობების ხერხს სავაჭრო ხელშეკრულების გაფორმებაზე კლიენტის დათანხმების მიზნით, ვაჭრობის მუშაკები იყენებენ. ძირითადი „ფანდი“ იმაში მდგომარეობს, რომ ხელშეკრულების ბლანკს გამყიდველი კი არ ავსებს, არამედ ამას მყიდველი აკეთებს. როდესაც ადამიანი თავისი ხელით აფორმებს რაიმე დოკუმენტს, როგორც წესი, ის მის მიერ აღებული ვალდებულების მიმართ პასუხისმგებელი ხდება.

ზემოაღწერილ დარწმუნების ხერხებს მიამიტი ადამიანების სხვადასხვა რელიგიურ გაერთიანებებში გაწევრინებაზე თანხმობის მისაღებად, მაგალითად, ოდიოზური რელიგიური სექტების წინამძღოლები საკმაოდ წარმტებით იყენებენ. ამ თვალსაზრისით აღსანიშნავია ის ცნობილი ტრაგედია, რომელიც ქალაქ ჯონსტაუნში (გაიანა) დატრიალდა. ერთ-ერთი რელიგიური სექტის, სახელწოდებით, „სახალხო ტაძრის“ წინამძღოლმა ეინმე ჯონსმა, რომლის განკარგულებით მისი საქმიანობის შესამოწმებლად ჩამოსული რამოდენიმე კონგრესმენი წუთისოფელს გამოასალმეს, იცოდა, რომ მისი „კეთილშობილი“ მისია დამთავრებულია. მან თავისი მრეველი შეკრიბა და ღიღი ამბით გამოაცხდა, რომ სექტის ყველა წევრის „ხედაებრივი“ სიკვდილის ჟამი დადგა. საწამლავით საესე კასრები წინასწარ იყო გამზადებული. მისი ბრძანების შემდეგ, თითქმის ყოველგვარი წინააღმდეგობის გარეშე, მშობლებმა საწამლავი ჯერ საკუთარ შვილებს დაალევინეს, ხოლო მერე სასიკვდილო დოზა თვითონ მიიღეს. ასე მარტივად და შემზარავად ცხრაასამდე ადამიანი დაიღუპა. საოცარია ამ ტრაგიკულ შემთხვევაში ის გახლავთ, თუ როგორ შეძლო ერთმა ახირებულმა ფანატიკოსმა ამდენი ადამიანის აყოლიება და იქამდე მიყვანა, რომ მათ სიცოცხლეზე უარი ნებაყოფლობით თქვეს.

ამ მოვლენის ახსნა, ნაწილობრივ მაინც, ჩვენს მიერ აღწერილი დარწმუნების ხერხების გათვალისწინებით შეიძლება. სექტის წინამძღოლმა თავისი მრევლის გულის მოგება თანდათანობით, ნაბიჯ-ნაბიჯ შეძლო. როგორც ვნახეთ, როდესაც ადამიანს რაიმეს მიმართ მცირეოდენი დადებითი დამოკიდებულებაც კი თუ ექმნება, ეს იმას უწყობს ხელს, რომ ფორმირებული კეთილგანწყობა მომავალში განმტკიცდეს და გაღრმავდეს. სექტის ფუნქციონირების საწყის ეტაპზე მისი ლიდერი ხალხს რელიგიურ გაერთიანებაში „სახვთო“ საქმიანობისათვის მცირე ფულადი შეწირულობის გაღებით მართლაც რომ ითრევდა. დათმობები თანდათანობით დიდდებოდა, კერძოდ, სექტის წევრებმა საკუთარი სახლები და საკარმიდამო გაყიდეს და მთელი მიღებული თანხა რელიგიური გაერთიანების საქმიანობას შეწირეს. ამის შემდეგ, რელიგიური წინამძღოლის მოთხოვნით, მათ მიატოვეს ახლობლები და მეგობრები, საკუთარი სამშობლიც და სხვა ქვეყანაში გადასახლდნენ. ისინი ურთულეს ფიზიკურ და ზნეობრივ პირობებში ბევრს მუშაობდნენ, მაგრამ მათი შრომა დაუფასებელი და უაზრო იყო. სექტაში ურთიერთობა საკმაო აღვირახსნილობით გამოირჩეოდა, მარტო ის რად ღირს, რომ „სულიერ“ წინამძღოლს რამოდენიმე ცოლი ჰყავდა. საგულისხმოა, რომ უშუალოდ საბედისწერო კვანძის გახსნამდე ლიდერმა სექტის წევრებს თვითმკვლელობის სცენა გაათამაშებინა და ამით ისინი რეალური დასასრულისათვის შეამზადა. ყოველი დიდი თუ მცირე დათმობა, პარადოქსალურია, მაგრამ სექტის წინამძღოლისადმი ადამიანთა ერთგულებას თანდათანობით ზრდიდა. ყოველი გადადგმული ნაბიჯი, წინანდელთან შედარებით, მცირე დათმობას გულისხმობდა და ტრაგიკული დასასრული ამგვარი სოციალური ურთიერთობის „ლოგიკური“ შედეგი გახლდათ.

თავი 3
სოციალური ურთიერთმოქმედება

3.1. ურთიერთმოქმედების თავისებურება

სოციალური ურთიერთმოქმედება, ანუ ინტერაქცია ადამიანთა ურთიერთობის იმ სახეს გამოხატავს, რომელიც მათი ერთობლივი საქმიანობის ორგანიზებას განაპირობებს. ამ შემთხვევაში არსებითი მნიშვნელობა არა ინფორმაციას, არამედ საკუთრივ ინტერაქციაში მყოფი პიროვნებების მოქმედებიდან გამომდინარე შედეგებს ენიჭება. აღსანიშნავია, რომ სოციალურ მეცნიერებებში ამ პროცესის აღწერის და ახსნის მრავალი მცდელობა არსებობს, რომელთა შორის ყველაზე ზოგადი ბუნების კონცეფციებს ქვემოთ განვიხილავთ, ხოლო მომდევნო ქვეთავში საკუთრივ სოციალურ-ფსიქოლოგიურ მოდელებს გავაანალიზებთ.

3.1.1. სტრუქტურულ-ფუნქციონალური მიდგომა.

სტრუქტურულ-ფუნქციონალური კონცეფცია, ძირითადად, ბიოლოგიის პრინციპებს ეყრდნობა. ამ მიმდინარეობის წარმომადგენლები საზოგადოებას ურთიერთდაკავშირებულ ნაწილებისაგან (ბიოლოგიური ორგანიზმის მსგავსად) შემდგარ სისტემად განიხილავენ. საზოგადოება გარკვეული დროის მონაკვეთში მომქმედ სისტემას წარმოადგენს და, ამიტომ, მისი ნაწილების და მთლიანობის ურთიერთობა განვითარების, ანუ ევოლუციის თვალსაზრისით უნდა შეისწავლებოდეს. სოციალურ სისტემაში ადამიანების ფუნქციონირება ბიოლოგიურ სისტემაში უჯრედის მოქმედების მსგავსია. სხეულის გარკვეულ ადგილზე მოთავსებული უჯრედის მოქმედების კვლევის ანალოგიურად კონკრეტული ადამიანის ან გარკვეული პოპულაციის შესწავლა შეიძლება, როდესაც ისინი შესაბამის სოციალურ როლებს ასრულებენ [1].

ბიოლოგიაში განსაკუთრებულ ინტერესს უჯრედთა ჯგუფების მიერ სპეციალური სტრუქტურების შექმნის პროცესის კვლევა იწვევს. მთლიან სისტემაში აღნიშნული სტრუქტურები გარკვეულ ფუნქციას ასრულებენ. მაგალითად, თვალის ქაქლის რეტინალურ უჯრედებს ძალზე სპეციფიკური სტრუქტურა გააჩნიათ, რაც მათ სინათლის მიმართ განსაკუთრებით

მგრძნობიარეს ხდის. მათი დანიშნულება ტვინში სინათლის იმპულსების მიწოდება გახლავთ. თირკმელებში განლაგებულ უჯრედებს სულ სხვაგვარი აღნაგობა გააჩნიათ, რომელთა ფუნქცია სისხლიდან გადამუშავებული მასის გამოყოფაში და სხვა ამგვარში უნდა ვეძიოთ. ბიოლოგიური ორგანიზმი, როგორც მთლიანი სისტემა, სპეციალიზებული უჯრედების სტრუქტურებად მოიაზრება, რომლებიც მთლიანობაში განსხვაებულ ფუნქციებს ასრულებენ. სპეციალური უჯრედების ერთობლიობა, ეთქვათ, თვალები, თირკმლები, გული, ორგანოებად განიხილება. თავის მხრივ, სპეციალური ორგანოების მთლიანობები ორგანიზმის ინტეგრირებულ ქვესისტემებს ქმნიან. ბიოლოგები ორგანიზმის სასუნთქ, სისხლის მიმოქცევის და აღდგენით სისტემებს იკვლევენ.

საზოგადოების ბიოლოგიური სისტემის მსგავსად შესწავლა მიზნად სისტემურმა თეორიამ, ანუ სტრუქტურულმა ფუნქციონალიზმა დაისახა. სოციალურ სისტემაში, უჯრედების მსგავსად, ადამიანებს გარკვეული როლები გააჩნდათ. როლები და მათი სისტემა მათივე ფუნქციების მიხედვით უნდა გაანალიზდეს. ურთიერთზემომქმედი როლების ორგანიზებული მთლიანობები საზოგადოების ინსტიტუტებად განიხილება, რომელთა მაგალითებს უმაღლესი სასწავლო დაწესებულებები, სკოლები, ოჯახები, სხვადასხვა სახის პოლიტიკური და რელიგიური გაერთიანებები წარმოადგენენ. თავის მხრივ, ამ ორგანიზებული ერთობლიობების დახასიათება უფრო ზოგად, მაგალითად, განათლების, ჯანდაცვის, ეკონომიკური, პოლიტიკური სისტემების ტერმინებით შეიძლება. ამ სოციალურ ინსტიტუტებს სხვადასხვა ქვესისტემებში მრავალი ფუნქცია შეიძლება გააჩნდეთ. სკოლები აღზრდის, ეკონომიკის და პოლიტიკური სისტემების ნაწილი გახლავთ. იგივე ოჯახის შესახებ ითქმის. ბიოლოგიური კვლევის ძირითადი ამოცანა შემდეგის გარკვევაში მდგომარეობს: ორგანიზმის მრავალი ურთიერთისაგან განსხვაებული ნაწილები საკუთარი ფუნქციებით მთლიანი ორგანიზმის ნორმალურ, ჯანმრთელ, ანუ გაწონასწორებულ მდგომარეობას როგორ და რა საშუალებებით ინარჩუნებენ? წონასწორობის მნიშვნელოვანი და ხანგრძლივი დარღვევა დაავადებად ითვლება, რომლის დაძლევა აუცილებელია. ანალოგიურ მიდგომას სისტემური კონცეფცია საზოგადოების და მასში მიმდინარე პროცესების მიმართ გვთავაზობს. ის

საკითხს შემდეგნაირად აყენებს: როგორ და რა საშუალებებით ახერხებს საზოგადოება თავისი მთლიანობის და სიმყარის შენარჩუნებას, მაშინ როდესაც მასში მრავალი და ურთიერთისაგან განსხვავებული ქვესისტემები ფუნქციონირებენ.

ამ მიმდინარეობის ყველაზე გამოჩენილი წარმომადგენელი. ტ. პარსონსი გახლავთ, რომლის მიხედვით, სოციალური მოქმედების ანალიზი შემდეგი ცვლადებით უნდა განხორციელდეს: 1) ადამიანის ცალკეული მოქმედებები, ანუ „ელემენტარული აქტები", რომელთაგან შემდგომში მოქმედებათა მთლიანი სისტემები წარმოიქმნებიან; 2) მოქმედების განმახორციელებელი, ანუ აქტორი; 3) „სხვები" (საგნები, მოქმედებები, ადამიანები), 4) ნორმები, რომელთა მეშვეობით ინტერაქციის რეგულირება წარმოებს; 5) ზოგადი მიზნები, რომელთა განხორციელება ურთიერთობის ყოველ მონაწილეს სურს; 6) სიტუაცია, ანუ ეითარება, რომელშიც ურთიერთმოქმედება მიმდინარეობს [2].

აღნიშნული ცვლადების გარდა, ტ. პარსონსი დიდ მნიშვნელობას **როლის და სოციალიზაციის** მოვლენებს ანიჭებს. სოციალური წესრიგი იმის გამო ყალიბდება, რომ ადამიანები სოციალურ გარემოსთან აქტიური ურთიერთობის დროს ქცევის გარკვეულ ფორმებს იშინაგნებენ (ინტერნალიზაცია) და შემდგომ ანხორციელებენ. ტ. პარსონსი როლს ქცევის შაბლონურ ფორმად განიხილავს, რომელიც კონკრეტულ სოციალურ ეითარებაში უნდა ამოქმედდეს და რომელიც ადამიანის სოციალური სტატუსით განისაზღვრება. მოქმედების სუბიექტი როლების სისტემაში ფუნქციონიებს. სხვადასხვა როლები გარკვეულ სისტემას ქმნიან, რომლებსაც ადამიანი ასრულებს. მაგალითად, მასწავლებელს, პედაგოგის როლის შესრულების პროცესში, პირველ რიგში, მოსწავლეებთან, აგრეთვე დირექტორთან, სასწავლო ნაწილთან, სხვა მასწავლებლებთან, ალსაზრდელთა მშობლებთან ურთიერთობა უწევს. ურთიერთობაში მყოფნი, მასწავლებლის როლიდან გამომდინრე მოლოდინების გათვალისიწნებით, მასწავლებლის საქმიანობას თვალყურს ადევნებენ. როლური ურთიერთმოქმედებათა ერთობლიობა სოციალურ სისტემას ქმნის. ეს ერთი პოლუსია, ხოლო მეორეს პიროვნული როლური სისტემა წარმოადგენს, რომელშიც სხვადასხვა როლური შინაარსების ინტეგრირება ხდება და პიროვნული საზრისით იტეირთება, რასაც სწორედ სოციალური

ფსიქოლოგია იკვლევს. სოციალურ გარემოში ადამიანთა მიერ ახალი როლების ათვისების პროცესი სოციალიზაციას ნიშნავს. ბავშვი როლებს, პირველ რიგში, მშობლებზე დაკვირვებით ითვისებს. როლების შემდგომი დასწავლა მასწავლებლების, თანატოლების და სოციალური გარემოს სხვა მრავალ წარმომადგენელებთან აქტიურ ურთიერთობაში ხდება.

დასკვნის სახით შემდეგი უნდა ითქვას. სტრუქტურულ-ფუნქციონალური მიდგომის მიხედვით, საზოგადოება ურთიერთდაკავშირებულ სპეციალური სოციალური ფუნქციებით აღჭურვილი ინსტიტუტების სისტემურ მთლიანობას წარმოადენს. ეს ინსტიტუტები თავის მხრივ, ურთიერთდაკავშირებულ როლურ, ანუ სოციალურად მოსალოდნელ ქცევათა მთლიანობებს შეიცავენ, რომელთა ჩამოყალიბება სოციალიზაციის პროცესში ხდება. საზოგადოებაში არსებულ სოციალურ წესრიგს მოქმედების სუბიექტის ისეთი მოტივირებული აქტივობა განაპირობებს, რომელიც როლური ფუნქციების შესრულებაში ვლინდება. სხვა ადამიანთა რეაგირება (შექება ან გაკიცხვა) და სოციალიზაციის შედეგად გაშინაგნებული სინდისის ქენჯნის განცდა ის საფუძველია, რომელიც ადამიანთა უმრავლესობის მიერ როლური ქცევის რეალიზაციის ადეკვატურობას უდევს საფუძვლად. უკიდურეს შემთვევაში მოქმედების მკაცრი კონტროლის მექანიზმიც გამოიყენება. კონცეფციის თანახმად, სოციალური სისტემები, ჩვეულებრივ, ე.წ. დინამიკური წონასწორობის მდგომრეობაში იმყოფებინ, ანუ სისტემა შედარებით სტაბილური მდგომრეობის შესანარჩუნებლად თვითრეგულაციას აწარმოებს.

3.1.2. სიმბოლურ-ინტერაქციონისტული მიდგომა

სიმბოლური ინტერაქციონიზმი, როგორც კონცეფცია, სისტემურ თეორიას კი არ უარყოფს, არამედ მის გაღრმავებას ცდილობს, განსაკუთრებით ეს სოციალიზაციის (ის ხომ როლური თამაშის მადეტერმინირებელი ფაქტორია) პროცესის შესახებ ითქმის. სიმბოლური ინტერაქციონიზმის მიმდევრები ძირითად ყურადღებას სოციალური ურთიერთობის შესწავლის დროს ერთიანი კულტურალური გამოცდილების მქონე სხვებისათვის ენების და ენის გამოყენებით ინფორმაციის გადაცემაზე, ანუ კომუნიკაციაზე ამახვილებენ. ეს მიდგომა ყოველი ინტერაქციის რეფლექსიურ ბუნებას უსვამს ხაზს: ადამიანი

სხვათა მოქმედებაზე სპეციფიკურად რეაგირებს, ის მისი მნიშვნელობის ინტერპრეტაციას ცდილობს. სიმბოლურ ინტერაქციონიზმს იმის დასაბუთება სურს, რომ ადამიანის ქცევა თავისი არსით სიმბოლურია. ამ კონცეფციის ერთ-ერთმა ფუძემდებელმა ჩ. კულიმ ე.წ. შთაგრძნობითი თვითდაკვირვების ტექნიკა შეიმოგვთავაზა, რომელშიც ადამიანის მიერ სხვის ადგილზე ყოფნის გააზრების და განცდის პროცესი იგულისხმა. მან საგანგებო ყურადღება ე.წ. „სარკისებური მე-ს" დახასიათებას დაუთმო. ამ შემთხვევაში მსჯელობა „მე"-ს კონცეფციის, როგორც სხვების რეაქციებით განსაზღვრული მოვლენის გააზრებას ეხება. მას მიაჩნია, რომ ჩვენ, ისევე, როგორც ახალშობილები, ვსწავლობთ იმას, რომ სხვა ადამიანები ჩვენზე ზემოქმედებენ. გარდა ამისა, ჩვენთვის დიდი მნიშვნელობა იმას გააჩნია, თუ სხვები ჩვენზე რას ფიქრობენ. ადამიანი დროთა განმავლობაში სწავლობს იმას, რომ საკუთარი თავი სხვების პოზიციიდან შეაფასოს. საკუთარი თავის შესახებ წარმოდგენა, როგორც სხვებთან ურთიერთობით გამოწვეული სარკისებური ასახვა, ადამიანებში ხან სიამაყის, ზოგჯერ კი სინანულის გრძნობას იწვევს. საკუთარი „მე"-ს შესახებ წარმოდგენის ჩამოყალიბებაში გარეშე მყოფთაგან ყველას ერთნაირი მნიშვნელობა არ გააჩნია. ზოგიერთი, სხვებთან შედარებით, მეტი მნიშვნელობის მქონედ განიცდება. სოციალურ გარემოში ჩვენთვის ე.წ. „მნიშვნელობის მქონე სხვები" არსებობენ. პირად ურთიერთობებში ადამიანისათვის ცხოვრების გარკვეულ ეტაპზე ოჯახის წევრებს და მეგობრების წრეს გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება, ხოლო შემდგომში, ვთქვათ, პროფესიულ ზრდასთან ერთად, პრიორიტეტის მქონედ კოლეგები შეიძლება გახდნენ. გარდა ამისა, მსოფლმხედველობის ცვლილებასთან ერთად, მეგობრების წრეც შეიძლება შეიცვალოს, რადგან ხალხი მისი მრწამსის მსგავსი თვალსაზრისების მქონე ადამიანებისაკენ მიისწრაფის, ხოლო განსხვავებული შეხედულების მქონე ადამიანებს თავს არიდებს [3].

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის ჩამოყალიბებაში ყველაზე დიდი ღვაწლი გ. მიდს მიუძღვნის [4]. მან ორი, კერძოდ, „მე"-ს და „სხვები"-ს ცნებები გაანალიზა. მისი აზრით, ეს ცნებები ერთიანი კონსტრუქტის განუყოფელი ნაწილებია. „მე"-ს ცნება ბავშობაში ენის ათვისების პროცესში ყალიბდება. და – სწავლის პროცესში ადამიანები საკუთარ თავს, როგორც დაკ-

ვირების, განსჯის ობიექტად ალიქვამენ. გ. მიდის აზრით, „მე“-ს კონსტრუქტი ორ შემადგენელ ნაწილს, კერძოდ, I-ის და Me-ს შეიცავს. მეორე – ინტერნალიზებული „სხვა“ გახლეთ, ის იმ განწყობების და შეხედულებების საფუძველზე ფორმირდება, რომლებიც სხვებს კონკრეტული ადამიანის მიმართ გააჩნიათ. „მე“-ს კონსტრუქტის პირველი ელემენტი კი პიროვნების უნიკალურობას, მის თავისთავადობას გამოხატავს.

გ. მიდს მიაჩნია, რომ პიროვნების განვითარებას სტადიური ბუნება გააჩნია. განვითარების საწყის ეტაპზე, ბავშვი სხვების ქცევას ბაძავს, ეს ისე ხდება, რომ მას მისი მნიშვნელობა არც კი აქვს გაცნობიერებული. შემდგომში ბავშვი სოციალურ ფუნქციებს ითვისებს, ამას ის მამის ან დედის როლის გათამაშებით ახერხებს. როლების ფორმირება და თამაში სხვათა მოლოდინების გაშინაგნებას ნიშნავს. როლების შეთვისების უფრო რთულ ფორმას მათი გამთლიანება წარმოდგენს. მაგალითად, გუნდური სპორტული თამაშების შემთხვევაში მოთამაშემ სხვა მოთამაშეთა მოლოდინების გათვალისწინება და მათთან კოორდინირებული მოქმედებების განხორციელება უნდა შეძლოს. თანდათანობით როლების ჩამოყალიბება და მათი შესრულება ე.წ. „განზოგადებული სხვების“ წარმოსახვის და განცდის უნარის შექმნას ნიშნავს. თვით განზოგადოებული სხვები გარკვეული სოციალური ჯგუფის განწყობების და მოლოდინების ერთობლიობად განიხილება. ადამიანს წარმოსახულ ვითარებში როლების გათამაშების უნარიც შესწევს, რასაც ანტიციპატორული სოციალიზაცია ეწოდება. საკუთარ თავს ადამიანი სხვადასხვა როლების შემსრილებლად წარმოისახავს და მათგან ისეთს ირჩევს, რომელიც მას თავისთვის ყველაზე შესაფერისად მიაჩნია. მაგალითად, როდესაც უფროსკურსელი სტუდენტი საკუთარი პროფესიული საქმიანობის მომავალზე ფიქრობს, მან შეიძლება სხვების გამოცდილება გაითვალისწინოს და შესაბამისი გადაწყვეტილება ამის საფუძველზე მიიღოს.

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის განვითარების ადრინდელ ეტაპზე შემუშავებული პრინციპები, რომლებშიც ანტიციპატორული სოციალიზაცია და როლური თამაში იგულისხმება, სოციალური მოქმედების სისტემურ კონცეფციას პრინციპულად არ დაპირისპირებია. სისტემური თეორიისაგან არსებითად განსხვავებული თვალსაზრისი ინტერაქციონიზმის ე.წ. ფენომე-

ნიოლოგიური მიმართულების მომხრეებმა შემოგვთავაზეს. ამ მიდგომის წარმომადგენლების თანახმად, ადამიანთა სოციალური ურთიერთმოქმედების პროცესში როლების გათამაშება მკაცრად წინასწარ განსაზღვრული ფორმით, ანუ მკაცრად დეტერმინისტულად კი არ მიმდინარეობს, როგორც ეს სტრუქტურულ-ფუნქციონალურ კონცეფციაში იგულისხმება, არამედ პროცესი თავისი არსით „მიმდინარე და ცვალებად“ მოვლენად განიხილება. ურთიერთმოქმედებაში მყოფი სუბიექტები როლებს არა მხოლოდ გარედან მიმღებლობენ, არამედ მათ საკუთარი აქტიურობით ქმნიან. ამ შემთხვევაში ადამიანის მიერ სოციალური გარემოს მნიშვნელობებით დატვირთვა, ანუ შეგრძნებითი მონაცემების აღქმად ინფორმაციად გარდაქმნის პროცესია წინ წამოწეული. თვით შეგრძნებით მონაცემებს მნიშვნელობითი და აზრობრივი დატვირთვა მანამდე არ გააჩნია, სანამ ისინი სუბიექტის მიერ ინტერპრეტირებული არ იქნებიან.

ზემონათქვამის კლასიკურ ნიმუშს, ამ მიმდინრეობის მომხრეთა მიხედვით, ზოგადი ფსიქოლოგიიდან ცნობილი ფონისა და ფიგურის ეფექტი წარმოადგენს. მაგალითად, ცნობილ „ვაზისა და პროფილის“ გამომხატველ სურთზე, ჩვენ ადამიანების პროფილებს მაშინ ვხედავთ, როდესაც მათ შორის არსებული თეთრი სივრცე ფონად აღიქმება, ხოლო როდესაც თვით პროფილები შავ ფონად გარდაიქმნებიან, მაშინ თეთრი ფონი ფიგურა ხდება და მას ვაზად აღვიქვამთ. მეორე მაგალითად ანტუნ სენტ-ეკზიუპერის ცნობილი ნაწარმოების „პატარა უფლისწულის“ ის ფრაგმენტი შეგვიძლია ავიღოთ, რომელშიც უფლისწული საყვედურს იმის თაობაზე გამოთქვამს, რომ მან ის მახრჩობელა გველი დახატა, რომელმაც სპილო გადაყლაპა, მაგრამ ამ სურთს ადამიანები, რატომღაც, ქუდად აღიქვამენ. როგორც ვხედვთ, მოვლენების ინტერპრეტაცია უკვე აღქმის დონეზე წარმოებს, ხაზგასმული ის გარემოებაა, რომ თვით აღქმის შინაარსი არა შეგრძნებითი მასალით, არა აქტუალური გამოცდილებით, არამედ ადამიანის მიერ ყურადღების აქცენტირებით განისაზღვრება.

ფენომენოლოგიური კონცეფციის თანახმად, სოციალურ გარემოს, ფიზიკურთან შედარებით, ბევრად უფრო რთული აღნაგობა გააჩნია. ადამიანი მის მრავალფეროვან მახასიათებლებში სუბიექტურ საზრისს დებს. ამ მიმდინარეობის ერთ-ერთი ცნობილი წამომადგენელის ა. შუტცის აზრით, ადამიანთა მოქ-

მედებები და რეაქციები სხვა ადამიანების მოტივების და მიზნების ხელმომედების შედეგთა გამომხატველ მოვლენებად უნდა მივიჩნიოთ. მან ყურადღება ე.წ. **ინტერსუბიექტურობის** მოვლენაზე გაამახვილა, რომელშიც სხვისი რეალური განზრახვის შესახებ ადამიანის ცოდნა იგულისხმება. ამგვარ ცოდნას ინტერაქციის პროცესში დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა გააჩნია, ის მოქმედებათა ტიპიურ ფორმებს ეყრდნობა, რომლებიც სოციალიზაციის პროცესში ყალიბდებიან [5].

განავრცეს რა ზემოხსენებული თვალსაზრისი, პ. ბერგერმა და ტ. ლუკმანმა სოციალური ურთიერთმოქმედების მექანიზმის შემდეგი მოდელი შემოგვთავაზეს [6]. ეს ავტორები თვლიან, რომ სოციალური სამყარო შექმნილ, ანუ კონსტრუირებულ რეალობად უნდა განვიხილოთ. კონსტრუირებული სინამდვილე მნიშვნელობების რეალობას წარმოადგენს, მისი აგების ძირითადი საფუძველი ენა და სიმბოლოებია. იზოლაციაში მყოფი ორი მოქმედის სუბიექტი, ვთქვათ, რობიზონ კრუზო და პარასკევა პირველი შეხვედრის დროს ერთმანეთს საკმაოდ უნდობლობით და სიფრთხილით ათვალიერებდნენ. მაგრამ დროთა განმავლობაში, ურთიერთმოქმედების წყალობით, მათი ქცევების ტიპიზაცია („ის კიდევ მოვიდა“) და შაბლონიზაცია („ეს ის ხერხია, რომელიც ჩვენ შემდგომში უნდა გამოვიყენოთ“) ხდება. როდესაც მოქმედების ამგვარი ფორმები სხვებსაც, კერძოდ, მეორე თაობის წარმომადგენლებს გადაეცემა, მაშინ ისინი კანონიერ ძალას იძენენ და სხვადასხვა სახის საქმიანობის განხორციელების საყრდენი ხდებიან. პ. ბერგერის და ტ. ლუკმანის თვალსაზრისის ძირითადი დებულება იმაში მდგომარეობს, რომ **თანდათანობით მოქმედებათა დაკანონებული ფორმების და მათი შესაბამისი მარეგულირებელი წესების გახაგნება, ანუ მატერიალიზირება ხდება, რის შედეგადაც ისინი, უკვე, ადამიანებისაგან დამოუკიდებელ მოვლენებად აღიქმებიან და მოიაზრებიან.** ამდენად, სოციალური რეალობა, ფაქტობრივად, ამგვარი ქცევების ერთობლიობა გახლავთ და მეტი არაფერი. ავტორთა აზრით, საკუთრივ ადამიანთა სოციალურმა ურთიერთმოქმედებამ ეს რეალობა შეიძლება „ხელმეორედ დაასაბუთოს“ ან მასში გარკვეული ეჭვი შეიტანოს და შემდგომში გარდაქმნას კიდეც. სოციალური რეალობა შინაგანად არამყარია, ის ცვლილებებისადმი ღია წარმონაქმია და ადამიანის მიერ მუდმივი ქმნადობის ობიექტად გვეელინება.

3.2. სოციალური გაცვლა

როგორც აღნიშნეთ, ინტერაქციის პროცესში ადამიანთა შორის მათი მოქმედებებიდან გამომდინარე შედეგების ურთიერთგაცვლასთან გვაქვს საქმე. მკვლევართა ერთმა ნაწილმა ამ მოვლენის საფუძვლად მდებარე მექანიზმის აღმწერი და ამხსნელი კონცეფციები შეიმუშავა. ეს კონცეფციები, ძირითადად, ნეობიჰევიორისტულ თვალსაზრისს გამოხატავენ, კერძოდ, ისინი როგორც ქცევის, ასევე შემეცნებით ცვლადებს ითვალისწინებენ. სოციალური გაცვლის ამხსნელი პრინციპები ძირითად ყურადღებას ადამიანთა შორის **დაჯილდოების და დასჯის** ეფექტებზე ამახვილებენ. ივარაუდება, რომ ურთიერთობაში მყოფი პიროვნებები, დადებითი შედეგების მიღწევის თვალსაზრისით, ერთმანეთზე დამოკიდებულნი არიან. ექსპერიმენტულ ვითარებაში დამოუკიდებელი ცვლადის როლში ურთიერთკონტროლის განხორციელების შესაძლებლობა გამოდის, ანუ იგულისხმება, რომ ინტერაქციაში მყოფი ადამიანები საკუთრივ ურთიერთმოქმედებიდან გამომდინარე დადებით და უარყოფით შედეგებზე ზემოქმედებას ახდენენ. დამოკიდებულ ცვლადებს რაც შეეხება, ჩვეულებრივ, ისინი ურთიერთობიდან გამომდინარე შედეგებს, შემუშავებულ ნორმებს, კონვენციონალურ როლებს, შეკენილ ძალაუფლების ხარისხს და სხვა ამგვარ მოვლენებს წარმოადგენენ. მომდევნო პარაგრაფებში მოყვანილი საკითხების განხილვის დროს ვნახავთ, რომ ინტერაქციის დადებითი მონაპოვარი როგორც მატერიალური (მაგალითად, ფულადი ანაზღაურება), ასევე სოციალურ-ფიქოლოგიური (ვთქვათ, სტატუსის გაზრდა, პასუხისმგებლობის განცდა) შეიძლება იყოს. სოციალური გაცელის კლასიკურ ნიმუშებად გ. ჰოუმენსის და ჰ. კელი – გ. ტიბოს მოდელები მიგვაჩნია [7, 8].

3.2.1. სოციალური გაცვლა როგორც ქცევა.

გ. ჰოუმენსს მიაჩნია რომ ადამიანთა ინტერაქციის გააზრება იმ დაშვებას უნდა ეყრდნობოდეს, რომლის მიხედვით, ადამიანთა ურთიერთობა მათ შორის მატერიალურ და სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ღირებულებათა გაცელას ნიშნავს. მისთვის ამის ნათელ ნიმუშებს ყოველდღიურ ცხოვრებაში გამოყენებადი შემდეგი გამონათქვამები წარმოადგენენ: „ეს ადამიანი მართლაც დასაფასებელი პიროვნებაა“, „მან მართლაც

დახმრება გამიწია“, „მასთან ურთიერთობა ძვირად დამიჯდა“ და ა.შ. გ. ჰოუმენსი იმაშია დარწმუნებული, რომ გაცვლის კონცეფციის ღირსება იმაში უნდა დავინახოთ, რომ ის სოციალურ ფსიქოლოგიას ეკონომიკურ მეცნიერებებს უახლოებს. კონცეფციის ავტორის მიერ სოციალური გავლენის, სოციალური მართვის და განაწილების სამართლიანობის მოვლენებია გაანალიზებული.

ა). სოციალური გავლენის ფენომენის კვლევის შედეგებს გ. ჰოუმენსი საკუთარი კონცეფციის ჭრილში განიხილავს. ის ორი ცვლადის, კერძოდ, ჯგუფის შეჭიდულობის და საკუთრივ ინტერაქციის თავისებურებაზე მსჯელობს. ჯგუფის შეჭიდულობა მის წევრებს შორის არსებული ურთიერთმიმზიდველობის ჯამური შედეგია. ერთობლივი საქმიანობა ჯგუფის ყოველ წევრს რაღაცას აძლევს. ინტერაქცია კი უფრო რაოდენობრივი მახასიათებელია, რადგან მასში ვერბალური ქცევის სიხშირე ელინდება, რომელიც „მოგების“ და „დანაკარგის“ ტერმინებით შეიძლება აღიწეროს. ემპირიული კვლევის მონაცემები გვიჩვენებენ, რომ ჯგუფი რაც უფრო შეჭიდულია, მით მისი წევრების ურთიერთთან ინტერაქცია უფრო ხშირია. მეორე მხრივ, ჯგუფი რაც უფრო შეჭიდულია, სოციალური გავლენის ეფექტი, მით უფრო დიდია. გ. ჰოუმენსის აზრით, ეს იმას ნიშნავს, რომ ჯგუფის წევრების მიმართ გამოვლენილი ქცევები რაც უფრო ღირებულია, მით მათი საპასუხო მოქმედებებიც უფრო დიდი მნიშვნელობის მქონეა.

ბ). ადამიანის ქცევის ერთ-ერთ ასეთ მამოძრავებელ ძალას სარგებლიანობის მიღებისაკენ მისი სწრაფვა წარმოდგენს. გ. ჰოუმენსი **სარგებლიანობას მიღებულ დაჯილდოებას და გაცემულ საფასურს შორის არსებულ სხვაობად განიხილავს**. საფასური ერთი ადამიანის მიერ მეორესთვის რაიმეს გაცემას, გაღებას ნიშნავს. ამ დაშვებიდან გამომდინარე, კონცეფციის ავტორი შემდეგ დასკვნამდე მიდის: ინტერაქციის პროცესში ადამიანის ქცევის ცვლილებას ყველაზე მეტად მაშინ უნდა ველოდოთ, როდესაც მის მიერ აღქმული სარგებლიანობა ძალზე მცირეა.

გ). გ. ჰომენსის თანახმად, რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებებში ჯგუფის ფუნქციონირებაში გარკვეული წონასწორობა შეიმჩნევა. ამ მდგომარეობას სარგებლიანობისადმი ინდივიდუალური სწრაფვა კი არა, არამედ მისდამი კოლექტიური ორიენტირება უზრუნველყოფს. გ. ჰოუმენსი აღნიშნული დებუ-

ლების ნათელსაყოფად შემდეგ მაგალითს მიმართავს. ეთქვათ, ქარხანაში ისეთი ორი შრომითი ჯგუფი საქმიანობს, რომლებიც ტერიტორიულად მეზობლად იმყოფებიან, ხოლო მათი მუშაობის შინაარსი ერთმანეთისაგან მხოლოდ ოდნაე განსხვავდება. ისიც ვიეარაუდოთ, რომ ერთ-ერთი ჯგუფის წარმომადგენლები შემდეგი სახის საყვედურს გამოთქვამენ: ჩვენ და მეორე ჯგუფის წევრებს თანაბარ ანაზღაურებას გვიხდიან, რაც გაუმართლებელია, რადგან ჩვენი საქმიანობა, მათ მუშაობასთან შედარებით, უფრო საპასუხისმგებლოა. პასუხისმგებლობა, ყველაფერს თავი რომ დავანებოთ, მომუშავის ფსიქიკურ დაძაბულობას გულისხმობს, რაც ადამიანისათვის გარკვეული სახის დანახარჯია. ამასთან დაკავშირებით გ. ჰოუმენსი აღნიშნავს, რომ ნებისმიერ შრომით კოლექტივში ე.წ. სტატუსური მდგომარეობის გაწონასწორების ტენდენცია არსებობს. ამგვარ ვითარებაში ადამიანებმა თავისი შრომის პროცესი შეიძლება დამღლელად და მოსაწყენად ჩათვალონ, მაგრამ თვით ჯგუფის სოციალური მდგომრეობით უკმაყოფილებას არ გამოთქვამენ, რადგან, მათი აზრით, ამ კონკრეტულ შემთვევაში სამართლიანი განაწილების სოციალური პრინციპი ძალაში რჩება.

3.2.2. ღიადური ურთიერთდამოკიდებულება.

ღიადური ურთიერთდამოკიდებულების კონცეფციის ავტორები ჰ. კელი და გ. ტიბო არიან. მათ მიზნად ურთიერთობის პროცესში დიადის, ანუ ორი ადამიანის ურთიერთზეგავლენის და მათი მოქმედების რეგულირების კანონზომიერებათა მოდელირება დაისახეს. ჰ. კელი და გ. ტიბო დიადური ურთიერთმოქმედების აღწერის დროს ძირითად ყურადღებას ე.წ. ურთიერთდამოკიდებულების მატრიცას (სვეტების და სტრიქონებიდან შემდგარი სწორკუთხოვანი ცხრილი) აქცევენ. კონცეფციის ავტორები დიადური ურთიერთობების სტრატეგიებს, ძირითადად, ლაბორატორიული ექსპერიმენტის სიტუაციაში იკვლევენ. ინტერაქციის მოდელირების ნიმუშად მათ ე.წ. პატიმრის დილემის ვითარება აიღეს, რომლის თავისებურება შემდეგში მდგომარეობს.

პროკურორი დანაშაულში ორი ეჭვმიტანილი პირის დაკითხვას აწარმოებს. ორივე დამნაშავეა, მაგრამ პროკურორს მათი ბრალეულობის დასამტკიცებელი საბუთები მხოლოდ უფრო მცირე ზომის დანაშაულის ჩადენაში გააჩნია. ამის გამო, ის

იძულებლია მათ ცალცალკე დანაშაულში აღიარების გაკეთება შესთავაზოს. სიტუაცია შემდეგნაირია: თუ ერთი მათგანი დანაშაულს აღიარებს, ხოლო მეორე არა, მაშინ პირველს პროკურორი ხელშეუხებლობის გარანტიას სთავაზობს, ხოლო მეორეს უფრო მძიმე დანაშაულებრივ ქმედებაზე პასუხს აგებინებს. დანაშაულს თუ ორივე პატიმარი აღიარებს, მაშინ ისინი შედარებით ზომიერ სასჯელს მიიღებენ. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც დანაშაულს არცერთი მათგანი არ აღიარებს, მაშინ ორივე მცირე სასჯელს მიიღებს. ჰ. კელი და გ. ტიბო თავის ექსპერიმენტულ გამოკვლევებში სხვადასხვა სახის დანახარჯებს (პატიმრობის ვადა, ურთიერთობების გაუარესება, გარკვეული თანხის წაგება და სხვ.) იყენებენ, ხოლო ინტერაქციაში მყოფი პირების მიერ შესაძლო გამოყენებად სტრატეგიებს „მოგება – წაგების“ მატრიცის საშუალებით აღწერენ.

განვიხილოთ ის ძირითადი ცვლადები, რომლებიც ჰ. კელის და გ. ტიბოს კონცეფციაშია წარმოდგენილი. ავტორები, პირველ რიგში, ურთიერთობიდან გამომდინარე რეზულტატებს გამოყოფენ, რომლებსაც ისინი დაჯილდოების და დანახარჯის ტერმინებში განიხილავენ. დაჯილდოებას მიეკუთვნება ის, რაც ადამიანს აკმაყოფილებს, ხოლო დანაკარგია ყველაფერი ის, რაც მას უსიამოვნებას მოუტანს. დაჯილდოების და დანახარჯის შედარებითი ხარისხი ურთიერთობაში მყოფი პირების მოთხოვნილებებით და ღირებულებითი ორიენტაციებით განისაზღვრება. ურთიერთობაში წარმოქმნილი მოყირჭების გრძნობა დაჯილდოების ეფექტს ამცირებს, ხოლო დანახარჯის მნიშვნელობას ზრდის. კონცეფციაში დიდი როლი ადამიანის მიერ ურთიერთობიდან გამომდინარე შედეგების შეფასების პროცესს ენიჭება. ინტერაქციიდან გამომდინარე რეზულტატების მიღება – მიუღებლობის განსასაზღვრავად ადამიანები გარკვეულ სუბიექტურ სტანდარტებს, ანუ კრიტერიუმებს იყენებენ.

ჰ. კელი და გ. ტიბო ურთიერთობიდან გამომდინარე შედეგების შეფასების სუბიექტური სტანდარტების ორ სახეს, კერძოდ, ზოგად შედარების დონეს (ზშდ) და ალტერნატივების შედარების დონეს (შდ ალტ.) გამოყოფენ. ზშდ-ე ის სუბიექტური სტანდარტია, რომლის საშუალებით ადამიანები **მათთვის ურთიერთობის მიმზიდველობის ხარისხს აფასებენ**. შეფასების ეს კრიტერიუმი ადამიანის მიერ ურთიერთობიდან გამომდინარე

შედეგების რაგვარობის, მათი ღირებულების განსაზღვრის საყრდენს წარმოადგენს. თეორიულად ივარაუდება, რომ რეზულტატები, რომლებიც ზშფ-ეს აღემატებიან, ისინი ადამიანის მიერ დამაკმაყოფილებლად აღიქმებიან, ხოლო ის შედეგები, რომლებიც ამ კრიტერიუმზე უფრო მცირეა, პიროვნების მიერ არადამაკმაყოფილებლად ფასდება. კონცეფციის ავტორები აღნიშნავენ, რომ შეფასების „ინდივიდუალურ სკალაზე“ ზშდ-ის ადგილმდებარეობა ყველა იმ **შედეგების ერთობლიობით განისაზღვრება, რომელიც მას საკუთარი ცხოვრებისეული გამოცდილებით აქვს მიღებული.** იგულისხმება, რომ პიროვნულად რაც უფრო ღირებულია შედეგი, მას ზშდ-ის ჩამოყალიბებაში, მით უფრო დიდი წონა გააჩნია. შდ ალტ.-ეს. რაც შეეხება, ის ურთიერთობიდან გამომდინარე შედეგების ისეთ მცირე, ანუ მინიმალურ დონეს გამოხატავს, რომელიც ადამიანისათვის მაინც მისაღებია. აქედან გამომდინარე, თეორიულად ივარუდება, რომ თუ ურთიერთობიდან მიღებული შედეგები შდ ალტ.-ზე მცირეა, მაშინ ადამიანი ურთიერთობას აღარ გააგრძელებს. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც ინტერაქციიდან გამომდინარე რეზულტატები ამ სუბიექტურ სტანდარტს აღემატებიან, მაშინ ადამიანი მიმდინარე ურთიერთობაში უფრო ჩართული ხდება.

დაბოლოს, აღნიშნავთ, რომ ზემოგანხილული კონცეფციის თანახმად, ინტერაქციის შედეგად მიღწეული დაჯილდოება და დანახარჯი საკუთრივ ურთიერთმოქმედების ფარგლებს გარეთ მდებარე შინაგანი და გარეგანი ფაქტორებით არის დეტერმინირებული. გარე დეტერმინატები დადებითი შედეგების მიღწევის დიაპაზონს ადგენენ, ხოლო შინაგანი დეტერმინანტები ამგვარი რეზულტატების მიღწევის შესაძლებლობას განაპირობებენ. სოციალური ურთიერთმოქმედება მხოლოდ იმ შემთხვევაში გაგრძელდება, თუ დიადის წევრების მიერ მიღებული დაჯილდოება მათ დანახარჯებს აღემატება.

3.3. ურთიერთმოქმედების ანტისოციალური მხარე

ადამიანის ანტისოციალური ქცევის უკიდურესი ფორმა აგრესიული ქცევა გახლავთ. ქცევის ეს ფორმა ტრადიციულად მკვლევართა განსკუთრებულ ინტერესს იწვევდა. ადამიანთა ურთიერთმოქმედების პროცესში აგრესიული ქცევის შესწავლას თეორიულთან ერთად, განსაკუთარებული პრაქტიკული მნიშვნელობა გააჩნია, მის შესახებ მსჯელობას საგანგებო ყურადღებას სწორედ ამიტომ ვანიჭებთ.

სხვისი გაღიზიანება, უმცირესობის დისკრიმინაცია, ფიზიკური და სიტყვიერი შეურაწყოფა, დაბოლოს ომები და სხვადასხვაგვარ კონფლიქტებში გამოვლენილი სისასტიკე ადამინის აგრესიული მოქმედების მაგალითებია. ამჟამად ჩვენ მძიმე დროში ვცხოვრობთ: პოლიტიკურ, ეკონომიკურ, სოციალურ და ეთნიკურ საფუძველზე აღმოცენებული ლოკალური ომები და საშინელი ტერაქტები – თითქმის აღარაფისათვის უცხო არ არის. **აგრესიაში სხვისთვის ზიანის ან ტკივილის მიყენების განზრახვით განხორციელებული ფიზიკური ან სიტყვიერი ქცევა იგულისხმება.**

როდესაც ადამიანი გარკვეული მიზნის მიღწევის პროცესში თვითდაჯერებულ, ენერგიულ მოქმედებებს ანხორციელებს, ეს მისი შეუპოერობის მაჩვენებელია და არა აგრესიული ქცევის გამომხატველი. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც ვინმე სხვისი ან სხვებისათვის ტკივილის და ზიანის მიყენების მიზნით რაიმეს მოიმოქმედებს, მაშინ საქმე აგრესიულ ქცევასთან გვაქვს. როგორც ეხედავთ, აგრესიული ქცევის გარკვეული მახასიათებლები არსებობს. ექსპერიმენტულ ვითარებაში აგრესიის დონის მანიპულირება და მისი ეფექტები ცდისპირის მიერ სხვისთვის (ჩვეულებრივ ცრუმაგიერი ცდისპირი) მიყენებული ზიანის ხარისხში ვლინდება, რომელსაც ის „დასასჯელი“ სუბიექტის მიმართ ამჟღავნებს.

აგრესიული ქცევის ორ სახეს, კერძოდ, მტრულ და ინსტრუმენტულ აგრესიას გამოყოფენ. მტრული აგრესია ადამიანის განრისხების გრძნობით არის განპირობებული, მისი ერთადერთი მიზანი სხვისთვის ზიანის მიყენება გახლავთ. ინსტრუმენტული აგრესიის შემთხვევაში ინდივიდი ან ჯგუფი აგრესიულ ქცევას რაიმე მიზნის მისაღწევად მიმართავს, ის ამ

უკანასკნელის განხორციელების საშუალებას წარმოადგენს. პოლიტიკოსები (და არა მარტო ისინი) ნებისმიერ ომს გარკვეული „სასიკეთო“ მიზნის მიღწევით (ქვეყნის განთავისუფლება, წართმეული ტერიტორიების დაბრუნება, აგრესიაზე აგრესიით პასუხი და სხვ.) ამართლებენ. მეცნიერთა შორის აგრესიული ქცევის ბუნების შესახებ ორი მკვეთრად განსხვავებული თვალსაზრისი არსებობს. პირველის მიხედვით, აგრესიული ქცევა თანდაყოლილ, ინსტინქტურ მოელნას წარმოადგენს. მეორე თვალსაზრისი აგრესიულ ქცევას ადამიანის გარემოსთან აქტიური ურთიერთობის, ანუ დასწავლის შედეგად მიიჩნევს. ორივე მიდგომას დეტალურად ქვემოთ განვიხილავთ. წინასწარ შემდეგ გარემოებას გვინდა გავუსვათ ხაზი. ანტისოციალური ქცევის თავისებურებებს ჯგუფთაშორისი ურთიერთობის კონტექსტში განვიხილავთ, რადგან ამგვარი მიდგომა სწორედ სოციალურ-ფსიქოლოგიური და არა უპირატესად ზოგადფსიქოლოგიური (ინდივიდუალური თვისებების) მახასიათებლების გათვალისწინების საშუალებას გვაძლევს.

3.4. თანდაყოლილი აგრესია

აქ ჩვენი მსჯელობის საგანი აგრესიული ქცევისადმი ტრადიციული მიდგომებია, რომლებიც გასული საუკუნის დასაწყისში შეიქმნა და რომლებსაც მიმდევრები ამჟამად არც თუ ისე ცოტა ჰყავს.

3.4.1. წაბაძვა და კოლექტიური ქცევა.

აგრესიული ქცევის მექანიზმის შესწავლა მკვლევართა ყურადღების ცენტრში ჯერ კიდევ ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის ჩამოყალიბებამდე იყო. იმდროინდელი ავტორების მსჯელობის საგანი, კერძოდ, მხედველობაში გ. ტარდი და გ. ლებონი გვყავს, ჯგუფთაშორისი აგრესია და ამ მოვლენის ძირითადი მამოძრავებელი ძალების დადგენა და აღწერა გახლდათ [9]. კვლევის საგანის ე.წ. „ორგანიზებული და არაორგანიზებული“ ადამიანთა დაჯგუფებების მოქმედების თავისებურება წარმოადგენდა. მკვლევართა ძირითადი იდეა იმაში

მდგომარეობდა, რომ ბრბოს ზემოქმედებით ცალკეულ ინდივიდებში ის ინსტინქტები იღვიძებენ, რომლებიც მანამდე დათრგუნული იყვნენ. ამ ავტორების თანახმად, **ბრბოს მოქმედების შემთხვევაში ცივილიზებული ქცევის ხიფრიფანა ფენა ხდება და ადამიანები თავის ჭეშმარიტ, ხილრმისეულ, ბარბაროსულ და პრიმიტიულ სახეს ავლენენ.**

ამავე ავტორების მიერ აღწერილია ისეთი მასობრივი მოვლენა, როგორიც პანიკა არის და რომლის მადეტერმინირებელ მექანიზმს წაბაძვის მოვლენაში ხედავენ. წაბაძვის კერძო გამოვლინებად ისინი „გადადებას“, ანუ „შეყრას“ (ავადმყოფობის გადადების მსგავსად) მიიჩნევდნენ. მათი აზრით, გადადება სოციალური გავლენის ისეთ ფორმად უნდა განვიხილოთ, რომელიც შ¡დარებით მრავალრიცხოვან ადამიანთა თავშეყრის შემთხვევაში გვხვდება. ამგვარ ვითარებაში ადამიანები ერთიანობის განცდით იმსჭვალებიან, რაც მასობრივ ექსტაზში (მოყვება დადებითი ქცევითი შედეგი) ან ფსიქოზში (იწვევს უარყოფით ქცევით რეზულტატს) შეიძლება გადაიზარდოს. სოციალური ურთიერთქმედების პროცესში გადადება ერთი ადამიანიდან მეორეზე ან ჯგუფიდან მეორე ჯგუფზე ზემოქმედებით ემოციური მდგომარეობის აღმძვრელია. ამ შემთხვევაში ადამიანი შეგნებულ და წინასწარ განზრახულ ზემოქმედებას კი არ განიცდის, არამედ ის სხვების მიერ განხორციელებულ ქცევებს უნებლიედ ბაძავს და რეალურადაც ანხორციელებს. გადადების უარყოფითი ეფექტი ყველაზე აკუმულირებული სახით პანიკაში მჟღავნდება. აღნიშნულია, რომ პანიკის ეფექტებთან საქმე შედარებით დიდი რაოდენობის და უმართავი ხალხის თავყრილობის შემთხვევაში გვაქვს. პანიკის გამომწვევ ძირითად მიზეზებად ინფორმაციის დეფიციტი ან სიჭარბე სახელდება. პანიკის, როგორც ემოციური მდგომარეობის უშუალო მიზეზი გაურკვეველი, ხშირად დაუჯერებელი, ფანტასტიკური შეტყობინების მიღება ხდება, რომელიც მასაში ელვის სისწრაფით იწყებს გავრცელებას.

საგულისხმოა, რომ ზემოხსენებული ავტორების მიერ ჯგუფურ მოვლენათა აღწერის ადეკვატურობის და საბუთიანობის ნათელი ცხოვრებისეული მაგალითი აშშ-ს ერთ-ერთ შტატში 1938 წ. მასობრივი პანიკის წარმოქმნა გახლავთ. [10]. ქვეყნის ერთ-ერთ პროვინციულ ქალაქში ჰერბერტ უელსის ცნობილი ფანტასტიკური ჟანრის ნაწარმოების „სამყაროთა

ომების“ მიხედვით შექმნილი სპექტაკლის რადიოსცენირების გადაცემა მოეწყო. მიუხედავად იმისა, რომ გადაცემის ეთერში გასვლამდე რამოდენიმე დღით ადრე მოსახლეობა წინასწარ გააფრთხოლეს იმის შესახებ, რომ ამგვარი რეპორტაჟი ამა და ამ დროს ეთერში გავა (თვით გადაცემის პროცესში კეთდება პაუზა და გაფრთხილება მეორდება), მსმენელთა მნიშვნელოვანმა ნაწილმა გადაცემა მაინც რეალობად აღიქვა და ასობით ადამიანი ქუჩაში გაოგნებული გამოეარდა. მარსიანელების დედამიწაზე „შემოჭრის“ ამბავი ელვისებური სისწრაფით გაერცელდა, რის შედეგადაც, ფაქტობრივად, ასი ათასობით ადამიანი მასობრივი ფსიქოზის მდგომარეობაში აღმოჩნდა. მათ შორის ისეთებიც კი იყვნენ, რომლებმაც მარსიანელები საკუთარი თვალით „ნახეს“.

3.4.2. ინსტინქტი და სოციალური ქცევა.

უ. მაკდაუგოლმა, სოციალური ფსიქოლოგიის ერთ-ერთმა ადრინდელმა თვალსაჩინო წარმომადგენელმა, სოციალური ქცევის ინსტინქტების კონცეფცია შეიმუშავა [11]. უ. მაკდაუგოლის თანახმად, სოციალური ურთიერთმოქმედების საფუძველს როგორც ინდივიდის, ასევე ჯგუფის დონეზე **თანდაყოლილი ინსტინქტები** წარმოადგენენ. მისი აზრით, ცოცხალი ორგანიზმის მოქმედების ძირითადი მექანიზმი მისწრაფებაა სასიცოცხლო მიზნისაკენ. კონცეფციის ავტორის მიერ მიზნისკენ სწრაფვა სოციალური ქცევის გაუცნობიერებელ, ინტუიციურ მამოძრავებელ და წარმართველ ძალად განიხილება. ადამიანისათვის დამახასიათებელი ინსტინქტების ერთობლიობის ჩამოყალიბების საფუძველი მის გარკვეულ დისპოზიციებშია. ფსიქოფიზიკური მიდრეკილებები შთამომავლობით გადმოცემული და განსაზღვავი ნერვული ენერგიის სახით არსებობენ.

ინსტინქტები აღქმად, გრძნობად და ქცევით კომპონენტებს შეიცავენ. რაც ადამიანის ცნობიერებაში ხდება, მისი ინსტინქტებით არის განპირობებული. ამავე დროს, ინსტინქტები ადამიანის ცნობიერებაში, ძირითადად, ემოციური განცდების სახით წარმოდგებიან. უ. მაკდაუგოლმა ინსტინქტების და ემოციების შემდეგი კავშირები გამოყო: ბრძოლის – განრისხება, შიში; გაქცევის – თვითგადარჩენის განცდა; შთამომავლობის შექმნა – სიყვარული, ეჭვიანობა; მოხვეჭის – საკუთრების განცდა; შენების – ქმნადობის განცდა; ჯოგურობის – მიკუთ-

ნების განცდა. კონცეფციის თანახმად, ადამიანის აგრესიული ქცევა, რასაკვირველია, ინსტინქტურია, კერძოდ, ხალხთა შორის საუკუნეების მანძილზე მიმდინარე ომები ბრძოლის ინსტინქტით წარიმართება. უ. მაკდაუგოლს მიაჩნია, რომ ადამიანი თავისი ბუნებით იმპულსური არსებაა და ამიტომ მისი მოქმედების რეგულირება გარკვეული სოციალურ-ნორმატიული შეზღუდვებით უნდა წარიმართოს.

დასკვნის სახით შემდეგი უნდა ითქვას. ჩვენს მიერ განხილული კონცეფციები თავისი ბუნებით გონებაჭვრეტითი თეორიებია, მათ წარსულშიც სათანადო ემპირიული საბუთიანობის უქონლობის გამო აკრიტიკებდენ. ეს კონცეფციები თანამედროვე სოციალურ ფსიოლოგიაში, წარსულთან შედარებით, ნაკლები პოპულარობით სარგებლობენ. აგრესიული ქცევის მხოლოდ ინსტინქტური ბუნების მოვლენებით ახსნა, ამჟამად არსებული ექსპერიმენტული მონაცემების გათვალისიწნებით, მართლაც რომ კრიტიას ვერ უძლებს, ამის შესახებ მჯელობა მომდევნო პარაგრაფში გვექნება. აქ მხოლოდ შემდეგს აღვნიშნავთ. სოციალური მეცნიერებების სფეროში არსებული მრავალრიცხოვანი ლიტერატურის საგულდაგულო მიმოხილვამ აჩვენა, რომ სხვადასხვა სახის ინსტინქტების ჩამონათვალმა ექვსი ათასს მიაღწია. ჩამონათვალში მოყვანილ ინსტინქტებს საკუთარი დასახელებები გააჩნიათ, რომელთა მეშვეობით ადამიანის სოციალური ქცევის ახსნას ცდილობენ. გამოდის, რომ სახელის დარქმევა ახსნას ნიშნავს. მაგალითად, ცხოველების ჯოგურად სიარული ჯოგური ინსტინქტით აიხსნება, ხოლო მათთვის რომ ჯოგური ინსტიქტია დამახასიათებელი, მათივე ჯოგური ფორმის სიარულით საბუთდება. ამგვარი მსჯელობა რაიმე მოვლენებს შორის მიზეზობრივი კავშირის დადგენაში ნამდვილად არ გამოგვადგება [12].

3.4.3. კატარსისი და აგრესიული ქცევა.

ინტირეაქციის პროცესში აგრესიული ქცევის გამოვლინების მოტივაციური თეორია ზ. ფროიდმა შეიმუშავა [13]. ზ. ფროიდი ზემოგანხილული კონცეფციების აეტორებს ძირითადში ეთანხმება, ამავე დროს, ის აგრესიული ქცევის ახსნის საკუთარ ფსიქოანალიტიკურ მიდგომას გვთავაზობს. ხაზგასასმელია, რომ მან განსაკუთრეული ყურდღება ჯგუფთაშორის ურთიერთობებზე გაამახვილა. ზ. ფროიდის მიხედვით, აგრესიული

მოქმედება რომელიმე ჯგუფის წევრის მიერ სხვა ჯგუფის წარმომადგენლის მიმართ, ძალის თვალსაზრისით, უპირატესობის მოპოვების გამომხატველია. ჯგუფთაშორისი აგრესიის განმაპირობებელ ფაქტორებად, ტრადიციულად, კონკრეტულ პიროვნულ მახასიათებლებს მიიჩნევდენ. ზ. ფროიდი კი ყურადღებას შინაგან მოტივაციურ მოელენებზე ამახვილებს. ჯგუფთაშორისი ურთიერთობის დახასიათების დროს ის შემდეგ სამ პრინციპს, კერძოდ, ჯგუფსგარეთ მტრობის აუცილებლობას, სხვების მიმართ მტრობის გამოელენით საკუთარ ჯგუფზე დადებით გაელენას და სიკვდილის, ანუ ნგრევის ინსტინქტს გამოყოფს.

ზ. ფროიდმა იმთავითვე, როგორც პოსტულატი, აღიარა, რომ ჯგუფსგარეთა მტრობის გამოვლენა თავისი ბუნებით უნივერსალურია, ის ნებისმიერი ჯგუფთაშორისი ურთიერთობების დროს მოქმედებს. ამავე დროს, ჯგუფსგარეთა მტრობა თვით მტრობის გამომხატველი ჯგუფის სიმყარის და შეჭიდულობის საფუძველს წარმოადენს. ზ. ფროიდისათვის ჯგუფსგარეთა მტრობა და ჯგუფსშიდა შეჭიდულობა ურთიერთგანმსაზღერელი მოელენებია. მას მიაჩნია, რომ ადამიანთა დიდი ჯგუფის ერთ მთლიანობად შეკერა მის წევრებს შორის სიყვარულის გაღვიებით უნდა მოხდეს. ამავე დროს, ჯგუფის შეჭიდულობის განმტკიცება მაშინ შეიძლება, როდესაც ისეთი სხვები აღმოჩნდებიან, რომელთა მიმართ ჯგუფის წევრების აგრესიული ქმედება რეალიზდება. მაგალითად, აღნიშნავს ზ. ფროიდი, როდესაც მოციქულმა პავლემ თავისი რელიგიური მრევლის შეკავშირების საფუძვლად ზოგადსაკაცობრიო სიყვარულის პრინციპი გამოიყენა, სხვა რელიგიების წარმომადენლების მიმართ ქრისტიანების მიერ შეუწყნარებლობის გამოვლინება სწორედ ამის შემდეგ იწყება. ზ. ფროიდი იმასაც აღნიშნავს, რომ რომაელებმა, რომლებსაც საკუთარი საზოგადოებრივი აღნაგობა და მისი შინაარსი საყოველთაო სიყვარულის პრინციპზე არ დაუმყარებიათ, მიუხედავად ამისა, ისინი სხვა რელიგიური ჯგუფების მიმართ შეუწყნარებლობას ნაკლებად ამჟღავნებდნენ. ზ. ფროიდს ამავე „თვალთმაქცი" პრინციპის გამოყენების ნიმუშად ფაშიზმის მძვინვარების დროს ნაცისტური იდეოლოგიის მქადაგებლების მიერ გერმანელი ერის „ერთ მუშტად შეკერის" მიზნით ანტისემიტიზმის გაუგონარი მასშტაბებით გაჩაღება მიაჩნია.

ზ. ფროიდის მიერ შემოთავაზებულია აგრესიული ქცევის შემდეგი მექანიზმი – მის საფუძვლად „სხვების“ მიმართ მტრული, შეუწყნარებლობის, ხოლო „თავისიანების“ მიმართ მეგობრული, შემწყნარებლობის გამომხატველი დამოკიდებულების ფორმირება ძევს. ამ მექანიზმის შინაარსულ მხარეს, ავტორი, როგორც მოსალოდნელი იყო, ე.წ. ოიდიპოს კომპლექსში ეძებს, რომლის იმანენტური განვითარება არა მხოლოდ ბავშვობის ასაკში, არამედ ზრდადამთავრებულობის პერიოდშიც ხდება. ჯგუფთაშორისი აგრესიის დასაყრდენი ამბივალენტური (მშობლების მიმართ სიყვარულის და სიძულვილის ერთდროული განცდა) ემოციური კავშირებიდან გამომდინარეობს, რომელიც მშობელსა და შვილს შორის არსებობს. ურთიერთობის პირველი საწყისები, რომლებსაც მომავალში გადამწყვეტი მნიშვნელობა ექნება, ადრეულ ბავშვობაში იწყებს ჩასახვას. ფსიქონალიტიკური თეორიის თანახმად, განვითარების სხვადასხვა სტადიები არსებობს: ორალური – წოვა, კბენა, ღეჭვა (0-18 თვე); ანალური – ფეკალიების გამოყოფის შეკავება ან მათი გამოყოფა (1/2 - 3 წელი); ფალური – სასქესო ორგანოები, მასტურბაცია (3-6 წელი); ლატენტური – სექსუალური უმოქმედობა, სექსუალური მომწიფება (6-12 წელი); გენიტალიური – ჰეტეროსექსუალური ურთიერთობის დაწყების შესაძლებლობა. ადამიანის ფსიქოსექსუალური განვითარება ბიოლოგიურად განსაზღვრული ეტაპების გასვლას გულისხმობს. ამავე დროს, ინდივიდის პირადი სოციალური გამოცდილება ამ პროცესს გარკვეულ დაღს ასვამს, რაც მის პიროვნულ თვისებებში, ფორმირებულ განწყობებში და ღირებულებებში მჟღავნდება.

ზ. ფროიდის აზრით, ამბივალენტური დამოკიდებულება განსაკუთრებით მამის მიმართ ვლინდება – სიყვარული და სიძულვილი ერთდროულ თანაარსებობაშია მოცემული. შვილები ცდილობენ მამას მიბაძონ, ამავე დროს, ის, როგორც ობიექტი, აგრესიის წყაროც გახლავთ. აქ ხაზგასასმელია ის გარემოება, რომ ადრეული ბავშვობის ამბივალენტური ემოციური ურთიერთობის გადატანა სოციალური ურთიერთობების ზოგად პროცესზე ვრცელდება. ზ. ფროიდის აზრით, მამამისისადმი დამოკიდებულების ამბივალენტური ხასიათი შემდგომში ჯგუფის ლიდერისადმი იდენტიფიკაციის გარკვეულ ტრანსფორმაციად უნდა ჩაითვალოთ. ამდენად, როგორც ბავშვობის ასაკშია მამის მიმართ ამბივალენტური დამოკიდებულება არსებითი, იგივე

მექანიზმი შემდგომში ადამინთა რეალური მოქმედების პროცესში გამომჟღავნდება. კონცეფციის ავტორს მხედველობაში, ერთი მხრივ ჯგუფსშიდა იდენტიფიკაცია და შეჯიდულობა, ხოლო მეორე მხრივ, ჯგუფსგარეთა მტრობის ეფექტი აქვს.

ზ. ფროიდის მოძღვრებაში არსებითი შემდეგი გახლავთ. ადამიანებს სიცოცხლის შენარჩუნების თანდაყოლილი ინსტინქტი გააჩნიათ, რომელსაც ავტორი ეროსს უწოდებს. ამავე დროს, მათ, აგრეთვე, დესტრუქციული შინაარსის მქონე სიკვდილის, ანუ ნგრევის ინსტინქტი აქვთ, რომელიც ტენატოსის ტერმინით აღინიშნება. როდესაც ნგრევის ინსტინქტი შიგნითაა მიმართული, ის თვითდასჯაში გამოიხატება, რომლის უკიდურეს სახეს თვითმკვლელობა წარმოადგენს. ხოლო როდესაც ეს ინტსტინქტი მიმრთულია გარეთ, მაშინ ის სხვების მიმართ მტრობაში, მათთვის ზიანის მიყენებაში და მკვლელობაშიც კი შეიძლება გამოვლინდეს. ნგრევის ინსტინქტი ყველა ადამიანში ფუნქციონირებს, ის მას სიცოცხლის განადგურებისაკენ უბიძგებს და არსებობა მას პირვანდელ მდგომარეობამდე, კონკრეტულად კი არაცოცხალი მატერიის ფორმამდე დაყავს.

ზ. ფროიდს სჯერდა, რომ ადამიანში არსებული აგრესიული ენერგია რაღაც ფორმით უნდა დაიხარჯოს, და, თუ ეს ახე არ მოხდა, მაშინ ის თანდათანობით დაგროვდება და ადამიანის ავადმყოფობის მიზეზი გახდება. დღეს ამ კონცეფციას „ჰიდრავლიკურს" უწოდებენ, რადგან ის დახურულ ჭურჭელში წყლის წნევის მომატების პრინციპის მსგავსია. ამ პრინციპთან ზ. ფროიდის მიდგომის მსგავსება იმაშია, რომ თუ აგრესია არ გამოვლინდა, მაშინ ადრე თუ გვიან, ის ადამიანის ფსიქიკაში აფეთქების მსგავს მოვლენას გამოიწვევს. ზ. ფროიდი თვლის, რომ საზოგადოების დანიშნულება სწორედ იმაშია, რომ ადამიანისათვის დამახასიათებელი ნგრევის ინსტინქტი რაღაცნაირად მართოს, კერძოდ კი მისი დამანგრეველი ძალა საზოგადოებისათვის სასიკეთო მოქმედების მიმართულებით წარმართოს, ანუ დაგროვილი ენერგიის სუბლიმაცია (ენერგიის შენაცვლების ფორმა, როდესაც დესტრუქციული ფსიქიკური ძალა სოციალურად მისაღებ აქტიობაში გადადის) მოახდონოს. ამ ენერგიის გამოთავისუფლებას, ხშირად, კატარსისის ცნებით აღნიშნავენ. კატარსისის რამოდენიმე ხერხი არსებოს: ა) დაგროვილი ენერგია ისეთი ფორმით დაიხარჯოს, როგორსაც სპორტული პაექრობები წარმოადგენენ; ბ) ენერგია ისე დაიხარჯოს, რომ ადამიანი

დესტრუქციულ ლია ქცევაში არ ჩაერთოს (მაგალითად, წარმოსახულ ვითარებაში ვინმეს „დასჯა"); გ) რეალურ აგრესიულ მოქმედებაში მონაწილეობა (მაგალითად, გინება, დაცინვა, ჭორის გავრცელება). აქ ბუნებრივად დაისმის კითხვა: კონცეფციაში ნაგულისხმევი კატარსისის სტრატეგიები ადამიანის დესტრუქციულ ენერგეტიკულ მიდრეკილებას რეალურად განმუხტავენ? ამ კითხვაზე პასუხი ემპირიული კვლევის მონაცემებმა უნდა მოგვცენ, რომლებსაც მოკლედ ქვემოთ შევეხებით.

3.4.4. ჰიდრავლიკის პრინციპი და ემპირიული მონაცემები.

მივმართოთ იმ ემპირიულ კვლევებს, რომლებიც მიზნად კატარსისის, როგორც ფსიქოლოგიური მექანიზმის, შესწავლას ისახავდა. მაგალითად, სტუდენტი-სპორტსმენების გამოკვლევამ კატარსისის, როგორც ენერგიის განმუხტვის საშუალების შესახებ ვერაფერი საიმედო ვერ გვითხრა [14]. კონკრეტულად კი შესწავლამ აჩვენა, რომ სპორტულ მოედნებზე „ომების" მოგება არ ხდება და არავითარი აგრესიული იმპულსის შეკიბრში განმუხტვა არ წარმოებს. სპორტულ თამაშებში მონაწილეობით ადამიანები, რასაკვირველია, კმაყოფილებას განიცდიდან, მაგრამ ეს იმას სრულიადაც არ ნიშნავს, რომ მათი აგრესიულობის დონე მცირდება.

შემდგომ, ემპირიული კვლევის ჭრილში, საკითხი შემდეგნაირად დაისვა: აგრესიას სპორტულ თამაშებში უშუალო მონაწილეობით ვერ ვამცირებთ, მაგრამ ხომ შესაძლებელია რომ ეს თამაშების ყურებით განხორციელდეს. კანადელმა სპორტის ფსიქოლოგმა გ. რასელმა ექსპერიმენტულად სწორედ ეს საკითხი შეისწავლა. მან სტუმარი გუნდის მიმართ ადგილობრივი გუნდის მოყვარულების მტრული გამოვლინების რეგისტრაცია განახორციელა. მაყურებლებზე დაკვირვება ყინულის ჰოკეის მატჩების მიმდინრეობის დროს ხდებოდა ისეთ ვითარებაში, რომელშიც პროფესიონალი სპორტსმენების აგრესიული ქცევა აშკარად მეღავნდებოდა [15]. სპორტსმენებს შორის რაც უფრო იძაბებოდა ურთიერთობა (ძალისმიერი ილეთების ჩატარების შემდგომ ძალზე ხშირად მუშტი-კრივი იმართება არა მხოლოდ წყვილ მოთამაშეთა შორის, არამედ ჩხუბში ორივე გუნდის მთლიანი შემადგენლობები ებმებიან), მაყურებლები მით უფრო აგრესიული ხდებოდნენ. ეს იმაზე

მიგვინიშნებს, რომ შეჯიბრების ყურება მაყურებლების მტრულ გამოხტომებს კი არ ამცირებდა, არამედ პირიქით – გარკვეული დროით მას ახშირებდა კიდეც.

ზემონათქვამის გარდა, ექსპერიმენტულად დასაბუთებულია, რომ უდანაშაულო მსხვერპლის მიმართ რაიმე ფორმით ზიანის მიყენება (ზიანი შეიძლება ფსიქოლოგიური და ფიზიკურიც იყოს) ამავე პიროვნებისათვის უარყოფითი მახასიათებლების მიწერის მიღრეკილებას უფრო აძლიერებს. ცდისპირები საკუთარ თავს იმაში არწმუნებდნენ, რომ მსხვერპლი არც თუ ისე კარგი ადამიანია და ის, რაც მის მიმართ არის ჩადენილი, მას ნამდვილად ეკუთვნის. საქმე იმაშია, რომ ადამიანის ღირსების გაუფასურების მცდელობა თავისთავად იმავე ადამიანის მიმართ მომავალშიც აგრესიის გამოვლენის საწინდარი ხდება. მაგრამ აქ საკითხი შეიძლება შემდეგნაირად დავსვათ: კი მაგრამ, როდესაც მსხვერპლი არც ისე უცოდველია, მაშინ რა შეიძლება მოხდეს, რეალიზდება კი კატარსისის პრინციპი? სწორედ ამგვარად დასვა საკითხი მ. კანმა, რომელიც მან ის ექსპერიმენტულად შეისწავლა [16].

გამოკვლევაში ლაბორანტად მომუშავე პიროვნება ცდისპირებს გარკვეულ ფიზიოლოგიურ მახასიათებლებს უსომაედა. ამ პროცედურის ჩატარების დროს ის ცდიპირებს უარყოფითად ეპყრობოდა, დამცინავი ტონით მათთვის საწყენ შენიშვნებს აძლევდა. ექსპერიმენტი ისე იყო დაგეგმილი, რომ ცდისპირთა ერთ ჯგუფს ლაბორანტის საქციელის შესახებ მათი უარყოფითი დამოკიდებულების გამომჟღავნების შესაძლებლობას აძლევენ (მათ ლაბორანტის უფროსებისათვის მის შესახებ ყველაფრის თქმის შესაძლებლობას ხელოვნურად უქმნიდნენ). ამავე დროს, როდესაც ამგვარი რამ ხდებოდა, ცდისპირებს იმაში აჯერებდნენ, რომ ლაბორანტს არა მარტო საყვედური მიეცემოდა, არამედ მას სამსახურიდან დათხოვნაც არ ასცდებოდა. ცდისპირთა მეორე ჯგუფს ამგვარი შესაძლებლობა არ გააჩნდა და მისი წევრები თავის „ბოლმას" თვითონვე „ინელებდნენ".

ფსიქოანალიტიკური კონცეფციის თანახმად, ცდისპირების ის ჯგუფი, რომელმაც ლაბორანტის მიმართ თავისი უარყოფითი დამოკიდებულება და აღშფოთება ვერ გამოამჟღავნა მისადმი ძალზე აგრესიულად უნდა იყოს განწყობილი. ის ჯგუფი კი, რომელმაც უარყოფითი ემოციებისაგან განთავისუფლე-

ბა შესაძლო – შეება იგრძნობს და ამიტომ ლაბორანტის მიმართ მტრულად განწყობილი ნაკლებად იქნება. მიღებულმა შედეგებმა ამ ვარაუდის საწინააღმდეგო სურათი მოგვცა: ცდისპირები, რომლებსაც ლაბორანტის მიმართ თავისი უარყოფითი დამოკიდებულების გამოხატვის შესაძლებლობა მიეცათ, იმავე პიროვნების მიმართ უფრო აგრესიულები გახდნენ, ვიდრე ის ცდისპირები, რომლებსაც საკუთარი დამოკიდებულების გამომჟღავნების შესაძლებლობა არ გააჩნდათ. ეს იმას ნიშნავს, რომ აგრესიული ქცევის რეალიზება აგრესიულობის ტენდენციას კი არ ამცირებს, არამედ პირიქით – ამგვარ მზაობას აძლიერებს.

მ. კანი გვიჩვენებს, რომ განრისხებულმა ადამიანმა შესაძლებელია „ჭარბ შურისგებას“ მიმართოს. ჭარბი შურისძიება, თავის მხრივ, ადამიანში ფსიქოლოგიური შეუთავსებლობის განცდას იწვევს, ისეთ სუბიექტურ მდგომარეობას, როგორსაც უდანაშაულო მსხვერპლის შემთხვევაში აქვს ადგილი. ამ შემთხვევაშიც, აღნიშნავს მ. კანი, საკუთარი საქციელის გამართლება იმ ადამაინის თვისებათა გაუფასურებას გულისხმობს, რომლის მიმართაც აღშფოთება უკვე გამოთქმულია.

ზემოაღნიშნულის გარდა, მრავალრიცხოვან ემპირიულ მონაცემებს თუ გავითვალისწინებთ, შემდეგი დასკვნის გაკეთება შეგვიძლია: მიღებული შედეგები კატარსისის, როგორც აგრესიული იმპულსებიდან განტვირთვის მექანიზმის შესახებ დამაიმედებელს ბევრს ვერაფერს გვეუბნებიან. კატარსისის იდეა ალბათ სწორია მხოლოდ ნაწილობრივ. უფრო მართებულია ვთქვათ, რომ ვინც ადამიანში აღშფოთებას იწვევს, მის მიმართ მტრული დამოკიდებულების დროებითმა გაქარწყლებამ ეს ადამიანი მართლაც შეიძლება კარგ გუნებაზე დააყენოს, მაგრამ ეს აგრესიულ და მტრულ ქცევით ტენდენციას ვერ ამცირებს.

3.5. შეძენილი აგრესია

სოციალურ ფსიქოლოგიაში ამჟამად მოღვაწე მკვლევართა უმრავლესობა იმ თვალსაზრისს იზიარებს, რომ ადამიანის აგრესიული ქცევა, ცხოველისაგან განსხვავებით, თავისი არსით გამოცდილების, ანუ დასწავლის შედეგს წარმოადგენს. მომდევნო პარაგრაფებში სწორედ ამგვარი მიდგომის გამომხატველ კონცეფციებს და შესაბამის ექსპერიმენტულ მონაცემებს გაგეცნობით.

3.5.1. ფრუსტრაცია და აგრესია.

აგრესიული ქცევის მიზეზის როლში განრისხების, ტკივილის, მოყირჭების განცდა და სხვა მსგავსი სუბიექტური მდგომარეობები შეიძლება გამოვიდნენ. ამავე დროს, აგრესიული ქცევის ძირითად მიზეზად მკვლევართა დიდი ნაწილი ფრუსტრაციას მიიჩნევს. **ფრუსტრაციაში მიზანდასახული ქცევის ხელის შეშლა, ანუ ბლოკირება იგულისხმება.** როდესაც მიზნის მიღწევას წინ რაიმე ელობება, მაშინ ადამიანში აღმოცენებული ფრუსტრაციის განცდა მის მიერ აგრესიული ქცევის განხორციელების ალბათობას ზრდის. გარკვეულმა ფაქტორებმა შეიძლება ფრუსტრაციის განცდა გააძლიეროს, რომელთა შორის დიდ მნიშვნელობას სიტუაციურ ცვლადებს ანიჭებენ. ერთ-ერთ საველე ექსპერიმენტში მონაწილე სტუდენტებს რიგში მყოფთა შორის უცერემონიოდ დადგომა ევალებოდათ (რიგი კინოს ან სპორტული შეჯიბრების ბილეთების შესაძენად, ან რიგი სხვადასხვა სახის პროდუქტის შესასყიდად, რიგი რესტორანში შესვლაზე). ზოგიერთ შემთხვევაში სტუდენტები რიგით მეორის უკან დგებოდნენ, ხოლო ზოგიერთში კი ისინი რიგით მეთორმეტის უკან იკავებდნენ ადგილს. მილებულმა მონაცემებმა აჩვენეს, რომ რიგში მყოფ ადამიანთა უფრო დიდ აღშფოთებას, როგორც მოსალოდნელი იყო, რიგით მეორე ადამიანის უკან დგომა იწვევდა. ეს იმაზე მიგვითითებს, რომ ფრუსტრაციის განცდა მაშინ ძლიერდება, როდესაც მიზანი ახლოა და მისი ბლოკირება ხდება [17].

ფრუსტრაცია – აგრესიის სოციალურ ბიჰევიორისტული კონცეფცია ლ. ბერკოვიჩმა შეიმუშავა [18]. ლ. ბერკოვიჩის აზრით, ფრუსტრაცია აგრესიული მოქმედების მიზეზი უშუალოდ კი არ ხდება, არამედ ის ჯერ ადამიანში განრისხების ემოციას

იწვევს, ხოლო შემდგომ ეს განცდა აგრესიული ქცევის უშუალო მიზეზი ხდება. მიზეზობრივი კავშირი აქ შემდეგ სახეს იღებს: ფრუსტრაცია → განრისხების განცდა → აგრესიული ქცევა. ფრუსტრირებული ადამიანი, ჩვეულებრივ, აღშფოთებას ვერბალური ქცევით, ეთქვათ, ლანძღვით გამოხატავს. გარდა ამისა, აგრესიასთან დაკავშირებული გამღიზიანებლები აგრესიული ქცევის განხორციელების მოტივაციას აძლიერებენ. ლ. ბერკოვიჩის მიერ ჩატარებულმა მრავალრიცხოვანმა გამოკვლევებმა გვიჩვენეს, რომ აგრესიასთან დაკავშირებულმა სტიმულმა და სათანადო ვითარებამ ადამიანს შეიძლება საბედისწერო ნაბიჯიც კი გადაადგმევინოს. მის მიერ საუსებით დამაჯერებლად ნაჩვენებია, რომ აგრესიულ ქცევასთან დაკავშირებულ ამგვარ სტიმულს განრისხებული ადამიანის მხედველობის არეში იარაღის მოხვედრა წარმოადგენს. ლ. ბერკოვიჩის მიერ გამოვლენილი კანონზომიერების გათვალისწინებით სრულიად არ არის გასაკვირი, რომ, მაგალითად, აშშ-ში მომხდარი მკვლელობების ნახევარი პირადი იარაღის გამოყენებით მოხდა და, რომ, როდესაც ადამიანს იარაღი სახლში აქვს, მაშინ იმის დიდი შესაძლებლობა არსებობს, რომ დაუპატიჟებელი სტუმრები კი არ დაიღუპებიან, არამედ, ეს შინაურის ხვედრი იქნება.

ლ. ბერკოვიჩოს კონცეფციის არსი, რომელიც ემპირიული მონაცემებით საბუთდება, ჩვენ შეგვიძლია შემდეგნაირად განვმარტოთ: როდესაც ადამიანი ფრუსტრაციის შედეგად განრისხებულია, მაშინ ძალადობის პროვოცირებასთან დაკავშირებული სიტყვის ან სახელის (იარაღზე რომ არაფერი ვთქვათ) მხოლოდ ხსენებაც კი, მისი აგრესიულობის ხარისხს ამაღლებს. როგორც ვხედავთ, ამ შემთხვევაში აგრესიის მადეტერმინირებელი არა თანდაყოლილი ინსტინქტები, არამედ გამოცდილებით შეძენილის და აქტუალურად არსებული ვითარების მახასიათებელთა ურთიერთმოქმედება გახლავთ.

ლ. ბერკოვიჩი სხვების და საკუთარი გამოკვლევების საფუძველზე იმ დასკვნამდე მიდის, რომ ადამიანსა და ცხოველს შორის არსებითი განსხვავება იმაშია, რომ მის აგრესიულ ქცევაში არსებითი მნიშვნელობა დასწავლას, ანუ მის პირად ცხოვრებისეულ გამოცდილებას ენიჭება. მისი აზრით, ადამიანის აგრესიული ქცევა თანდაყოლილი მიდრეკილებების და დასწავლის საფუძველზე შეძენილი ქცევითი ფორმების ურ-

თიერთმოქმედების შედეგად უნდა გაეიაზროთ. ზოგადად, სწორია, რომ ცხოველები მათ ტერიტორიაზე შემოჭრილ „უცხოებზე“ შეტევას მიიტანენ. ლ. ბერკოუვიჩი ხაზგასმით იმაზე მიგვინიშნებს, რომ ასე მარტივად და სწორხაზოვნად ადამიანები, რასაკვირველია, არ იქცევიან. მას მიაჩნია, რომ აგრესიული ქცევის თანდაყოლილი სტრუქტურები, თავისი ბუნებით, დროთა განმავლობაში ძალზე მოქნილი და ცვალებადი წარმონაქმნები ხდებიან.

ლ. ბერკოვიჩის იმის შესახებ თვალსაზრისი, რომ ადამიანისათვის დამახასიათებელი თანდაყოლილი ქცევითი სტრუქტურები დროთა განმავლობაში მნიშვნელოვან მოდიფიკაციას ექვემდებარებიან, დღეს მის სასარგებლოდ მრავალი მონაცემები გაგვაჩნია. სწორედ ამიტომ არის, რომ აგრესიული ქცევების გამოვლენის მიხედვით სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენლები ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან. მაგალითად, დღესაც არსებობენ პირველყოფილი ტომები, რომლებმაც თავისი ცხოვრება თანამშრომლობის და მეგობრობის სულისკვეთების ნიადაგზე ააგეს. ამ ადამიანებს შორის აგრესიის გამოვლინება იშვიათობას წარმოადგენს. „ცივილიზებულ“ საზოგადოებას რაც შეეხება, მაგალითად, ინდუსტრიულად ყველაზე განვითარებულ ქვეყნებს, ისინი სამხედრო ბიუჯეტის სიდიდის გამო პირდაპირ „წელში წყდებიან.“ ამ ქვეყნებში ადამიანთა ხოცვა-ჟლეტა, ხომ ჩვეულებრივი რამ გახდა. უფრო მეტის მთქმელი ის გარემოება გახლავთ, რომ თვით ერთ კულტურაში მომხდარი სოციალური ძვრები მათი წარმომადგენლების აგრესიულ ქცევაში არსებით ცვლილებებს იწვევენ. მაგალითად, ინდიელი ირიკეზები ასწლეულობის განმავლობაში მშვიდობიანად ცხოვრობდნენ. მათ ძირითად საქმიანობას ნადირობა წარმოადგენდა. მაგრამ, XVII საუკუნეში მათ ტერიტორიაზე ჩამოსულ ევროპელებთან გამალებულმა ვაჭრობამ მეზობლად მყოფ გურონების ტომთან მათი დაპირისპირება გამოიწვია. ამ ორ ტომს შორის გასაყოფი ცხოველთა ძვირფასი ქურქის მოპოვება გახდა, რასაც საომარი შეტაკებები მოჰყვა. აგრესიის მიზეზი მათი თანდაყოლილი, ინსტინქტური ქცევები კი არ იყო, არამედ ის სოციალური ძვრები, რომლებმაც ტომებს შორის დაპირისპირება გამოიწვია.

3.5.2. სოციალური დასწავლა და აბრესია.

აგრესიული ქცევის სოციალური დასწავლის კონცეფციის ავტორი ა. ბანდურა გახლავთ [19]. მის მიერ შემუშავებული კონცეფციის თანახმად, **სხვების ქცევაზე დაკვირვების საშუალებით დამკვირვებელი ქცევის ახალ ფორმებს ითვისებს**. ადამიანს, რომლის მოქმედებაზე დაკვირვება წარმოებს მოდელი ეწოდება. ფაქტობრივი მონაცემები გვიჩვენებენ, რომ მოდელის მიერ სათანადო მოქმედებების შესრულებაზე დაკვირვების საშუალებით ადამიანმა ქცევის ახალი ფორმები შეიძლება დაისწავლოს. ამ პროცესს მოდელირება ეწოდება. მაგალითად, მშობლებზე და სხვა ადამიანებზე დაკვირვების შედეგად ბავშვი ენას სწავლობს. ამგვარი სახის ქცევებს, ხშირად, იმიტაციას, ანუ წაბაძვას უწოდებენ. ა. ბანდურას მიაჩნია, რომ წაბაძვა ადამიანის მიერ კონკრეტული და ცალკეული რეაქციების ათვისებას გულისხმობს და, ამდენად, ის დასწავლის პროცესს ძალზე ვიწრო გაგებას ანიჭებს და მას მოდელირების ცნება სწორედ ამიტომ შემოაქვს. წაბაძვის ცნებასთან შედარებით, მოდელირება უფრო ფართო ცნებას წარმოდგენს. სხვებზე დაკვირვების შედეგად ათვისებული ქცევები რამდენად იქნებიან შემდგომში ადამიანის მიერ განხორციელებული, განსაზღვრულია იმით, თუ რა შედეგები მიიღო მან და იმით, თუ რა რეზულტატები მიიღო მოდელმა, როდესაც კონკრეტულ სიტუაციაში წახალისების და დასჯის მექანიზმია ამოქმედებული.

ამდენად, უშუალო გამოცდილების და სხვებზე დაკვირვების საფუძველზე, წახალისების და დასჯის პირდაპირი გამოცდილების მეშვეობით ადამიანები არა მარტო ქცევის ახალ ფორმებს ეუფლებიან, არამედ მათ პიროვნული სტრუქტურის ისეთი მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილები უყალიბდებათ, როგორიც არის კომპეტენტურობა, მოლოდინები, სუბიექტური სტანდარტები და მრწამსი საკუთარ ძალებში. გარდა ამისა, ამ პროცესის წყალობით ადამიანი თვითრეგულაციის უნარს ეუფლება. ა. ბანდურა ხაზს უსვამს იმ გარემოებას, რომ ადამიანის ჩვევები და კომპეტენცია არა ზოგადად, არამედ აქტივობის კონკრეტულ განზომილებებში, ანუ სფეროებში უნვითარდებათ. მისი აზრით, ადამიანს არა ზოგადად სინდისი ან მყარი „მე“-ს კონცეფცია უნვითარდება, არამედ კომპეტენტურობის და მოტივაციის ქცევითი რეგულატორები უყალიბდებათ. ამდენად, სოციალური დასწავლის კონცეფციაში ადამიანის მიერ

ვითარებებში გარკვევის და მათზე მოქნილი რეაგირების უნარის ფორმირებას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება.

ა. ბანდურას განსაკუთრებულ ყურადღებას აგრესიული ქცევის სოციალურ-ფსიქოლოგიური (და არა ბიოლოგიური) ფაქტორების შესწავლა იპყრობდა. მას მიაჩნია, რომ ადამიანი აგრესიულ ქცევას სოციალური ურთიერთმოქმედების პროცესში ეუფლება, რომლის მექანიზმს ის მოდელირების პროცესში ხედავს. ადამიანი აგრესიულ ქცევას იმიტომ კი არ ეუფლება, რომ ის მისთვის სასარგებლოა, არამედ იმიტომ, რომ ის სხვების მოქმედების დაკვირვების საფუძველზე საკუთარი ქცევის მოდელირებას ახდენს. როგორც სხვა სოციალურ ჩვევებს, ასევე აგრესიულ ქცევებს, ადამიანი მის გარშემომყოფების დაკვირვებით და გათვალისწინებით ეუფლება. მის ერთ-ერთ კლასიკურ გამოკვლევაში ბავშვი იატაკზე ზის და ქაღალდებისაგან ან პლასტელინისაგან რაღაცის გაკეთებას ცდილობს. მეორე ოთახში მოზრდილი ადამიანი იმყოფება. ამ ოთახში სხვადასხვა სათამაშოებია, კერძოდ, გასაბერი ავტომანქანები, გასაბერი თოჯინა და ხის ჩაქუჩი. ერთ-ერთ მომენტში ქალი-ექსპერიმენტატორი ბავშვის დასანახად და გასაგონად 10 წუთის განმავლობაში ჩაქუჩით თოჯინის გამეტებით „ცემას" იწყებს, დაბოლოს, მას ძირს ანარცხებს. გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ ბავშვს მეორე ოთახში შესვლის უფლებას აძლევენ, მაგრამ აფრთხილებენ რომ ის სათამაშოებს უნდა გაუფრთხილდეს. ფაქტი ის გახლავთ, რომ ბავშვი ზუსტად იმეორებს მოზრდილის ქცევას – თოჯინას გამატებით ურტყამს და ლანძღავს. ა. ბანდურას მიხედვით, ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრება აგრესიული მოქმედების ამგვარ მოდელებს, ანუ ნიმუშებს ჭარბად გვთავაზობს, ისინი ოჯახში, სუბკულტურაში და ინფორმაციის მასობრივ საშუალებებში გვეძლევიან.

ნათელია, რომ დაკვირვების საშუალებით დასწავლა სოციალურად სასურველ შედეგებს ყოველთვის არ იძლევა. ამავე პროცესეცში ადამიანებმა სოციალურად და მორალურად მიუღებელი ქცევის ფორმები შეიძლება შეიძინონ. ა. ბანდურამ და მისმა კოლეგებმა ფართომასშტაბიანი და გრძელვადიანი კვლევა-ძიება სწორედ ამ საკითხის შესწავლას მიუძღვნეს. მივმართოთ ერთ-ერთ მათგანს, რომლის მიზანს აგრესიული ქცევის მოდელირების და მისი დროში ხანგრძლივობის შესწავლა გახლდათ. თავდაპირველად გამოკვლევაში რვაწლიანმა ბიჭებმა

მიიღეს მონაწილეობა. დადგინდა, რომ ტელევიზორით ნანახ ძალადობის კადრებსა და რეალურ აგრესიულ ქცევებს შორის მაღალი კორელაცია არსებობს. თორმეტი წლის შემდეგ იგივე ცდისპირები ხელმეორედ გამოიკვლიეს. მონაცემებმა აჩვენეს, რომ ცდისპირები, რომლებმაც რვა წლის ასაკში ძალადობის მრავალი ეპიზოდი ნახეს ტელევიზიით, თვრამეტი წლის ასაკშიც უფრო აგრესიულები იყვნენ იმათთან შედარებით, ვინც კვლევის პირველ ეტაპზე ტელევიზიით ნაკლები ძალადობა იხილა. გარდა ამისა, ნათლად გამოვლინდა, რომ აგრესიულ ქცევას სატელევიზიო გადაცემების ნახვა განაპირობებდა და არა პირიქით: აგრესიული ყმაწვილები, რომლებმაც მრავალი ძალადობის ეპიზოდები რვა წლის ასაკში ნახეს, სხვებთან შედარებით, შემდგომში ამგვარი გადაცემების ყურებას უპირატესობას არ ანიჭებდნენ. მოკლედ რომ ვთქვათ, რვა წლის ასაკში ძალადობის ამსახველი გადაცემების ნახვის სიხშირე ახალგაზრდების მიერ შემდგომში აგრესიული ქცევის გამოვლინების პროგნოზირების კარგ შესაძლებლობას იძლევა. აღნიშნული კავშირი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნებში შემდგომმა კვლევებმაც დაადასტურეს [20].

ა. ბანდურას და მისი მიმდევრების ემპირიული კვლევების შედეგებს ზოგადად თუ შევაჯამებთ შემდეგ სურთს მივიღებთ. მოდელირების მექანიზმის საშუალებით აგრესიული ქცევის ფორმირების ყველაზე ხელსაყრელ სოციალურ გარემოდ ოჯახი, სუბკულტურა (ნაც-უმცირესობა, თანატოლები, უბანი და ა.შ.) და ტელევიზია გვევლინება. ამავე დროს, პირველ ორ ფაქტორთან შედარებით, აგრესიული ქცევის ჩამოყალიბებაში ტელევიზია უფრო დიდ როლს თამაშობს. მონაცემები გვიჩვენებენ, რომ ტელეგადაცემებში ძალადობის ეპიზოდების ხანგრძლივი და ხშირი ჩვენება შემდეგს განაპირობებს: ა) ქცევის აგრესიულობის ზრდას; ბ) აგრესიის შემაკავებელი ფაქტორების შემცირებას; გ) აგრესიისადმი მგრძნობელობის დაქვეითებას; დ) სოციალური რეალობის შესახებ ისეთი წარმოდგენის შექმნას, რომელიც აგრესიული ქცევის პროვოცირებას იწვევს. ნათქვამი იმის ნათელი საბუთია, რომ აგრესიული ქცევა სოციალური დასწავლის შედეგს წარმოადგენს.

დაბოლოს, კიდევ ერთ მნიშვნელოვან საკითხზე შევჩერდებით. სოციალური დასწავლის კონცეფციის მიმდევრები აგრესიული ქცევის შემაკავებელ ძალებსაც იკვლევენ. აგრესიის

შემცირების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორად ადამიანის მიერ პასუხისმგებლობის აღების ფაქტს თელიან, მას ხომ, საბედნიეროდ, ადამიანთა უმრავლესობა მიმართავს. აქვე შემდეგი საკითხი წამოიჭრება: კი მაგრამ. როდესაც პასუხისმგებლობის განცდა მცირდება, მაშინ რაღას უნდა მოველოდეთ? ექსპერიმენტულად ეს საკითხი ფ. ზიმბარდომ შეისწავლა [21]. ექსპერიმენტში მონაწილე სტუდენტებს სხვა სტუდენტებისათვის (ცრუმაგიერი ცდისპირი) ელექტროდენით დარტყმის მიყენებას ავალებდნენ. ცდისპირთა ერთი ნაწილისათვის ანონიმურობა გარანტირებული იყო, ხოლო მეორე ჯგუფის ცდისპირებს ამგვარ შესაძლებლობას არ აძლევდნენ, მათი გამოცნობა ძალზე ადვილი გახლდათ. როგორც მოსალოდნელი იყო, პირველი ჯგუფის წარმომადგენლებმა უფრო ხანგრძლივი და ძლიერი ელექტროდენის დარტყმები გამოიყენეს. ეს შედეგი ნათლად იმაზე მიგვითითებს, რომ ანონიმურად მომქმედი ადამიანები, ქცევის ღიად განმახორციელებლებთან შედარებით, უფრო მეტ აგრესულობას ამჟღავნებენ. ფ. ზიმბარდოს აზრით, ანონიმურობის ვითარება ადამიანის დეინდივიდუალიზაციას იწვევს, ანუ მას ისეთ მდგომარეობაში აყენებს, რომელშიც პიროვნების თვითშეგნება ქვეითდება, საქმე ნორმატიული მოლოდინებისადმი გულგრილობასთან გვაქვს. ამ შემთხვევაში სუბიექტში სოციალური შემაკავებელი ძალების „მოღუნება“ ხდება, რის გამოც ადამიანმა ანტისოციალური საქციელი შეიძლება ჩაიდინოს.

როგორც ვნახეთ, აგრესიული ქცევა თავისი არსით ანტისოციალურია, ანუ ანტისოციალურია, ის დიდ სიძნელეებს უქმნის როგორც ცალკეულ პიროვნებებს, ასევე მთლიანად საზოგადოებას. მის დეტერმინაციაში არსებითი მნიშვნელობა სოციალურ ფაქტორებს ენიჭებათ, რაც იმაზე მიგვითითებს, რომ მისი რეგულირება, ძირითადად, სოციალურ-ფსიქოლოგიური ხერხებით უნდა მოხდეს. ამავე დროს, ჩვენდა საბედნიეროდ, ისიც ხომ ნათელია, რომ ადამიანისათვის სხვისადმი სიკეთის კეთებაც დამახასიათებელია, რის შესახებაც მომდევნო ქვეთავში ვიმსჯელებთ.

3.6. პროსოციალური ქცევა

ადამიანთა ურთიერთმოქმედებისათვის არა მხოლოდ აგრესიული ქცევებია დამახასიათებელი, არამედ ჩვენი ცხოვრების განუყოფელ ნაწილს, აგრეთვე ე.წ. პროსოციალური მოქმედებები, ანუ თანადგომა და დახმარება წარმოადგენენ. **გაჭირვებაში მყოფი ადამიანისათვის დახმარების აღმოჩენა პროსოციალურ ქცევად განიხილება.** ამგვარი ქცევის უამრავი მაგალითები არსებობს, რომელთა ჩამოთვლა შორს წაგვიყვანდა. აქ პროსოციალური ქცევის მხოლოდ ერთ ნათელ ნიმუშს გავიხსენებთ, კერძოდ, მხედველობაში შევდი მოქალაქის რაულ ვალენბერგის ჭეშმარიტად ჰუმანური საქციელი გვაქვს: მან მეორე მსოფლიო ომის დროს, საკუთარი სიცოცხლის რისკის ფასად, ოკუპირებული უნგრეთიდან ათასობით ებრაელის გაქცევას შეუწყო ხელი, მან მათ განთავისუფლებაზე პირადი პასუხისმგებლობა აიღო და ნამდვილი გმირობა ჩაიდინა.

პროსოციალური ქცევის რეალიზაციასთან მიმართებაში ნიშანდობილია ის გახლავთ, რომ მოქმედების სუბიექტი სხვების მიმართ დახმარებას უანგაროდ, საკუთარი თავისათვის რაიმე სარგებლობის მიღების გარეშე უწევს. რაიმე სამაგიერო წახალისების გარეშე სხვისადმი დახმარების აღმოჩენას ალტრუიზმი ეწოდება. ადამიანის ალტრუისტული მოქმედების კლასიკურ მაგალითს კეთილ სამარიტელზე ბიბლიური თქმულება წარმოადგენს. ამ თქმულების თანახმად, გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს (გაძარცვულს, გალახულს და დაჭრილს) მდიდარმა ადამიანმა და საქმეზე აჩქარებით მიმავალმა სასულიერო პირებმა გვერდი აუარეს, ხოლო მწირს დახმარება უბრალო სამარიტალმა აღმოუჩინა. ეს უკანასკნელი ჭეშმარიტ ალტრუისტს ამჟღავნებს, რადგან სრულიად უცნობი ადამიანისათვის არც დროს, ძალისხმევას და ფულს არ იშურებს, ის მისგან არც მადლიერების გამოვლენას, არც გასამრჯელოს მიღებას არ მოელის.

ალტრუისტული ქცევის ბუნების გაგების მიზნით, მკვლევარები იმ პირობების მახასიათებლებს შეისწავლიან, რომლებშიც ამგვარი საქციელი ხორციელდება. აღნიშნული პირობების ამოქმედების შესახებ გარკვეული სოციალურ-ფსიქოლოგიური მიდგომები შეგვიძლია გამოვყოთ, რომლებსაც ქვემოთ განვიხილავთ.

3.6.1. შარული ეგოიზმი და თანაბრძნობა.

პროსოციალური ქცევის განმსაზღვრელი ფაქტორების შესახებ ერთ-ერთ გაერცელებულ მიდგომად ზემოგანხილული სოციალური გაცვლის კონცეფცია გვეელინება. ანგარიშგასაწევია ის გარემოება, რომ სოციალური გაცვლის მოდელში არ იგულისხმება, რომ სხვებთან ურთიერთობის პროცესში ადამიანი დაჯილდოებას აუცილებლად შეგნებულად მოელის. აქ მხოლოდ ის ივარაუდება, რომ რეალური, მატერიალური დაჯილდოების გარეშეც ამგვარი რამ მაინც ხდება.

ა). სანამ ადამიანი კონკრეტულ პროსოციალურ ქცევას განახორციელებს, ის გარკვეული არჩევანის გაკეთების ვითარებაში იმყოფება. ამასთან დაკავშირებით ჯ. პილიავინის და სხვ. საველე ექსპერიმენტია აღსანიშნავი [22]. გამოკვლევაში სტუდენტებს სისხლის ჩაბარების ღონისძიებაში დონორად მონაწილეობას სთხოვდნენ. სისხლის ჩაბარების არჩევანის ვითარებაში ადამიანი გადაწყვეტილების მხარდამჭერ (უარის თქმის შემთხვევაში სინდისის ქეჯნის, უკმეოფილების განცდა) და უარმყოფელ (ნემსის გაკეთებით გამოწვეული ტკივილი, ნერვიულობა, დროის დაკარგვა) ალტერნტივებს აფასებს. მისი არჩევანი იმას ეხება, თუ რა უფრო სასარგებლოა მისთვის – სისხლი ჩააბაროს (სხვისადმი დახმარების გაწევით კმაყოფილების განცდა), თუ ამაზე უარი თქვას (შიშის და ტკივილის განცდა)? სოციალური გაცვლის კონცეფციის თანახმად, ადამიანებს სწორედ ამგვარი შეფასების პროცესი უნდა განეხორციელებინათ. სოციალური გაცვლის კონცეფცია ადამიანის პროსოციალური ქცევის მამოძრავებელ ძალად აშკარად თუ არა ფარულ ეგოიზმს მაინც გულისხმობს. ამ კონცეფციის მიხედვით, ეგოისტური მოტივაცია, რომელიც ადამინის ყოველდღიური ქცევის საფუძველია, მხოლოდ **საკუთარი ინტერესების დაცვას და პირადი მიზნების** განხორციელებას ნიშნავს.

სხვებისათვის დახმარების გაწევის მამოტივირებელი დადებითი შედეგები შეიძლება შინაგანი ან გარეგანი ბუნების იყვნენ. საკუთარი რეპუტაციის ამაღლების მიზნით საქველმოქმედო ქცევის განხორციელება, სხვისი დახმარება, რათა მისი ნდობა დაიმსახუროს, ისეთი მოქმედებებია, რომლებშიც გამორჩენა აშკარაა და დადებითი შედეგიც გარედან მოტივირებულია. ამასთან ერთად, ადამიანმა სხვისადმი დახმარების აღმოჩენით შესაძლოა შინაგანად მამოტივირებელი დადებით შედეგებს

მიაღწიოს. თუ ვინმეს რაიმე აშკარად აწუხებს, ადამიანი მის მიმართ თანაგრძნობის გამოხატვას ცდილობს, მაგალითად, ბავშვის ტირილი, ჩვეულებრივ, მოზრდილების შეშფოთებას იწვევს. სხვისადმი დახმარების გაწევა პიროვნების მიერ საკუთარი ღირსების განცდის ამაღლებას ხელს უწყობს. შინაგანი მოტივაციით გამოწვეული კმაყოფილების განცდის თავისებურება სწორედ ამგვარი ფორმით შეღავნდება. მაგალითად, ზემონახსენებ გამოკვლევაში მონაწილე და დონორობაზე დათანხმებული ადამიანები იმას აღნიშნავდენ, რომ სისხლის ჩაბარებამ მათ თვითშეფასებაზე და თვითკმაყოფილებაზე დადებითი ზემოქმედება მოახდინა.

სხვებისადმი ნებაყოფლობითი დახმრების აღმოჩენის ემპირიულ კვლევის განზოგადებული მონაცემების თანახმად, ამგვარი ქცევის განმსაზღვრელ ცვლადებად უნდა მივიჩნიოთ: 1) ცოდნა – სხვების უკეთ გაგების სურვილი ან სხვისი გამოცდილების მიღება; 2) შრომითი კარიერა – სამუშაოს შოვნის შესაძლებლობის გაფართოება; 3) სოციალური შეგუება – რაიმე ჯგუფის წევრად გახდომა და საზოგადოებრივი აღიარების მოპოვება; 4) საკუთარი „მეობის" დაცვა – სინდისის ქენჯნის შემცირება და პირადი პრობლემების თავიდან აცილება; 5) თვითშეფასების ამაღლება – თავისი ღირსების განცდის და საკუთარ ძალებში რწმენის განმტკიცება; 6) ღირებულებების რეალიზაცია, ზოგადსაკაცობრიო ფასეულობების მიხედვით მოქმედება და სხვებზე ზრუნვა.

როდესაც სუბიექტი ვინმეს „ადამიანურობის" ღირებულებაზე დაყრდნობით დახმრებას უწევს და ამით ის კმაყოფილია, ფარული ეგოიზმის გამოვლინება სწორედ ამაშია. სოციალური გაცვლის კონცეფციის მიმდევრები აღნიშნავენ, რომ სხვის მიმართ სიყვარულის გამოხატვა კმაყოფილების მომტანია და რა არის ამაში ცუდი? ამ თვალსაზრისის მოწინააღმდეგეების არგუმენტი შემდეგია: როდესაც ადამიანი, ეთქვათ, ძალადობას წინ აღუდგება, შესაძლო მსხვერპლს გადაარჩენს და ამით ის სოციალურ აღიარებას მოიპოვებს, მაშინ რომელ უანგარობაზე ან ალტრუიზმზე შეიძლება ლაპარაკი? ამგვარი საქციელის ფარული (ან აშკარა) ეგოიზმის პრინციპით ახსნა უანგარო ქცევის შესახებ შემდეგ ვარაუდებზეა დაყრდნობილი: კარგი საქციელის გამო ადამიანს სხვები პატივს მხოლოდ მაშინ სცემენ, როდესაც მისი საქციელის ახსნა არ შეუძლიათ.

ამ ადამიანის ქცევას მისი შინაგანი მიდრეკილებებით მხოლოდ მაშინ ხსნიან, როდესაც მას გარე მიზეზებით ვერ ასაბუთებენ. ხოლო როდესაც ქცევის გარე მიზეზები სახეზეა, მაშინ ქცევის საფუძველს არა შინაგან მიდრეკილებებში, არამედ გარე ვითარებებში ხედავენ.

ბ). პროსოციალური ქცევის შესწავლის დროს, მკვლევართა ერთი ნაწილი, განსაკუთრებულ ყურადღებას უანგარო, ანუ ალტრუისტული ქცევის შესწავლაზე ამახვილებს. ალტრუისტული ქცევის მამოძრავებელ ძალას არა საკუთარი თავის, არამედ **სხვების კეთილდღეობაზე ზრუნვა** წარმოადგენს. ალტრუისტული ქცევის მადეტერმინირებელ ფაქტორად. თანაგრძნობას, ანუ ემპათიას მიიჩნევენ. სხვებისათვის დახმარების გაწევის საფუძვლად რაიმე გამორჩენის მაგიერად, ძალზე ხშირად, უანგარო მოტივაცია დევს. როდესაც ადამიანი რაიმეთია გულნატკენი, ის თავისი შინაგანი ფსიქოლოგიური დისკომფორტის განცდის მოხსნას ან უსიამოვნო სიტუაციისაგან განრიდებით, ან ვინმესათვის დახმარების აღმოჩენით ცდილობს. ადამიანს ვინც უყვარს, მის მიმართ ის ჭეშმარიტ თანაგრძნობას გამოხატავს. შვილების მოყვარული მშობლები ცუდად ხდებიან, როდესაც მათი შვილებია ცუდად; ისინი მაშინ ხარობენ, როდესაც შვილებს უხარიათ. ამგვარი თანაგრძნობის გამოხატვის უუნარიანობას ის ადამიანები ამუღავნებენ, რომლებსაც ძალადობისაკენ მიდრეკილება გააჩნიათ. როდესაც ადამიანი ვინმეს ნამდვილად თანაუგრძნობს, მაშინ ის ყურადღებას საკუთარ შინაგან მდგომრეობაზე კი არა, არამედ მის განცდებზე ამახვილებს. ნამდვილი თანაგრძნობა სხვა ადამიანის ინტერესების პრიორიტეტულ გათვალისწინებაში მჟღავნდება. საყვარაუდოა, რომ ემპათიის გრძნობა თანდაყოლილია, რაზეც შემდეგი გარემოება მეტყველებს: სრულიად ჩვილი ბავშვები ტირილს მაშინ იწყებენ უფრო ძლიერად, როდესაც მათ სხვა ბავშვის ტირილი ესმით.

მკვლევართა განსაკუთრებულ ინტერესს ადამიანის მიერ ფსიქოლოგიური დისკომფორტის განცდა და ემპათიას შორის არსებული კავშირის შესწავლა იწვევს. ერთ-ერთ ექსპერიმენტში, ცდისპირებს ისეთ პირობებს უქმნიდნენ, რომ ისინი იძულებული იყვნენ თვალყური ედევნებინათ ახალგაზრდა ქალისათვის (ექსპერიმნტატორის თანაშემწე), რომელმაც ვითომ ბავშვობაში ელექტროდენის დარტყმის შედეგად მძიმე ტრავმა

მიიღო, რის გამოც მცირე ზომის ელექტროდენის დარტყმის მიმართაც კი ძალიან მგრძნობიარე გახდა. ეს ამბავი მან ცდის ხელმძღვანელს ექსპერიმენტში არსებული პაუზის დროს „შეატყობინა“. გაითვალისწინა რა ეს ნათქვამი, ექსპერიმენტატორმა ერთ-ერთ დამკვირვებელს (გულუბრიყვილო ცდისპირი) იმ ახალგაზრდა ქალის მაგიერად ექსპერიმენტში მონაწილეობის მიღების თხოვნით მიმართა. მანამდე კი ცდისპირთა ნახევარი იმაში დააჯერეს, რომ ახალგაზრდა ქალი თავისი ღირებულებითი ორიენტაციით მათი მსგავსია (თანაგრძნობის განცდის მოშატების მანიპულაცია). ცდისპირთა მეორე ჯგუფი კი იმაში დააჯერეს, რომ მათი ექსპერიმენტში მონაწილეობა დამთავრდა და სხვისი ქცევის, შესაბამისად, მის განცდებზე დაკვირვება მათ აღარ მოუწევთ. მიუხედავად ამისა, მათი ემპათიის გრძნობა მაინც გაიზარდა. აღსანიშნავია, რომ ორივე ჯგუფის თითქმის ყველა წევრი ცდის ხელმძღვანელის თხოვნას დაეთანხმა და სხვის მაგიერად ექსპერიმენტში მონაწილეობაზე დათანხმდა. ამ ექსპერიმენტის და სხვა გამოკვლევების შედეგები იმაზე მიგვითითებენ, რომ ადამიანის მიერ ფსიქოლოგიური დისკომფორტის განცდა სხვის მიმართ თანაგრძნობის განცდას აძლიერებს და, შესაბამისად, დახმარების ქცევას განაპირობებს [12].

სხვადასხვა მკვლევარების მიერ მიღებული რეზულტატების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ნამდვილ ალტრუისტულ ქცევასთან საქმე შემდეგ ვითარებებში გვაქვს: 1) ემპათია სხვების მიმართ დახმარებას მაშინ განსაღვრავს, როდესაც ადამიანები თვლიან, რომ სხვები მათთვის საჭირო დახმარებას რეალურად მოელიან; 2) ადამიანებს, რომლებსაც თანაგრძნობის განცდა გაუძლიერდათ, სხვას მაშინაც კი აღმოუჩენენ დახმარებას, როდესაც ისინი იმაში არიან დარწმუნებული, რომ მათი საქციელის შესახებ ვერავინ ვერაფერს ვერ გაიგებს; 3) ადამიანები სხვისადმი დახმარების გაწევას მაშინაც დაჟინებით მოითხოვენ, როდესაც ისინი ამის „გუნებაზე“ სრულიადაც არ არიან (მაგალითად, წამლის მიღებით გამოწვეული დეპრესიული მდგომარეობა) 4) ხვდება რა იმას ადამიანი, რომ ემპათია ალტრუისტულ ქცევას იწვევს, ის, ზოგჯერ, თანაგრძნობის აღმძვრელ ვითარებას გაურბის, და ამით დახმარების გაწევის ქცევაში ზედმეტი ხარისხით ჩართვას თავიდან იცილებს.

3.6.2. ნორმატიული ქცევა.

ხშირად ადამიანი სხვებს იმიტომ კი არ ეხმარება, რომ ის საკუთარ „გამორჩენაზე" ფიქრობს, არამედ ის, უბრალოდ, **ვალდებულია** სწორედ ამგვარად მოიქცეს. მამაკაცმა კარებში ჯერ მანდილოსანი უნდა გაატაროს და მერე თვითონ უნდა შეიცდეს ოთახში, ტრანსპორტით მგზავრობის დროს ადგილი ბავშვებს და მოხუცებს უნდა დაეთმოთ, თუ ვინმეს საბუთები ვიპოვეთ, ისინი დაზარალებულს როგორმე უნდა მივაწვდინოთ, ჯარისკაცმა საბრძოლო ვითარებაში დაჭრილებს დახმარება უნდა აღმოუჩინოს და ა.შ. ნორმატიული ქცევის ნიმუშები გახლავთ. ნორმები ოფიციალურ მოლოდინებს გამოხატავენ, ისინი ადამიანებს გარკვეული მოქმედების განხორციელებას ავალდებულებენ. სოციალურ ფსიქოლოგიაში ორ საზოგადოებრივ, კერძოდ, ურთიერთგანმტკიცების და სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმებს გამოყოფენ.

ა) **ურთიერთგანმტკიცების ნორმას** შემდეგნაირად განსაზღვრავენ: იმის მოლოდინი, რომ ადამიანები ზიანს კი არ მიაყენებენ, არამედ დახმარებას გაუწევენ იმათ, ვისაც მათთვის თავის დროზე დახმარება გაუწევიათ. ბევრს მიაჩნია, რომ ამ ნორმას ისეთივე ზოგადი ხასიათი გააჩნია, როგორც სისხლის აღებაზე აკრძალვას გააჩნია. სოციალური ურთიერთმოქმედების პროცესში ადამიანს გარკვეული წვლილი შეაქვს და ამავე დროს, ის შესაბამის პასუხსაც მოელის. შრომით ურთიერთობაში ჩვეულებრივია ის, რომ ვინც ვინმეს რაიმე სამსახურს გაუწევს, მისგან საპასუხო მოქმედებას ელის. ზოგჯერ ადამიანი, ურთიერთობის პროცესში, უკუგებაზე უფრო მეტს გასცემს, მაგრამ გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ, ის იმედოვნებს, რომ ინტერაქციიდან გამომდინარე შედეგები წონასწორობის მდგომარეობაში მოვლენ. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც შედეგებს შორის ბალანსი დარღვეულია, მაშინ საქმე ურთიერთგანმტკიცების ნორმის შეუსრულებლობასთან გვაქვს.

ურთიერთგანმტკიცების ნორმა განსაკუთრებით ეფექტურად თანაბარი სტატუსის მქონე პიროვნებათშორისი ურთიერთობის დროს მოქმედებს. ის, ვინც თავის თავს ვინმეზე დამოკიდებულად თვლის, სათანადო პასუხის გაცემის აუცილებლობასაც განსაკუთრებით გრძნობს. თუ მას ამის შესაძლებლობა არ გააჩნია, მაშინ მან შეიძლება ჩათვალოს, რომ სხვისგან დახმარების მიღება მისი თავმოყვარეობის შელახვას ნიშნავს.

ამდენად, დაბალი თვითშეფასების პიროვნებასთან შედარებით, მაღალი თვითშეფასების მქონე ადამიანი, სხვისაგან დახმარებას ნაკლებად ითხოვს.

ბ) განსხვაებულ ვითარებასთან გვაქვს საქმე, როდესაც ურთიერთობიდან გამომდინარე შედეგები ცალმხრივ მიმართულებას იძენენ, ანუ ვიღაცა სხვასთან მიმართებაში დაქვემდებარებულ მდგომარეობაში იმყოფება და მას საპასუხო ქცევის განხორციელების შესაძლებლობა არ გაჩნია. ამასთან დაკავშირებით დ. მაიერსი საესებით სამართლიანად აღნიშნავს, რომ ინტერაქციის პროცესში, მხოლოდ ურთიერთგანმტკიცების ნორმა რომ მოქმედებდებს, მაშინ სამარეთელი „კეთილი" აღარ იქნებოდა [12]. სოციალური სამართლიანობის ნორმა სწორედ ამ თვალსაზრისს გამოხატავს. საზოგადოებრივი მოლოდინი იმის შესახებ, რომ ადამიანმა გაჭირვებაში მყოფს დახმარება ყოველგვარი ანგარების გარეშე უნდა აღმოუჩინოს **სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმად** განიხილება.

ემპირიული მონაცემები იმაზე მიგვითითებენ, რომ მაშინაც კი, როდესაც დახმარების გამწევი პიროვნება ანონიმური რჩება და საკუთარი საქციელის არავითარ წახალისებას არ მოელის გაჭირვებაში მყოფს დახმარებას მაინც უწევს. ამავე დროს, აღსანიშნავია, რომ სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმას ადამიანები ანგარიშს არჩევითობით უწევენ, კერძოდ, იმათ მიმართ, ვინც მათი აზრით, გარემოებათა გამო „მსხვერპლნი" აღმოჩნდნენ. იმ შემთხვევაში, კი, როდესაც ადამიანი ჩათვლის, რომ ვინმე თვითონ არის „დამნაშავე" იმაში, რაც მას დაემართა (სიზარმაცით, წინდაუხედაობით, უზნეობით და ა.შ). მაშინ მას მიაჩნია, რომ „დასარალებული" მომხდარში თვითონ არის პასუხისმგებელი. თუ ადამაიანი მომხდრში „დაზარალებულს" არ ადანაშაულებს და თვლის, რომ ვითარება მის კონტროლს არ ექვემდებარებოდა, მაშინ დახმარების გაწევის დიდი ალბათობა არსებობს. იმ შემთხვევაში, კი როდესაც შექმნილ ვითარებაში ადამიანი დასახმარებელ პიროვნებას ადანაშაულებს, მაშინ, სოციალური სამართლიანობის პრინციპით მოქმედი სუბიექტი დახმარების ქცევას არ განახორციელებს. ამგვარი მსჯელობის ლოგიკა მარტივია – ყველაფერში დამნაშავე თვითონ ადამიანია. ამდენად, როდესაც სხვას ჩვენი დახმარება ესაჭიროება, თუ წარმოქმნილ სიძნელეებში ჩვენ

თვითონ მას ვაკისრებთ პასუხისმგებლობას, სწორედ მაშინ იწყებს სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმა ამოქმედებას.

3.6.3. გენეტიკური ეგოიზმი

უანგარო ქცევის ერთ–ერთ ამხსნელ კონცეფციას ე.წ. გენეტიკური ეგოიზმი წარმოადგენს. ეს თვალსაზრისი ცოცხალი ორგანიზმის ევოლუციის თეორიაზეა დამყარებული, ამდენად ის ადამიანის სოციალური აქტივობის ბიოლოგიური მექანიზმებით ახსნის მცდელობად გვეელინება. ევოლუციური მიდგომა იმ დებულებაზეა დამყარებული, რომლის თანახმად, სიცოცხლის არსი სახეობის, მოდგმის შენახვაში მდგომარეობს. გენები იმგვარად მოქმედებენ, რომ ადამიანს მათი გადარჩენის ხელშეწყობას მაქსიმალურად აიძულებენ. ამ კონცეფციის თვალსაზრისით, გენები, რომლებიც ცალკეულ პიროვნებებს სხვებისათვის უანგარო დახმარებისაკენ უბიძგებენ, ევოლუციური ბრძოლის მიმდინარეობაში გადარჩენის ნაკლები შესაძლებლობა გააჩნიათ. ამდენად, **გენეტიკური ეგოიზმის პრინციპი იმაზე მიგვანიშნებს, რომ ადამიანის ალტრუისტული ქცევა მოდგმის შენარჩუნებაზე და ურთიერთგამორჩენის ძიებაზეა მიმართული.**

სისხლის ნათესაობაზე ზრუნვას გენები განაპირობებენ. მშობლები, რომელთათვის საკუთარი შვილების კეთილდღეობა თვის კეთილდღეობაზე მეტად ფასობს, საკუთარ გენებს უფრო მეტი ალბათობით გადასცემენ, ვიდრე ის მშობლები, რომლებიც შვილების ინტერესებს ნაკლებ ყურადღებას აქცევენ. ევოლუციური განვითარება შვილებისადმი ალტრუისტული დამოკიდებულების გამოვლინებას ხელს უწყობს. ამავე დროს, მშობლებთან შედარებით, შვილები მათი გენების შენარჩუნებაში ნაკლებად არიან დაინტერესებული. სწორედ ამიტომაა, რომ მშობლები, როგორც წესი, შვილების მიმართ უფრო მეტ ყურადღებას ამჟღავნებენ, ვიდრე შვილები მშობლების მიმართ.

სხვებისადმი დახმარების გაწევა ცნობიერების დონეზე კი არ ხდება, ანუ სანამ ალტრუისტულ ქცევას ადამიანი განახორციელებს ის გენეტიკური ნათესაობის გარკვევას კი არ იწყებს და სათანადო გადაწყვეტილებას მერე იღებს, არამედ ახლო ნათესავებისადმი დახმარების აღმოჩენის მიდრეკილება მას თანდაყოლილად გააჩნია. როგორც ვხედავთ, გენეტიკური ეგოიზმის ბიოლოგიური პრინციპის თანახმად, ახლო ნათესავებისადმი დახმარების გაწევა ევოლუციის პროცესში ჩამოყალი-

ბებული ქცევის ფორმას წარმოადენს, რომელიც საერთო გენების გადარჩენის შესაძლებლობას განაპირობებს [23].

გენეტიკური ეგოიზმი ურთიერთგანმტკიცების პრინციპთან უშუალოდ არის დაკავშირებული – ერთი ორგანიზმი მეორეს იმიტომ ეხმარება, რომ ის შემდგომში სამაგიეროს მოელის. გამოკვლევების თანახმად, ურთიერთგანმტკიცება, როგორც წესი, ადამიანთა მცირე და შედარებით იზოლირებულ ჯგუფებში ვლინდება (პატარა ქალაქები, შრომითი კოლექტივები, სტუდენტური გაერთიანებები და ა.შ.). სოციალური ერთიანობის შემთხვევაში ადამიანები ერთმანეთის მიმართ მეტ მზრუნველობას იჩენენ, რაც დიდი სოციალური გაერთიანებებისათვის ნაკლებად არის დამახასიათებელი. ამ შემთხვევაში ადამიანთა ურთიერთობაში ინდივიდუალური ეგოიზმი ნაკლებად დომინირებს, მის ნაცვლად უპირატესობა თანამშრომლობის და მხარდაჭერის აქტივობას ენიჭება. ამის მიზეზად შემდეგ გარემოებას თვლიან: საზოგადოებრივი განვითარების პროცესში ადამიანებმა ისეთი ზნეობრივი პრონციპები შეიმუშავეს, რომლებიც ინდივიდებში არსებული ბიოლოგიური ეგოიზმის მიდრეკილებას აბრკოლებენ. მაგალითად, ზოგიერთ ავტორს მიაჩნია, რომ ჯგუფური შერჩევის ეეოლუციური პრინციპი ადამიანის ქცევის ისეთ სახეს, როგორიც თავდადება გახლავთ, კარგად ხსნის. სოციალური ჯგუფი, როგორც ერთობლიობა, უცხოების შემოტევისაგან იცავს. გარდა ამისა, ერთობლივი მოქმედების საფუძველზე მათ სასიცოცხლო რესურსების მოპოვება შეუძლიათ. ამდენად, იმ ჯგუფებს, რომელთა წევრებს შორის ურთიერთგანმტკიცებითი ურთიერთობები სჭარბობდა, ეეოლუციის პროცესში გადარჩენის მეტი ალბათობა გააჩნიათ. დროთა განმავლობაში ისეთი სოციალური ნორმები შემუშავდა, რომლებიც ინდივიდუალურ და საზოგადოებრივ ინტერესებს აწონასწორებენ, რაც ჯგუფის სიცოცხლისუნარიანობას განსაზღვრავს. თუ ადამიანი ბუნებით ეგოისტია, მაშინ ალტრუისტული მოქმედება სოციალიზაციის პროცესის შედეგად უნდა ჩაეთვალოთ. გენეტიკური ეგოიზმის დაძლევა მიზანდასახული სწავლების და სოციალიზაციის პრინციპების გამოყენებით უნდა ხდებოდეს, რაც ადამიანის შესაძლებლობებს არ აღემატება, ის სხვა ბიოლოგიური არსებებისაგან სწორედ ამით განსხვავდება.

3.6.4 დახმარების გაწევის დეტერმინანტები

მკვლევართა განსაკუთრებულ ინტერესს კონკრეტული შინაარსის კრიტიკულ ვითარებაში (მკვლელობა, ძალადობა, სხვადასხვა უბედური შემთხვევები) მსხვერპლის დახმარების ნაცვლად, ადამიანთა ჩაურეველობის მოვლენა იწვევს. მრავალი ემპირიული გამოკვლევა მიეძღვნა იმ ფაქტორების დადგენას, რომლებიც საგანგებო სიტუაციებში თვითმხილველთა ამა თუ იმ საქციელს განსაზღვრავს. ამგვარ ფაქტორებად თვითმხილველთა რაოდენობა, ვითარების მახასითებლების შეფასება, პასუხისმგებლობის აღება და დროის ზეწოლა სახელდება.

ა) უბედური შემთხვევის დროს თვითმხილველთა ჩაურევლობის ერთ-ერთ მადეტერმინირებელ ფაქტორს მათი რაოდენობა წარმოადგენს. ივარაუდება, რომ ტრაგიკულ შემთხვევაში თვითმხილველთა რაოდენობა მათი მხრიდან მსხვერპლისათვის დახმარების გაწევას ხელს უშლის. ეს იმას ნიშნავს, რომ მსხვერპლისადმი დახმარების აღმოჩენის ალბათობა მაშინ მცირდება, როდესაც მის გაჭირვებას თვალყურს ბევრი ადამიანი ადევნებს. ამდენად, მსვერპლის მიმართ ცალკეული თვითმხილველის მოქმედების შესაბამისობას და მიზანშეწონილობას სხვების თანდასწრება განსაზღვრავს.

აღნიშნული ვარაუდის შესამოწმებლად ბ. ლატანემ და დ. როდინმა შემდეგი ექსპერიმენტული გამოკვლევა ჩაატარეს [24]. ექსპერიმენტულ ვითარებაში ქალი-ექსპერიემნტატორი კოლეჯის სტუდენტებს კითხვარების შევსებას სთხოვდა. შემდეგ ის აუდიტორიიდან სხვა ოთახში გადიოდა და მათ ანკეტების შევსებისთანვე უკან დაბრუნებას პირდებოდა. ექსპერიმენტატორის მეორე ოთახში გასვლიდან რამოდენიმე წუთის შემდეგ მას „გაუთვალსიწინებელი“ რამ ემართებოდა: სტუდენტებს ესმოდათ (სინამდვილეში მაგნიტოფონის ჩანაწერია), რომ ახალგაზრდა ქალი სკამზე ადის შემდეგ მკვეთრი შეძახილი და ხმაური გაისმის, ვითომდაც სკამი ჩატყდა და ქალი კი იატაკზე დაეარდა. ამის შემდეგ მისი კვნესა და ტირილის ხმა ისმოდა, რაც იმის მანიშნებელი იყო, რომ მან ფეხი მოიტეხა. დაზარალებულის გოდება დაახლოებით ერთ წუთს გრძელდებოდა, რომელიც თანდათანობით მიჩუმათდებოდა. ექსპერიმენტატორებს აინტერესებდათ გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს ცდისპირები დაეხმარებოდნენ თუ არა. გამოკვლევაში ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორს ოთახში მყოფი ცდისპირების რაოდენობა

(მარტოა, თუ სხვასთან ერთად) იყო. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ ოთახში მარტო მყოფი ცდისპირების 70%-მა დახმარების მიზნით მეორე ოთახს მიაშურა, ხოლო სხვასთან (ეს სხვა მისთვის უცნობია) მყოფმა ცდისპირების მხოლოდ 6%-მა გააკეთა იგივე. ექსპერიმენტის შემდგომმა ინტერვიუმ გამოავლინა, რომ იმ ცდისპირებმა, რომლებიც ოთახში სხვასთან ერთად იმყოფებოდნენ და მომხდარში არ ჩაერიენ, საკუთარი საქციელი იმით ახსნეს, რომ მათ ვითარება სერიოზულად არ ჩათვალეს, რადგან მისმა პარტნიორმაც (ცრუმაგიერი ცდისპირი) არაფერი არ მოიმოქმედა. ეს გამოკვლევა ნათლად იმის ტენდენციას გვიჩვენებს, რომ **ხსვების თანდასწრება სუბიექტს გაჭირვებაში მყოფისადმი დახმარების გაწევისაკენ კი არ წარმართავს, არამედ, პირიქით, მის მიერ ამგვარი ქცევის განხორციელების ალბათობას ამცირებს.**

ბ) კრიტიკულ ვითარებაში მყოფი ადამიანიასათვის დახმარების აღმოჩენაზე მნიშვნელოვან გავლენას თვით სიტუაციის ობიექტური მახასიათებლების თვითმხილველთა მიერ შეფასება წარმოადგენს. ამ შემთხვევაში ექსპერიმენტულად ისეთ ვითარებას ქმნიან, რომელიც დახმარების გაწევას ხელს კი არ უშლის, არამედ პირიქით – თვითმხედველს მსხვერპლისათვის დახმარების გაწევისაკენ უბიძგებს. ზემოაღნიშნულ გამოკვლევაში ცდისპირები, რომლებიც ოთახში სხვებთან ერთად იმყოფებოდნენ და დაზარალებულს დახმარება არ აღმოუჩინეს, იმას აღნიშნავდნენ, რომ მათთვის ვითარება გაურკვეველი („სხვამ ხელი არ განძრია") იყო, რამაც მათ უმოქმედებისაკენ უბიძგა. გაურკვეულობის ფაქტორის თავიდან აცილების მიზნით, შემდეგი სახის საველე ექსპერიმენტი ჩატარდა. გამოკვლევის მონაწილე ნიუიორკის 4.500 მგზავრი აღმოჩნდა, რომლებსაც იმის შესახებ წარმოდგენა არ გააჩნდათ, რომ ისინი გარკვეული ექსპერიმენტის ცდისპირების როლში გამოდიოდნენ. მეტროთი მგზავრობის დროს ერთ-ერთ მგზავრს (ექსპერიმენტატორის თანაშემწეს) უეცრად „თავბრუ" ესხმოდა და განცვიფრებული მგზავრების თვალწინ ვაგონის იატაკზე ვარდებოდა, რის შემდეგ ვაგონის ჭერს მიშტერებული იატაკზე მწოლიარე მდგომარეობაში ყოფნას აგრძელებდა. ეს სცენა სხვადასხვა ვითაებაში 103-ჯერ გათამაშდა. აღსანიშნავია, რომ უმრავლეს შემთხვევაში მგზავრები მზად იყვნენ მისთვის დახმარება აღმოეჩინათ. დახმარების გაწევის ტენდენცია ყველაზე

მკაფიოდ მაშინ ელინდებოდა, როდესაც გაჭირვებაში მყოფს ავადმყოფის იერი გააჩნდა, ასეთ შემთხვევებში თვითმხილველთა მიერ დაუყოვნებლივი დახმარების აღმოჩენის მცდელობა მგზავრების 95%-მა გამოამჟღავნა. დახმარების გაწევის მსურველები მაშინაც იყვნენ, როდესაც იატაკზე დაცემულ პირს ბოთლი ეჭირა და ალკოჰოლის ოხშივარი ასდიოდა. ხაზგასასმელია, რომ ამ შემთხვევაში დახმარების აღმოჩენა თვითმხილველების რაოდენობაზე დამოკიდებული აღარ იყო. დახმარების აღმოჩენას ადამიანები ხალხის გატენილ ვაგონებში ცდილობდნენ, მიუხედავად იმისა, რომ ამ ვითარებაში მათ სხვებთან პასუხისმგებლობის განაწილების კარგი შესაძლებლობა გააჩნდათ. აღნიშნულ სიტუაციას თვითმხილველები, როგორც საერთო ბედში მყოფთა ერთობად აღიქვამდენ და ისეთ ვითარებად, რომლიდანაც სწრაფად თავის დაღწევა შეუძლებელი იყო. (ისინი მსხვერპლთან პირისპირ სიტუაციაში იმყოფებოდნენ). [25]. ამდენად, **ხშვა ადამიანების თანდასწრება თვითმხილველს გაჭირვებაში მყოფისათვის დახმარების აღმოჩენისაკენ მაშინ უბიძგებს, როდესაც შექმნილი სიტუაცია ყველასთვის ნათელია.**

გ) დღეს მკვლევართა ინტერესის საგანი იმ ცვლადების შესწავლა გახლავთ, რომლებიც თვითმხილველს გაჭირვებაში მყოფისათვის დახმარების გაწევის მოტივაციას გაუძლიერებენ. კრიტიკულ ვითარებაში თვითმხილველი მრავალგანზომილებიანი არჩევანის წინაშე იმყოფება, რომლის დროსაც ის შემდეგ საკითხებს არკვევს: ვითარება რამდენად სერიოზულია; დახმარების აღმოჩენა, პიროვნულად რამდენად რთულია; დახმარება გაჭირვებაში მყოფს სწორედ მან, თუ სხვამ უნდა აღმოუჩინოს; დახმარების გაწევა რა პირად დანახარჯებთანაა დაკავშირებული; შექმნილი ვითარებიდან „თავის დაძრომა“ რამდენადაა შესაძლებელი. ეს ის საკითხებია, რომლებზეც შესაბამისი პასუხი თვითმხილველის კონკრეტულ მოქმედებას განაპირობებს [26, 27, 28].

როგორც ვხედავთ, ხშირად, მოვლენათა დამკვირვებლები შექმნილ ვითარებას საგანგებოდ არ მიიჩნევენ და ამიტომ გულგრილობასაც ამჟღავნებენ. პროსოციალური ქცევის განხორციელების **აუცილებელ პირობას თვითმხილველების მიერ სიტუაციის როგორც საგანგებოსი აღქმა და შემდგომ მის მიერ პირადი პასუხისმგებლობის განცდის აღმოცენება წარმოადგენს.**

ზემონათქვამის საილუსტრაციოდ შემდეგ ექსპერიმენტულ გამოკვლევას მიემართოდ. ცდისპირებს სპეციალურ ექსპერიმენტულ ნაკვეთურებში, ანუ ბოქსებში ათავსებენ. მათ შინაგანი რადიოკავშირით რაღაც შხრიალის, შემდეგ დარტყმის ხმა და მსხვერპლის კიეილი ესმით. გარდა ამისა, ისინი იმავე რადიოკავშირით მომხდარ ინციდენტზე მოწმის რეაგირებასაც უსმენენ. როდესაც ცდისპირებს მისდიოდათ ინფორმაცია, რომლის თანახმად მოწმე ვითარებას, როგორც საგანგებოს ისე აფასებდა, მაშინ ცდისპირები შემთხვევის ადგილისაკენ უფრო ხშირად და სწრაფად მიემართებოდნენ, ვიდრე მაშინ, როდესაც მათი აზრით, მოწმე ვითარებას ნაკლებ სერიოზულად აღიქვამდა. რაც უფრო მცირეა მომხდარის შესახებ გაურკვეველობა, ცდისპირთა მიერ დახმარების აღმოჩენის მცდელობის ტენდენცია, მით უფრო დიდია.

ამავე გამოკვლევებში ადამიანის ვითარებაში ჩარევის პირადი პასუხიმგებლობის ფაქტორის მანიპულირებაც ხდებოდა. ცდისპირები იმაში დააჯერეს, რომ მომხდარის შესახებ სხვებმაც იციან, მაგრამ მათ სიტუაციაში ჩარევის შესაძლებლობა არ გააჩნიათ. მანიპულაცია შემდეგს გულისხმობდა: ცდისპირების ერთ ნაწილს უთხრეს, რომ სხვა ცდისპირები, რომელთა ხმა მათ შინაგანი კავშირით ესმოდათ, მათთან ახლომდებარე ნაკვეთურებში იმყოფებიან. ცდისპირთა მეორე ჯგუფს კი უთხრეს, რომ ერთ-ერთი ადამიანი (მათ მისი ხმა ესმოდათ და ის „დაზარალებულს" ეკუთვნოდა) მათთან ახლომდებარე ნაკვეთურში იმყოფებოდა, ხოლო კიდევ ერთი ცდისპირი, რომლის ხმა მათ ესმოდათ, გვერდით შენობაში იყო. მიღებული მონაცემების თანახმად, როდესაც ცდისპირებს მიაჩნდათ, რომ შექმნილი ვითარების მოწმე (ადამიანი, რომელიც სხვა შენობაშია) დაზარალებულს ფიზიკურად ვერ დაეხმარება, მაშინ ისინი შექმნილ სიტუაციაზე სწრაფად რეაგირებდენ [29]

დ) დახმარების გაწევის ვითარებაში თვითმხილველი საკუთარი **მოქმედებიდან გამომდინარე დანახარჯებს** ითვალისწინებს. ერთ-ერთ ამგვარ დანახარჯად დ. დარლი და დ. ბეტსონი დროის ფაქტორს მიიჩნევენ. ამ მკვლევრებმა ექსპერიმენტულად ჩვენს მიერ უკვე ნახსენები კეთილი სამარიტელის თქმულების ვითარება შექმნეს [30] გამოკვლევაში მონაწილეობას თეოლოგიის სემინარიის სტუდენტები იღებდნენ. ცდისპირებს უთხრეს, რომ ისინი გარკვეულ ლონისძიებში იღებენ მონაწილეობას,

რომლის მიზანი მათი სახელდახელოდ იმპროვიზირებული ქადაგების აუდიო ჩანაწერის გაკეთებაში მდგომარეობდა. ყოველი ცდისპირი სიტყვით გამოსვლისათვის ცალკე შენობაში ემზადებოდა. გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ, მას ატყობინებდნენ, რომ ის მესობელ კორპუსში უნდა გადავიდეს, სადაც მისი გამოსვლის ჩანაწერი გაკეთდება. ექსპერიმენტის ამ საფეხურზე ზოგიერთ ცდისპირს ეუბნებოდნენ, რომ მას ჩანაწერის გაკეთებაზე აგვიანდება და იმიტომ მან უნდა იჩქაროს. ცდისპირთა მეორე ჯგუფის წევრებს კი ეუბნებიან, რომ მათ ჯერ კიდევ საკმაო დრო გააჩნიათ და ყველაფერი განრიგის შესაბამისად მიდის. იმ კორპუსში, სადაც ქადაგების ჩაწერა უნდა განხორციელებულიყო, გზად მიმავალ ცდისპირებს კარის ზღუდესთან იატაკზე დამჯდარი და თავჩაქინდრული ადამიანი ხვდებოდათ. როდესაც ისინი მას უახლოვდებოდნენ ის კვნესას, ქოშინს და მძიმე ხველებას იწყებდა (რასაკვირველია, ის ექსპერიმენტატორის თანაშემწე იყო). მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ ის სტუდენტები, რომლებიც ქადაგების წარმოთქმაზე მიჩქაროდნენ, უფრო ხშირად გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს გაუწერებლად ჩაუვლიდნენ, ხოლო ის, ვინც არ მიჩქაროდა და დროის გარკვეული მარაგი გააჩნდა, დაზარალებულთან ჩერდებოდა, რათა მისთვის დახმარება აღმოეჩინა. პირველი ჯგუფის წევრებიდან დასახმრებლად ცდისპირთა მხოლოდ 10%-ი შეჩერდა. აღსანიშნავია, რომ მკვლევართა გონებამახვილური ირონია იმაში მდგომარეობდა, რომ, ინსტრუქციის მიხედვით, თავის ქადაგებაში ცდისპირებს კეთილი სამარიტელის საქციელის შესახებ უნდა ემსჯელათ.

ამ გამოკვლევის და მისი შედეგების შესახებ შემდეგის თქმა შეიძლება. მკვლევარებმა, ერთი შეხედვით, „ზედაპირული" სიტუაციური ცვლადის ოსტატური მანიპულირება მოახდინეს, რომელმაც ცდსიპირთა ქცევის დეტერმინაციაში მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა. სავარაუდოა, რომ ცდისპირებისათვის დაგვიანების ვითარების შექმნამ, მათ არა მარტო დაზარალებულთან შეწერების სურვილი გაუქარწყლა, არამედ მომავალი სიტყვის წარმოთქმის გამო მათში აღელვების და შფოთვის განცდა აღძრა. ეს განცდა მათთვის იმდენად მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა, რომ მათ მიერ დაზარალებულისათვის ყურდღების მიპყრობას ხელი შეუშალა. მეორე მხრივ, იმათ, ვისაც დროის გარკვეული მარაგი გააჩნდათ, გარემყოფებისადმი მეტი

ყურადღების გამოხატვის შესაძლებლობა მიეცათ და, შესაძლოა, მათთვის ამ ვითარებაში განსაკუთრებით სასიამოვნო გზად შეჩერების საბაბის მიცემა იყო, განსაკუთრებით კი ისეთის, როგორიც გაჭირვებაში მყოფისათვის დახმარების აღმოჩენა გახლავთ.

თავი 4
სოციალური მიმზიდველობა

4.1. სოციალური მიმზიდველობის თავისებურება

ადამიანთა ურთიერთობის მნიშვნელოვანი მხარე მისი გრძნობად-ემოციური განზომილება გახლავთ. პიროვნებათშორისი ურთიერთობა გარკვეულ ემოციურ შეფერილობას გულისხმობს. საკითხს თუ ძალზე გავამარტივებთ, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ პიროვნებათშორის ურთიერთობებში დადებითი და უარყოფითი შინაარსის მქონე სოციალური კავშირები შეგვიძლია გამოვყოთ. ნათელია, რომ ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების ერთმანეთის მიმართ დადებითი ემოციები და გრძნობები მათი დაახლოების საფუძველია, რაც მათ შორის თანამშრომლური ურთიერთობის ჩამოყალიბებას ხელს უწყობს. მეორე მხრივ, ადამიანთა შორის უარყოფითი გრძნობად-ემოციური კავშირი მათ ერთმანეთისაგან აშორებს, ისინი ერთმანეთისადმი მიუღებელნი ხდებიან. ურთიერთობაში მყოფი პარტნიორი, შეიძლება, ადამიანის მიზნების განხორციელების ჯებირად მოგვეელინოს, რის შედეგადაც თანამშრომლური ურთიერთობის მაგიერად, საქმე მკვეთრად კონკურენტული და მტრული დამოკიდებულების ჩამოყალიბებასთან გვექნება. **სოციალურ ფსიქოლოგიაში პიროვნებათშორისი ურთიერთობის გრძნობად-ემოციურ მხარეს სოციალურ მიმზიდველობას, ანუ ატრაქციას უწოდებენ.** ატრაქცია ადამიანებს შორის არსებული მიმზიდველობის ხარისხს გამოხატავს. სოციალური მიმზიდველობა პიროვნებათშორისი ურთიერთობის შეფასებით ასპექტს ავლენს, რომლის დროსაც შეფასების ობიექტის როლში სხვა ადამიანი ან ჯგუფი გამოდის.

4.1.1. კვლევის საბანი.

როდესაც სოციალური მიმზიდველობის მოვლენის შესახებ ვმსჯელობთ, მაშინ, პირველ რიგში, ე.წ. აფილაციის მოთხოვნილების ცნება უნდა გამოვიყენოთ, რომელიც, ჯერ კიდევ, არისტოტელესათვის ადამიანის სოციალური არსის გამომხატველი იყო, მან ხომ მას „საზოგადოებრივი ცხოველი“ უწოდა. **აფილაციის, ანუ სოციალური კავშირის მოთხოვნილება ადამიანის სხვებთან მყარი და მჭიდრო დადებითი ურთიერთობის დამყარების**

ხურვილს ნიშნავს. ამ მხრივ ის ფაქტიც მნიშვნელოვანია, რომლის თანახმად, დღეს არსებული პიროვნების ქცევის ამხსნელი ზოგადი მოტივაციური თეორიები, განსაკუთებით კი ეს ჰუმანისტური კონცეფციების შესახებ ითქმის, ძირითადად, სწორედ ამ მოთხოვნილების სპეციფიკას ეურდნობიან [1,2]. სოციალური კავშირის დიდ ღირებულებაზე ის დადებითი შედეგები მიგვითითებენ, რომლებიც ადამიანთა ურთიერთობებს წარმართავენ. ამგვარი რეზულტატები შემდეგია: 1) დასახული მიზნების მიღწევას ადამიანთა ერთობლივი ძალისხმევა განაპირობებს; 2) მომავალი თაობის ფიზიკური გადარჩენის შანსი და მისი სათანადო აღზრდის შესაძლებლობა შეუღლებით და ერთიანი ოჯახის შექმნით განისაზღვრება; 3) ოჯახის წევრებს, მისი დაშლის შემთხვევაში, კვლავ გაერთიანების ძლიერი ტენდენცია გააჩნიათ; 4) ადამიანების ურთიერთმხარდაჭერა ცალკეული ინდივიდის პიროვნული ღირსების შენარჩუნების და განმტკიცების საფუძველია; 5) სოციალური კავშირების გაუქმება (მეუღლის დაკარგვა, სამშობლოსაგან მოწყვეტა, პატიმრობა და ა.შ.) ადამიანში ტკივილის, აღშფოთების, გულჩაკეტილობის და სხვა უარყოფით მოვლენების გამომწვევია. ფსიქოლოგიურად დათრგუნული მდგომარებიდან გამოსვლა „სასურველ" სხვებთან სოციალური ურთიერთმოქმედებით შეიძლება.

4.1.2. მიმზიდველობა როგორც პროცესი.

როდესაც ჩვენ სოციალური მიმზიდველობის შესახებ ვმსჯელობთ, მხედველობაში სულ ის უნდა გვქონდეს, რომ მასში ურთიერთობის ობიექტური მხარის გამოყოფა და მის შეფასებით ასპექტზე ყურადღების გამახვილება მხოლოდ აუცილებელი მეცნიერული განყენების ხერხს წარმოადგენს. განსაკუთრებით აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ სოცილური მიმზიდველობა პროცესუალური, დროში მიმდინარე და გარკვეული საფეხურებისაგან შემდგარი მოვლენა გახლავთ. ატრაქციის ამგვარი გააზრება პიროვნებათშორისი ურთიერთობის განსხვავებული სიღრმის და სირთულის მქონე ფორმების (პირველი გაცნობით დაწყებული და მჭიდრო სოციალური კავშირით დამთავრებული) განხილვის საშუალებას გვაძლევს. პროცესუალური კავშირის თვალსაზრისით, ატრაქციისათვის არა ერთგვაროვანი, არამედ სპეციფიკური საფეხურებია დამახასიათებელი. ამგვარი მიდგომის ღირსებად ის უნდა მივიჩნიოთ,

რომ აქ ცალკეული გრძნობების და ემოციების შესახებ კი არ ემსჯელობთ (ეს ხომ ზოგადი ფსიქოლოგიის პრეროგატივა გახლავთ), არამედ ამ შემთხვევაში საკუთრივ პიროვნებათშორისი, ანუ სუბიექტი – სუბიექტის ურთიერთობის შეფასებითი მხარეა ხაზგასმული. სოციალური მიმზიდველობის მოვლენის მიზეზობრიობის თვალსაზრისით ანალიზი შემდეგი ერთეულების გამოყოფას გულისხმობს: სუბიექტ A-ს სუბიექტ B-ან გრძნობად-ემოციური კავშირის მადეტერმინირებელი ფაქტორების როლში ატრაქციის ობიექტი, სუბიექტის და ობიექტის თვისებათა თანაფარდობა, თვით ურთიერთმოქმედების თავისებურება, წარმოქმნილი აქტუალური სიტუაცია, მიმდინარე მოვლენების დროის ფაქტორი და პიროვნებათშორისი ურთიერთობის კულტურალური კონტექსტი გამოდიან.

პიროვნებათშორისი მიმზიდველობის განხილვისას, სხვა ცვლადებთან შედარებით, ყველაზე დიდ მნიშვნელობას დროის ფაქტორს ანიჭებენ. დროთა განმავლობაში პიროვნებათშორისი ურთიერთობები თვისებრივად იცვლებიან, მაგალითად, ადამიანის მიმართ სიმპათია, დიადის დაშლის შემთხვევაში, იმავე პიროვნებისადმი გულგრილი დამოკიდებულებით შეიძლება შეიცვალოს. დროთა განმავლობაში ატრაქციის ზემოჩამოთვლილი განმსაზღვრელი ფაქტორებიც სათანადო ცვლილებებს განიცდიან. მაგალითად, სავარაუდოა, რომ პარტნიორის ისეთი ადვილად აღქსაქმელი მახასიათებლები, როგორიც არის მისი გარეგნობა და სოციალურ-დემოგრაფიული მონაცემები, ატრაქციაზე ზემოქმედებას პიროვნებათშორისი ურთიერთობის საწყის ეტაპზე მოახდენენ, ხოლო შემდგომში ამ ცვლადების როლი თანდათანობით შემცირდება. მეორე მხრივ, სოციალურ მიმზიდველობაზე პიროვნებათშორისი ურთიერთობის სხვა თვისებების ზემოქმედება ადამიანთა ურთიერთობის მომდევნო საფეხურებზე გაძლიერდება. გარდა ამისა, დროთა განმავლობაში საკუთრივ ატრაქციის დეტერმინაციის კანონზომიერებათა გართულებას უნდა მოველოდეთ. ეს იმ ქრონოლოგიურ ცვლილებებთან არის დაკავშირებული, რომელსაც პიროვნებათშორისი ურთიერთობა განიცდის, კერძოდ, საქმე მის (ატრაქციის) ინდივიდუალიზაციასთან გვაქვს. ეს იმას ნიშნავს, რომ პიროვნებათშორის ურთიერთობაზე არა მხოლოდ გარეგანი ფაქტორები მოქმედებენ, არამედ ის თვით ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების მიზანდასახულ გავლენას განიცდის.

აღსანიშნავია, რომ პიროვნებათშორისი ურთიერთობის შეფასებითი მხარის განსხვავებული ეტაპები ემპირიულად ერთნაირი ხარისხით არ არის შესწავლილი. მაგალითად, მყარ წყვილთა შორის არსებული ატრაქციის შესწავლა გამოკვლევათა საერთო რაოდენობის მხოლოდ 1/3-ს უდრის, ხოლო დანარჩენ ნაშრომებში იმ დიადების კვლევა ხდება, რომლებიც მანამდე პრაქტიკულად ურთიერთობაში არ იმყოფებოდნენ. გამოკვლევების თითქმის 80%-ი ერთმანეთისათვის უცნობ პიროვნებებზე წარმოებდა, რაც, რასაკვირველია, განვითარების ასპექტში პიროვნებათშორისი ურთიერთობის შესწავლას, ფაქტობრივად, გამორიცხავდა. ამ შემთხვევაში ცდისპირებს სხვა ადამიანის შესახებ მოკლე ინფორმაციას აწვდიან, რომელიც, ჩვეულებრივ, ექსპერიმენტატორის თანაშემწეა. ამგვარი ინფორმაციის მიწოდება ან რეალური პიროვნებათშორისი ურთიერთობის პროცესში ხდება, რომლის დროს ატრაქციის ობიექტი წინასწარ შედგენილი გეგმის მიხედვით მოქმედებს, ან მაგნიტოფონური და ვიდეოჩანაწერის ფორმით ხორციელდება, ან ადამიანის შესახებ სიტყვიერი აღწერით წარმოებს. საგულისხმოა, რომ ცდისპირი ატრაქციის ობიექტს ვერც კი ხედავს. ამგვარი ექსპერიმენტული პროცედურების ჩატარების შემდეგ თვით სოციალური მიმზიდველობის ხარისხის გაზომვა წარმოებს [3].

განსათვალისწინებელია ის გარემოება, რომ უცნობებს შორის მიმზიდველობაზე ჩატარებული გრძელვადიანი კვლევის რაოდენობა ძალზე მცირეა. გრძელვადიანი გამოკვლევა ატრაქციის ბუნების შესახებ ფრიად მნიშვნელოვან ცოდნას გვაძლევს, რადგან ამ შემთხვევაში მისი დინამიკა შეისწავლება. განსაკუთრებით მცირე რაოდენობის გრძელვადიანი კვლევები მყარ წყვილთა ურთიერთობის შესწავლის მიმართულებით არის ჩატარებული. აქვე ისიც უნდა დავძინოთ, რომ ამ ბოლო ხანს ამ მიმართულებითაც გარკვეული საიმედო ნაბიჯებია გადადგმული [4]. ატრაქციის პროცესი სხვადასხვა სოციალურ ჯგუფებში მიმდინარეობს. ამ პროცესის შესახებ, მაგალითად, დედისა და შვილის, ცოლქმრული, შრომის სფეროში კოლეგიალური და ა.შ. ურთიერთობების თვალსაზრისით შეგვიძლია ვიმსჯელოთ. სოციალური მიმზიდველობა არა მხოლოდ დიადას, ან ტრიადას, არამედ ღიდ სოციალურ ჯგუფებსაც აერთიანებს ან პირიქით – ისინი დაშლამდე მიჰყავს.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური ანალიზის საგანი შეიძლება როგორც დადებითი შინაარსის მქონე (სიმპათია, მეგობრობა, სიყვარული), ასევე უარყოფითი შინაარსით დატვირთული (ანტიპათია, მტრობა, სიძულვილი) გრნობად-ემოციური დამოკიდებულებები გახდეს. ერთი შეხედვით შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ატრაქციის დადებითი და უარყოფითი პოლუსები, თავისი ბუნებით, სიმეტრიული არიან, რომ ერთის მოქმედების კანონზომიერება მეორის კანონზომიერებას ემთხვევა, მაგრამ ემპირიული კვლევები ამგვარ მარტივ და პირდაპირი სახის კავშირს არ გვისაბუთებენ. ეს იმას ნიშნავს, რომ, ვთქვათ, სიმპათია „შებრუნებული“ ანტიპათია არ გახლავთ, რომ, მაგალითად, სიყვარულის ალტერნატივას როლში ხშირად სიძულვილი კი არა, არამედ სხვის მიმართ ადამიანის გულგრილი, ნეიტრალური დამოკიდებულება გამოდის. მრავალ შემთვევაში სოციალური მიმ'ხიდველობისათვის ამბივალენტობა, ანუ სუბიექტის მიერ დადებითი და უარყოფითი მდგომარეობის ერთდროული განცდაა დამახასიათებელი. ამდენად, რეალურ პოლარულ გრძნობად-ემოციურ დამოკიდებულებასთან ერთად, ადამიანთა ურთიერთობის დროს ისეთ მოვლენებთან გვაქვს საქმე, რომელთა პოლარობა მხოლოდ მოჩვენებითია და ამიტომ მათი ფუნქციონირება თავისებური კანონზომიერებით მიმდინარეობს, რაც, რასაკვირველია, მხედველობაში უნდა მივიღოთ.

სოციალური მიმ'ხიდველობის ფენომენის შესწავლის კიდევ ერთი თავისებურება უნდა გავითვალისწინოთ. ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ ატრაქციის დადებითი პოლუსი, უარყოფითთან შედარებით, უფრო ნაკლებადაა გამოკვლეული. ეს ფაქტი საერთოდ ფსიქოლოგიაში არსებული იმ ტრადიციის გამოხატულება გახლავთ, რომლის თანახმად, ადამიანის კვლევის დროს მისი ბუნების უარყოფით მხარეზეა ყურადღება გამახვილებული, ხოლო დადებითი, ასე ვთქვათ, ჩრდილში რჩება. ადამიანისათვის დამახასიათებელი, თავისი არსით, კონსერვატიული ბუნების დაცვითი მექანიზმები უკეთ არის შესწავლილი, ვიდრე შემოქმედება, თანაგრძნობა, ალტრუიზმი და ა.შ. ამავე დროს, დღეს, აღნიშნული ტერნდენციის დაძლევის მცდელობები აშკარად შეიმჩნევა – კვლევის საგანი ადამიანის შემოქმედებითი აქტივობა, მისი ფსიქიკური ჯანმრთელობა, პასუხისმგებლობის განცდა და სიყვარულის გრძნობა გახდა [5]. გარდა ამისა, შემდეგი გარემოება უნდა გავითვალისწინოთ. ემპირიული

კვლევები გვიჩვენებენ, რომ ინტენსიობის საშუალო მაჩვენებლის დიაპაზონის თვალსაზრისით, გრძნობად-აფექტურ დამოკიდებულებაში „საგნობრივი“ კომპონენტი მეტი თვალსაჩინოებით და ინფორმაციულობით ხასიათდება, ხოლო უარყოფითი შინაარსის მქონე გრძნობად-აფექტურ დამოკიდებულებებში (იმავე საშუალო ინტენსიობის ფარგლებში) „სუბიექტური“ კომპონენტი დომინირებს [6]. ამდენად, დადებითი გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების საგანი, უარყოფითთან შედარებით, ადამიანის ცნობიერებაში უფრო თვალნათლივ და ინდივიდუალურად აისახება. უარყოფითი გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების ამოქმედების დროს კი ადამიანის ყურადღების გამახვილება საკუთარ უარყოფით განცდებზე წარმოებს, ხოლო საგანი შედარებით სტერეოტიპულად აღიქმება. ეს იმაზე მეტყველებს, რომ დადებითი გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულებები, უარყოფითთან შედარებით, საკუთრივ სოციალურ ურთიერთობებთან უფრო მჭიდროდ არიან დაკავშირებული და, ამდენად, სოციალურ-ფსიქოლოგიური კანონზომიერებები უფრო მკაფიოდ სწორედ მათშია ასახული, ხოლო სათანადო კვლევებში ნათლად გამოვლენილი.

4.2. კვლევის მეთოდური მხარე

სანამ სოციალური მიმზიდველობის კვლევის მეთოდებს უშუალოდ შევეხებით, მიზანშეწონილად მიგვაჩნია ყურადღება მის ზნეობრივ მხარეზე გავამახვილოთ. საქმე იმაში გახლავთ, რომ ატრაქციის კანონზომიერებათა შესწავლის პროცესში მკვლევარების წინაშე მრავალი ეთიკური შინაარსის საკითხები წამოიჭრება. ეს საკითხები, ზოგჯერ, იმდენად სერიოზულია, რომ ისინი შეიძლება კვლევის ჩატარებისათვის გადაულახავ წინააღმდეგობად მოგვევლინონ. საქმე იმაში გახლავთ, რომ ჩვენ ნათლად არ ვიცით ცდისპირების გამოკვლევაში მონაწილეობა მათ ურთიერთობებზე და მათ ფსიქიკურ მდგომარეობაზე რანაირად ზემოქმედებს. სავარაუდოა, რომ გამოკვლევაში მონაწილე ცდისპირები მათ შორის ურთიერთობას აცნობიერებენ, რაც, რასაკვირველია, დადებითი შედეგის მომტანია. ასე

მიაჩნიათ მკვლევარებს, მაგრამ, რასაკვირველია, ამას თვით ცდისპირები შეიძლება არ დაეთანხმონ. ცდისპირებმა შესაძლებელია ჩათვალონ, რომ მათთვის გამოკვლევაში მონაწილეობა, ზნეობრივი და ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, ძვირად ღირებული რამაა. თვით ეს საკითხი ემპირიული შესწავლის საგანი გახდა. მიღებული შედეგები მკვლევარებისათვის იმედის მომცემი აღმოჩნდნენ. ერთ-ერთ გრძელვადიან გამოკვლევაში, რომლის მიზანს რომანტიკული, ანუ სასიყვარულო ურთიერთობები წარმოადგენდა 231 ქალიშვილმა და ყმაწვილმა მიიღო მონაწილეობა [7]. ცდისპირთა უმრელესობამ გამოკვლევაში მონაწილეობით შეძენილი სოციალური გამოცდილება საინტერესოდ და სასარგებლოდ ჩათვალა. ამავე დროს, ადამიანთა ურთიერთობაზე ექსპერიმენტის ზემოქმედება დადებითად ცდისპირთა 18%-მა, უარყოფითად 4%-მა, ხოლო ნეიტრალურად (არავითარი გავლენა) 78%-მა შეაფასა. მრავალი მათგანი აღნიშნავდა, რომ გამოკვლევაში მონაწილეობამ მათზე დადებითად შემდეგი თვალსაზრისით იმოქმედა: საკუთარი თავი და პარტნიორები, თვით ურთიერთობა, როგორც სოციალური მოვლენა, უკეთ გააცნობიერეს, რამაც, საბოლოო ჯამში, მათ შორის არსებული ინტერაქცია უფრო განამტკიცა.

სოციალური მიმზიდველობის კვლევის ზნეობრივი მხარის ემპირიული შესწავლის შედეგები იმაზე მიგვითითებენ, რომ ცდისპირებზე უარყოფითი სოციალური გავლენის თავიდან აცილების ორი ხერხი არსებობს. პირველი, ექსპერიმენტში გამოყენებული მეთოდური საშუალებები ცდისპირებს ფსიქიკურ ტრავმას არ უნდა აყენებდნენ. რომელიმე ცდისპირზე ან დიადაზე გამორჩეული ყურდღების გამახვილება დაუშვებელია, რაც მათში გაურკვეველობის და ეჭვის აღძერის მიზეზი შეიძლება გახდეს. მეორე, გამოკვლევისადმი ცდისპირების დადებით დამოკიდებულებას მკვლევრის ცდისპირებისადმი გამჟღავნებული პოზიცია განსაზღვრავს. მკვლევარმა ნათლად ის უნდა გაცნობიეროს, რომ ცდისპირები მას არა მხოლოდ როგორც მეცნიერს, არამედ როგორც პრაქტიკოსს და კონსულტანტს აღიქვამენ. ამიტომ მან მათი იმედები, განსაკუთრებით გრძელვადიანი კვლევის შემთვევაში, უნდა გაამართლოს. ამდენად, სოციალური მიმზიდველობის შესწავლის პროცესში აღმოცენებული ზნეობრივი სიძნელეების დაძლევა, ნაწილობრივ მაინც, ნამდვილად შესაძლებელია.

სოციალური მიმზიდველობის შესწავლის ობიექტურ და სუბიექტურ მეთოდებს გამოყოფენ, რომლებსაც ქვემოთ დავახასიათებთ.

4.2.1. ატრაქციის გაზომვის ობიექტური მეთოდები.

სოციალური მიმზიდველობის კვლევის ობიექტური მეთოდების გამოყენების დროს გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების **ექსპრესიული, ანუ გამომხატველობითი** მხარეა გათვალისწინებული. ამ შემთხვევაში ექსპრესიაში მიმიკის, პოზის, მეტყველების, თვალების მოძრაობის თავისებურებათა გამომჟღავნება იგულისხმება. გამომხატველობითი ქცევის შესწავლის შემთხვევაში სამი ხერხი, კერძოდ, პირდაპირი დაკვირვება, ფოტოგრაფირება და ვიდეოფირზე ჩაწერა გამოიყენება. სახის მიმიკური გამომეტყველების დეტალური ანალიზი ე.წ. FAST-ის მეთოდის გამოყენებით ხორციელდება [8]. ეს მეთოდი ფოტოსურთების და ვიდეოჩანაწერების დროს გამოიყენება. ის ადამიანის სახის სამი არის, კერძოდ, წარბების (წარბზედა ზონა), თვალების (მზერა) და სახის ქვედა ნაწილის (ლოყები, ცხვირი, პირი, ნიკაპი) გამომხატველობის შეფასების შესაძლებლობას იძლევა. სახის ყოველ ზონაში ადამიანის გამომეტყველების თავისებურების დასადგენად, ძირითადად, ფოტოსურათები გამოიყენება. ივარაუდება, რომ ფოტოგრაფირება, სიტყვიერ აღწერასთან შედარებით, უფრო ობიექტური და სანდო მონაცემებს გვაძლევს. FAST მეთოდის გამოყენების შემთხვევაში სახის გარკვეულ თავისებურ გამომეტყველებას ვაკვირდებით (ეს სახის მხოლოდ ერთ-ერთი ზონის ფარგლებში ხდება) და მას ექსპრესიების ფოტოსურათების ატლასიდან აღებულ ნიმუშებს ვადარებთ. ეს მეთოდი სიხარულის (აღმაფრენის, ბედნიერების), გაკვირვების, წუხილის, აღშფოთების, ზიზღის და შიშის ემოციური დამოკიდებულების შეფასებისათვის არის გამოსადეგი.

ადამიანთა ურთიერთობის პროცესში გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების და შესაბამისი მოქმედების შესწავლის შემთხვევაში ბუნებრივი დაკვირვების მეთოდი გამოიყენება. აქ აღსანიშნავი ის გახლავთ, რომ ამ მეთოდს გარკვეული შეზღუდვები გააჩნია. სათანადო ემპორიული გამოკვლევებით ნაჩვენებია, რომ ზოგიერთი განსხვავებადი ემოციური მდგომარეობის გამოხატვა წამის ერთი მერვედი დროის განმავლობაში ხორცი-

ელდება, ამის ამოცნობა (დღეს ალბათ ნაკლებად) მაინც გარკვეულ სიძნელეებთან არის დაკავშირებული. ამავე დროს, ისიც გასათვალისწინებელია, რომ დამკვირვებელს თვალყურის დევნება ცდისპირების მხოლოდ შეზღუდულ რაოდენობაზე შეუძლია. ერთდროულად დაკვირვების არეში მყოფი ცდისპირების შესაძლებელ რაოდენობას დაკვირვების განსახორციელებელი სკალების, ანუ სათანადო ხერხების ხარისხი განაპირობებს.

ბუნებრივი დაკვირვების გარდა ვიდეოჩანაწერის ხერხი გამოიყენება. სახის გამომეტყველების, თავის მოძრაობის, ჟესტების და სხვა გრძნობად-ემოციური მდგომარეობების ვიდეოჩანაწერი ამ მდგომარეობების შესახებ შედარებით ზუსტი და მრავალმხრივი ინფორმაციის მოპოვების საშუალებას იძლევა. გავარჯიშებულ დამკვირვებელს ვიდეოჩანაწერის ანალიზის საშუალებას აძლევს, ხოლო სათანადო სტანდარტიზებული და კოდირებული კითხვარების (სკალების) გამოყენებით ადამიანის რეაქციების აღნუსხვა და მათი კლასიფიკაცია წარმოებს.

სოციალური მიმზიდველობის ერთ-ერთ ხერხს ეტოლოგიური მიდგომა წარმოადგენს. ამ ხერხის საშუალებით ადამიანის ქცევის მცირე და ადვილად შესასწავლი ერთეულების აღწერა და კლასიფიკაცია ხდება. ამ მეთოდის გამოყენების შემთხვევაში გამომხატველი მოძრაობების და ჟესტების საფუძველზე ადამიანის შინაგანი გრძნობად-ემოციური განცდების შესახებ დასკვნები კი არ კეთდება, არამედ ადამიანის ყოველდღიურ შინაგან განცდებზე მითითების გარეშე მხოლოდ ექსპრესიის და მოძრაობების ფიქსირება ხდება. სათანადო ემპირიული გამოკვლევების თანახმად, FAST მეთოდით და ეტოლოგიური ხერხით დადგენილი გრძნობად-ემოციურ დამოკიდებულებათა შეფასებებს შორის მაღალი კოლერაცია არსებობს [9].

ატრაქციის მაჩვენებლების როლში როგორც ქცევითი (ურთიერთობაში მყოფთა სიერცობრივი სიახლოვე, ურთიერთობასთან დაკავშირებული სხვადასხვა მოვლენებისადმი გამოვლენილი არჩევითობა, ანუ სელექტიურობა), ასევე ფსიქოფიზიოლოგიური (გულისცემის აჩქარება, კანის გალვანური რეფლექსი) მახასიათებლები შეიძლება მოგვეელინონ. აღსანიშნავია, რომ არასიტყვიერი მონაცემების გამოცნობას, ანუ ინტერპრეტაციას დიდი ხნის ტრადიცია გააჩნია. ჯერ კიდევ უძველეს ჩინეთში, ვაჭრობის დროს, გამყიდველები მყიდველის თვალების გუგებს დაჟინებით აკვირდებოდნენ, კერძოდ, ითვლებოდა,

რომ თვალის გუგების გაფართოება მის მიერ შემოთავაზებული საკონლის მოწონებას ნიშნავდა. გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების აღწერაში ობიექტურ მეთოდებს, სუბიექტურთან შედარებით, გარკვეული უპირატესობა გააჩნიათ. აგრაქციის არავერბალური მაჩვენებლები დროში სიმყარით გამოირჩევიან, ისინი ურთიერთობაში მყოფი პიროვნებების თანამშრომლობაზე და მათ ნებელობაზე ნაკლებად არიან დამოკიდებული. მაგალითად, გამოკლევები გვიჩვენებენ, რომ ადამიანთა ურთიერთობის დიაგნოზირებაში და პროგნოზირებაში ყველაზე ქმედითუნარიანი ადამიანებს შორის მზერითი კონტაქტი აღმოჩნდა [7]. ამავე დროს, ატრაქციის გაზომვის ობიექტურ ხერხებს გარკვეული ნაკლოვანებები გააჩნიათ. პირველი, შრავალი მათგანი, განსაკუთრებით ფსიქოფიზიოლოგიური ხერხები, ნიშნის მიხედვით არასპეციფიკურობით გამოირჩევიან. ისინი ობიექტისადმი ადამიანის გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების არსებობის დადგენის საშუალებას კი გვაძლევენ, მაგრამ მათი საშუალებით ამ დამოკიდებულების შინაარსის (დადებითობა-უარყოფითობის თვალსაზრისით) შესახებ ერთმნიშვნელოვანი დასკვნის დასაყრდენად მაინც ვერ გამოდგებიან.

მეორე, სუბიექტური (ჩვეულებრივ, სიტყვიერი პასუხები) მეთოდებისაგან განსხვავებით, რომლებიც მხოლოდ „ქაღალდის და საწერი“ საშუალებების გამოყენებას გულისხმობენ, ობიექტური მეთოდების რეალიზაცია სპეციალური აპარატურის გამოყენებას საჭიროებს. მესამე, ატრაქციის კვლევაში გამოყენებული ფსიქოფიზიოლოგიური ხერხები, ძირითადად, ურთიერთობაში მყოფი სუბიექტების ურთიერთაღქმის მონაცემებით იფარგლებიან და სხვა ობიექტურ, სიტუაციური შინაარსის მახასიათებლებს ნაკლებად ითვალისწინებენ. მაგალითად, იგივე თვალის გუგის ეფექტი შეიძლება სინათლის ხარისხებს შორის არსებული სხვაობით იყოს განპირობებული, რომელიც საექსპერიმენტო და მოსაცდელ ოთახებს შორის არსებობს. მეოთხე, ატრაქციის ზოგიერთი ობიექტური მახასიათებლები ურთიერთკავშირში იმყოფებიან. მაგალითად, ადამიანთა შორის არსებული მზერითი კონტაქტი სივრცობრივ სიახლოვესთან უარყოფით კავშირშია. ამავე დროს, ითვლება, რომ ორივე ეს ფაქტორი სოციალურ მიმზიდველობასთან დადებით კორელაციაშია. ნათქვამიდან გამომდინარეობს ის, რომ ერთი მეთოდით გაზომილი სოციალური მიმზიდველობის მახასიათებლის მაჩვენე-

ბელი შეიძლება მაღალი იყოს, ხოლო მეორე მეთოდით მიღებული მონაცემი პირიქით – მცირე მაჩვენებელს გვაძლევდეს. ამდენად, ატრაქციის გამოსაკვლევი ობიექტური ხერხების გამოყენების დროს უნდა გვახსოვდეს, რომ მათი საშუალებით მიღებული მონაცემების ურთიერთმოქმედებასთან (პირველ რიგში, რასაკვირველია, სტატისტიკური მნიშვნელობით) შეიძლება გვქონდეს საქმე. კერძოდ, მზერითი კონტაქტი ატრაქციასთან დაკავშირებულ ცელადად მხოლოდ მაშინ ჩაითვლება, როდესაც ექსპერიმენტში მონაწილე ადამიანთა შორის სიერცობრივი განლაგება ფიქსირებული, ანუ შეუცვლელი იქნება.

4.2.2. ატრაქციის გაზომვის სუბიექტური მეთოდები.

სოციალური მიმ'ხიდველობის შესწავლის მეთოდების მეორე ჯგუფი ადამიანის სუბიექტური მონაცემების გაზომვას გულისხმობს. ამ შემთხვევაში, ფაქტობრივად, **ადამიანში მიმდინარე გრძნობად-ემოციური პროცესის,** ანუ მისი განცდისეული (ფენომენოლოგიური) მხარის შესწავლა ხდება. ადამიანის განცდისეული მდგომრეობის აღსაწერად თვითდაკვირვების საფუძველზე მიღებული მონაცემების სხვადასხვა სახის გამზომი სკალების შემუშავება წარმოებს. მაგალითად, ერთ-ერთ მათგანს ე.წ. დიფერენციალური ემოციების DES სკალა ეწოდება [10]. ამ გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების გასაზომი ინსტრუმენტის საშუალებით ადამიანის განცდისეული მდგომარეობის ცალკეული ან კომპლექსური მახასიათებლების შეფასება ხდება. გასაზომ ხერხებში გრძნობად-ემოციური განცდების გამომხატველი სტანდარტიზებული განზომილებების ჩამონათვალია მოცემული. ამ მეთოდის საშუალებით ადამიანის სხვადასხვაგვარი განცდისეული მდგომარეობის გაზომვა ხდება. გასაზომი ინსტრუმენტი ოცდაათი ზედსართავი სახელების წყებისაგან შედგება. ამ მეთოდის გამოყენების ორი ფორმა არსებობს, ამგვარ დაყოფას მასში ცდისპირებისათვის მათი მოქმედების რაგვარობის შესახებ მიცემული ინსტრუქციები განაპირობებენ. პირველი სახის ინსტრუქციის თანახმად, ცდისპირი ხუთსაფეხურიანი სკალების გამოყენებით იმ გრძნობად-ემოციურ მდგომარეობას აფასებს, რომელსაც ის აქ და ამჟამად, ანუ მოცემულ ვითარებაში განიცდის. მეორე ინსტრუქციის მიხედვით, ცდისპირი გარკვეული დროის ფარგლებში (დროის მონაკვეთები,

რასაკვირველია, იცვლებიან) თავის გრძნობად-ემოციურ განცდებს აანალიზებს. მეორე სკალის მიზანი ფუნდამენტური გრძნობად-ემოციური განცდების სიხშირის დადგენაში მდგომარეობს, ხოლო თვით სიხშირე ადამიანის „ემოციური თავისებურების“ მონაცემად განიხილება.

DES მეთოდით ადამიანის გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების შესწავლის მრავალი მაგალითი არსებობს. მიემართოთ ერთ-ერთ მათგანს, რომელიც ე. ბარტლეტმა და კ. იზარდმა განახორციელეს [11]. ცდისპირებს იმ ვითარებების მხედველობითი წარმოსახვა ევალებათ, რომლებშიც ისინი მძლავრ ემოციებს, ჩვეულებრივ, განიცდიან. ამგვარი მხედველობითი წარმოსახული აქტივობით ცდისპირები საკუთარ განცდებს აღწერენ. თვითანგარიშის ორი ხერხი იყო გამოყენებული. პირველი ხერხის გამოყენების შემთხვევაში ცდისპირებს სიამოვნების, დაძაბულობის, მისი აქტოეობის ხარისხის ალნუსხვა წარმოებდა. ხოლო მეორე ხერხის გამოყენების შემთხვევაში ზემონახსენები DES მეთოდის პირველი ინსტრუქციის გამოყნება იგულისხმებოდა. გაზომეის ორიეე ხერხის გამოყენებით მიღებულმა მონაცემებმა წარმოსახულ სიტუციებს შორის არსებული განსხვავება გამოავლინეს. მაგალითად, როდესაც ცდისპირები რაიმე სასიხარულო ვითარებას წარმოსახავდნენ, მაშინ ისინი სიხარულის აღმნიშვნელ სიტყვიერ განმარტებებს ძალზე დიდ შეფასებას აძლევდნენ, კერძოდ, უმაღლეს შეფასებას კმაყოფილებას, ხოლო უმცირესს – დაძაბულობას ანიჭებდნენ. მსგავსად ამისა, როდესაც ცდისპირები მხედველობითად საშიშ სიტუაციას წარმოიდგენენ, მაშინ ისინი მაღალ შეფასებას შიშის გამომხატველ სიტყვიერ განმარტებებს აძლევდნენ, ხოლო დაძაბულობის მდგომარეობას უმცირეს შეფასებას ანიჭებდნენ. ამ და სხვა გამოკვლევათა მონაცემები იმაზე მიგვითიშნებენ, რომ პიროვნებათშორისი ურთიერთობების ფორმირებაში და მიმდინარეობაში ადამიანის გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების გამომხატველი კომპონენტი მნიშვნელოვან როლს თამაშობს.

ზემოაღნიშნული ხერხების გარდა სოციალური მიმზიდველობის გაზომეის საშუალებად სემანტიკური დიფერენციალი, სოციომეტრიული, სოციალური მანძილის კლასიკური მეთოდები გამოიყენება. ამასთან ერთად, ატრაქციის შესწავლის

სპეციალური ხერხებიც არსებობს, რომელთა შორის, შეიძლება ითქვას, რომ ამჟამად ყველაზე გავრცელებული დ. ბირნის მიერ შემუშავებული ატრაქციის გაზომვის ინსტრუმენტი გახლავთ [12]. ცდისპირები ექვსი კრიტერიუმის (ინტელექტი, ბოლო ხანს მომხდარი სოციალურ მოვლენებში გაცნობირებება, ზნეობრივი განვითარება, ცხოვრებისადმი შეგუების ხარისხი, მისდამი სიმპათიის – ანტიპათიის გრძნობა, მასთან ექსპერიმენტში თანამონაწილეობის სურვილი) გათვალსიწინებით სხვა ადამიანებს აფასებენ. ყოველი კრიტერიუმის გაზომვა შვიდსაფეხურიანი სკალების გამოყენებით ხდება, ხოლო ბოლო ორი კრიტერიუმის გათვალსიწინებით მიღებული მონაცემების ჯამური მაჩვენებელი სოციალური მიმზიველობის ინდექსად განიხილება. ატრაქციის გაზომვის აღნიშნული მეთოდით მიღებული მონაცემები ცხოვრებისეული მოვლენებისადმი დამოკიდებულებების მაჩვენებლებთან მაღალ კორელციაშია, რაც მათ საბუთიანობაზე მეტყველებს. ამავე დროს, ისიც აღსანიშნავია, რომ ამ მეთოდით დადგენილი მაჩვენებლები დროში შედარებით ნაკლებ სიმაყრეს ამჟღავნებენ, რაც ამ გასაზომი ინსტრუმენტის მცირე სანდოობაზე მიგვინიშნებს, ეს კი გრძელვადიან კვლევებში მისი გამოყენების მიზანშეუწორლობაზე მიგვითითებს. ამ მეთოდის გარდა, სოციალური მიმზიდველობის გაზომვის სხვა ხერხები არსებობენ, მაგალითად, ე.წ. პიროვნებათშორისი პაემანების სკალა (რთული ხერხი), რომელიც ორმოცდაათ კითხვას შეიცავს და, ვთქვათ, ასქულიანი სკალის გამოყენებით სხვა ადამიანის შეფასება (მარტივი ხერხი).

როდესაც სოციალური მიმზიდველობის გაზომვა სუბიექტურ მონაცემებს, კერძოდ, ურთიერთობათა შეფასების ზოგად ინდიკატორებს, მაგალითად, სიყვარულის, ერთგულების და სხვ. ემყარება, მაშინ მხედველობაში კონკრეტული მახასიათებლების, ვთქვათ, კნინობითი და მეტსახელი სახელების გათვალისიწნებასთან გვაქვს საქმე. მკვლევარებს განზოგადებული შეფასებები აინტერესებთ. პიროვნებათშორისი ურთიერთობის გრძნობად-ემოციური მხარის განზოგადოებული შეფასება იმ მიდგომას ემყარება, რომელსაც მკვლევარი იზიარებს, მაგალითად, კნინობითი და მეტსახელი სახელების გამოყენება შეიძლება ადამიანთა შორის ახლო, ინტიმური ურთიერთობების გამომჟღავნებად მიეიჩნიოთ: ამგვარ მონაცემებზე დაყრდნობით ჟორწინებით კმაყოფილების გაზომვა წარმოებს, რაც ატრაქ-

ციის ხარისხის კარგი გამომხატველია. მეთოდის საბუთიანობა, პირველ რიგში, მკვლევარის მიერ გაზიარებული კონცეფციის რეალობისადმი შესაბამისობით განისაზღვრება. მკვლევარები, რომლებიც შედარებით მყარ დიადურ პიროვნებათშორის ურთიერთობებს შეისწავლიან, პირველ რიგში, ამ ურთიერთობის სტრუქტურულ მხრეს გამოყოფენ. მაგალითად, კვლევა-ძიების შედეგად მეგობრული ურთიერთობის სამი მახასიათებელი, კერძოდ, ნებაყოფლობითი ურთირთდამოკიდებულება, ურთიერთობის შენარჩუნების სიძნელე და თვით მეგობრული კავშირის ღირებულება გამოიყო. აღნიშნული პარამეტრები მკვლევართა მიერ ატრაქციის გასაზომ კონკრეტულ მეთოდებში თავის ასახვას პოულობენ.

დასკვნის სახით ხაზი შემდეგს უნდა გაესვას: ატრაქციის კვლევის მეთოდების ვარგისიანობა მნიშვნელოვნად იმაზეა დამოკიდებული მკვლევარი თუ რა კონცეფტური მიდგომით ხელმძღვანელობს. ჩვენ უნდა გვახსოვდეს, რომ ატრაქციის გაზომვის ამა თუ იმ მეთოდის გამოყენება თვით შესწავლის მიზნით არის განპირობებული. ერთი რამ გახლავთ მნიშვნელოვანი, კერძოდ, კვლევის მეთოდის თავისებურებას, ძირითადად, გამოკვლევაში მონაწილე ადამიანების სქესი და მათ შორის არსებული ნაცნობობის ხარისხი განსაზღვრავს.

4.2.3. ატრაქციის მარეგულირებელი ფუნქცია.

პიროვნებათშორისი ურთიერთობის გრძნობად-ემოციური მხარე ადამიანის ცხოვრებაში ძალზე დიდ როლს თამაშობს. სხვადასხვა ქვეყნებში ჩატარებული გამოკვლევების ზოგადი მონაცემები იმაზე მიგვითითებენ, რომ სოციალური მიმზიდველობა, სხვა ცხოვრებისეული მოვლენების იერარქიაში, მაგალითად, შრომით და მატერიალური შემოსავლით კმაყოფილებაზე მაღლა დგას [14]. საყვარულოა, რომ ისტორიულ განვითარებასთან ერთად, ადამიანთა შორის არსებული გრძნობად-ემოციური კავშირები, როგორც პიროვნების ქცევის რეგულატორები, სულ უფრო მნიშვნელოვან ადგილს იკავებენ. ეს დაკავშირებულია იმ სოციალურ-ფსიქოლოგიური როლის ამაღლებასთან, რაც, ამჟამად, ოჯახის და მეგობრობის საზოგადოებრივ ინსტიტუტებს გააჩნიათ. მაგალითად, თუ კი წარსულში მეუღლეებს შორის უარყოფითი ან გულგრილი ემოციური შეფერილობის ურთიერთობა ოჯახებს ნაკლებად არღვევდა,

დღეს ასეთი ურთიერთობის მქონე ოჯახის სიცოცხლისუნარიანობა, ფაქტობრივად, განწირულია. ემპირიული კვლევების მონაცემები იმაზე მეტყველებენ, რომ პიროვნებათშორისი გრძნობად-ემოციური კავშირები თვით ჯგუფშიდა მიმდინარე პროცესების მძლავრი დეტერმინანტი გაძლევთ [15]. მაგალითად, სოციალურ მიმზიდველობას და ალტრუისტულ საქციელს შორის დადებითი კავშირია დადგენილი. ამდენად, საეარაუდოა, რომ ჯგუფში, რომელიც მის წევრებს შორის სოციალური მიმზიდველობის მაღალი მაჩვენებლებით ხასიათდება, მასში, აგრეთვე, ურთიერთდახმარებაც მეტად უნდა იყოს განვითარებული. ადამიანთა შორის არსებული გრძნობად-ემოციური კავშირები მათ შორის დადებითი დამოკიდებულებების ფორმირებას ხელს უწყობენ. სიტყვიერ დონეზე ეს ურთიერთობაში მყოფი პარტნიორის დადებით დახასიათებაში გამოიხატება, რაც ჯგუფში ურთიერთთანხმობის სულისკვეთების ჩამოყალიბებას განაპირობებს. აქ ხაზგასასმელი ის გახლავთ, რომ როდესაც ჯგუფში ატრაქციის მაღალი დონე არსებობს, მაშინ მის წევრებს ერთმანეთის გაკრიტიკების მეტი საშუალება ეძლევათ, რაც მათ ურთიერთობას არაფერს ავნებს, პირიქით, ასეთი ვითარება, ხშირად, მასში შემოქმედებითი ატმოსფეროს ჩამოყალიბებას განსაზღვრავს. ექსპერიმენტული მონაცემები იმაზე მიგვითითებენ, რომ ატრაქცია ახალბედა წევრებს ჯგუფში „შესვლას“ უადვილებს, მათ სოციალიზაციას ქმედითუნარიანს ხდის. ჯგუფის წევრებს შორის დადებითი შინაარსის გრძნობად-ემოციური კავშირების არსებობა მათ შორის ეფექტური სოციალური გაცვლის პროცესს ხელს უწყობს, კერძოდ, რაც უფრო დიდია ატრაქციის მაჩვენებელი, ადამიანთა სოციალური ურთიერთმოქმედების პროცესი – მით უფრო მჭიდროა. გარდა ამისა, ატრაქციის მაღალი დონე პიროვნებათშორისი აღქმის ადეკვატურობას განაპირობებს. ზოგიერთ ვითარებებში, განსაკუთრებით კი ფსიქოფიზიოლოგიური დაძაბულობის დროს, ატრაქციის მაღალი დონე ჯგუფის სიცოცხლისუნარიანობაზე და მისი მოქმედების ეფექტურობაზე დადებით ზეგავლენას ახდენს. სტრესული მდგომარეობის დაძლევა სხვასთან ერთად ყოფნით და, მით უმეტეს, სასიამოვნო პიროვნებასთან ერთად უფრო ადვილია. საეარაუდოა, რომ ჯგუფის წევრებს შორის დადებითი შინაარსის ურთიერთკავშირი ჯგუფის მომწიფებულობის, მისი განვითარების დონეს განაპირობებს და მას თანდათანობით შე-

ჭიდილ კოლექტივად ჩამოაყალიბებს. ჯგუფის მოქმედების ეფექტურობაზე სოციალური მიმზიდველობის ზექმოქმედება, მაგალითად, თერაპიულ ეფექტში შეიძლება გამომჟღავნდეს – აფხაზიით დაავადებული ავადმყოფების ჯგუფი უფრო ეფექტურად მაშინ ფუნქციონირებს, როდესაც მის წევრებს შორის მაღალი დონის სოციალური მიმზიდველობა არსებობს.

4.3. ატრაქციის განმსაზღვრელი ობიექტური ფაქტორები

ამ ქვეთავში ჩვენს მიერ ის მოვლენები იქნება განხილული, რომლებიც ადამიანთა ურთიერთობის პროცესში სოციალურ მიმზიდველობას განაპირობებენ. პირველ რიგში მსჯელობა ისეთი ობიექტური ფაქტორების შესახებ გვექნება, როგორიც ადამიანის ფიზიკური გარეგნობა, ადამიანთა შორის ურთიერთობის სიხშირის შესაძლებლობა და ურთიერთობაში მყოფი პარტნიორების მოქმედებათა განმტკიცება გახლავთ.

4.3.1. ფიზიკური მიმზიდველობა

პიროვნებათშორისი ურთიერთობის საწყის ეტაპზე გრძნობად-ემოციური კავშირები სიმპათიის და ანტიპათიის სახით ვლინდებიან. ურთიერთობის ამ საფეხურზე ადამიანის „თვალში საცემი“ თვისებებია წინა პლანზე წამოწეული, ისეთი მოვლენები დომინირებენ, რომელთა დანახვა და გამორჩევა ადამიანთა შორის ხანიერ ურთიერთობას არ მოითხოვენ. ერთერთი ამგვარი მოვლენა ადამიანის გარეგნობა, მისი ფიზიკური მიმზიდველობა გახლავთ. ადამიანის გარეგნობასა და მის მიმართ სიმპათიის ჩამოყალიბებას შორის არსებული კავშირის ექსპერიმენტული შესწავლა, ზოგადად იმაზე მიგვითითებს, რომ **ხნოვანებით შედარებით უფრო ლამაზი გარეგნობის ადამიანები მეტ სიმპათიას იმსახურებენ**. აღნიშნული ტენდენცია უკვე ადრეულ ბავშვობაში მჟღავნდება, კერძოდ, შედარებით უფრო ლამაზი გარეგნობის მქონე გოგოები და ბიჭები (ოთხი წლის ასაკიდან დაწყებული) თანატოლებში მეტად არიან პოპულარულები. ამ ზოგადი შედეგის ახსნის გარკვეული მცდელობები არსებობს.

პირველი, ადამიანის გარეგნული სილამაზე, სრულიადაც არ არის გამორიცხული, რომ თავისთავად დადებით განმტკიცებას. წარმოდგენს, რაც თავის მხრივ, მისი ფილოგენეზის თავისებურებით განისაღვრება. ამავე დროს, თუ გარეგნული სილამაზე უპირობო გამღიზიანებლის როლში გამოდის, მაშინ სავარაუდოა, რომ მისი შეფასების სტანდარტი ყველა საზოგადოებაში ერთნაირი უნდა იყოს, რაც სინამდვილეს ნაკლებად შეესაბამება. სათანადო კულტურათშორისი გამოკვლევები გვიჩვენებენ, რომ ერთადერთ ზოგად თვისებად მამაკაცის კუნთოვნი სისტემის განვითარების დონე და მისი სიმაღლე უნდა ჩაითვალოთ. ასევე ზოგად ნორმად ითვლება, რომ მამაკაცი ფიზიკურად ქალზე უფრო ძლიერი და მაღალი უნდა იყოს, ხოლო მაღალი ქალები წამგებიან მდგომრეობაში იმყოფებიან, რადგან მათ ზემოაღნიშნული მახასიათებლების მიხედვით პოტენციური პარტნიორის მოძებნის შედარებით ნაკლები შესაძლებლობა გააჩნიათ.

მეორე ვარაუდის თანახმად, უფრო ლამაზი გარეგნობის ადამიანებისადმი უპირატესობის მინიჭების მიდრეკილება შეიძლება სოციალურ ურთიერთობაში მათი მეტი განწყობით აისხნას. ასევე აღნიშნავენ, რომ ამ კუთხით ჩატარებული ემპირიული კვლევების მონაცემები იმაზე მიგვითითებენ, რომ სოციალური ურთიერთობების წარმართვის უნარზე მნიშვნელოვნად სქესის ფაქტორი ზემოქმედებს – მამაკაცის ფიზიკური მიმზიდველობა ქალებთან მისი სოციალური კონტაქტების სიხშირეს ადიდებს, ხოლო მამაკაცებთან მის სოციალურ კონტაქტებს ამცირებს. რაც შეეხება ქალებს, მიღებული შედეგების თანახმად, მათი ფიზიკური მიმზიდველობა მათივე სოციალურ ურთიერთმოქმედებაზე მნიშვნელოვან გავლენას ვერ ახდენს. ნაჩვენებია ისიც, რომ ადამიანის ფიზიკური მიმზიდველობა მნიშვნელოვნად ურთიერთობის ინტენსიურობაზე კი არა, არამედ მის შინაარსზე ზემოქმედებს. ფიზიკურად კარგი გარეგნობის ქალები და მამაკაცები, სხვებთან ურთიერთობის პროცესში, ძირითადად, ორიენტირებული პარტნიორზე არიან.

მესამე ჰიპოთეზა იმას გულისხმობს, რომ გარეგნულ სილამაზეს და სოციალურ მიმზიდველობას შორის არსებული დადებითი კავშირი თვით უფრო „მიმზიდველ" პარტნიორთან ურთიერთობის „სარგებლობიდან" შეიძლება გამომდინარეობდეს. ამ ფენომენის სასარგებლოდ ე.წ. „სილამაზის ირადიციის,

ანუ განზოგადების“ ეფექტი მეტყველებს. ნაჩვენებია, რომ მამაკაცის ფიზიკური მიმზიდველობის შეფასება არსებითად ქალის ფიზიკური მონაცემებითაა განპირობებული, რომელსაც სხვები მის „მყარ“ პარტნიორად თვლიან. ამდენად, ლამაზი პარტნიორი, სუბიექტს, ასე ეთქვათ, სხვების თვალში მის ფიზიკურ მიმზიდველობას და, შესაბამისად, სოციალურ ატრაქციასაც აძლიერებს.

დაბოლოს, ფიზიკურად უფრო მიმზიდველ პიროვნებებზე დადებით ორიენტაციას, შეიძლება, **საზოგადოებაში გავრცელებული სტერეოტიპები** განაპირობებდნენ. მაგალითად, ემპირიული შედეგები გვიჩვენებენ, რომ მამაკაცი ცდისპირები ქალს, რომელსაც თვალის გუგები აქვს გაფართოებული (ამ მოვლენას ორ ობიექტს შორის არსებული სინათლის ფიზიკური ხარისხობრივი სხვაობა განსაზღვრავდა) სექსუალურად აგზნებულად აღიქვამენ. გარდა ამისა, ფოტოსურათზე გამოსახულ მიმზიდველი გარეგნობის მქონე ადამიანებს, ქალებიც და მამაკაცებიც, დადებით პიროვნულ თვისებებს მიაწერენ და მათ მომავალს ოპტიმისტურად აფასებენ, ხოლო ფიზიკური ნაკლის მქონე პიროვნებებს – სხვადასვა სახის პიროვნულ ნაკლოვანებებს „აღმოუჩენენ“.

ეხლა იმ ემპირიული გამოკვლევების ნიმუშებს გაეცნოთ, რომლებიც ადამიანის ფიზიკურ მიმზიდველობას და მის მოწონებას შორის არსებულ კავშირს იკვლევენ. ერთ-ერთ გამოკვლევაში ე. უოლსტერმა და სხვ. შემთხვევითი არჩევანის წესით უნივერსიტეტში შემოსული სტუდენტებისაგან წყვილები შეადგინეს და მათი პაემანზე შეხვედრები მოაწყვეს. მანამდე სტუდენტებმა პიროვნული თვისებების დამდგენი ინტენსიური ტესტირება გაიარეს. შედეგების თანახმად, ახალგაზრდათა ერთმანეთის მოწონების განმაპირობებელ ძირითად ფაქტორად არც ინტელექტი, არც ქალურობა – მამაკაცურობა, არც გულწრფელობა არ აღმოჩნდა. მთავარი მათთვის ფიზიკური გარეგნობა იყო [16].

ფიზკურ მიმზიდველობას მნიშვნელოვანი ადგილი ადამიანის პროფესიულ კარიერაშიც უკავია. ი. ფრიზმა და სხვ. ამ მიმართულებით საინტერესო გრძელვადიანი გამოკვლევა ჩაატარეს [17]. ექსპერიმენტატორებმა ორივე სქესის 700 ახალგაზრდა ადამიანის ფიზიკური მიმზიდველობა შეაფასეს. ამის შემდეგ ისინი ამ ხალხის პროფესიულ კარიერას თვალყურს

ათი წლის განმავლობაში აღეენებდნენ. მიღებულმა მონაცემებმა სრულიად ნათლად შემდეგი კანონზომიერება გამოვლინა: მამაკაცების ფიზიკური მიმზიდველობა პირდაპირ დადებით კავშირში მისი ხელფასის ოდენობასთან აღმოჩნდა. ქალებს რაც შეეხება, მათი ფიზიკური მიმზიდველობა ხელფასის საწყის ოდენობაზე გავლენას ვერ ახდენდა, მაგრამ დროთა განმავლობაში მისი ხელფასზე ზემოქმედება სულ უფრო იზრდებოდა და გამოკვლევის დამთავრების ეტაპზე სტატისტიკურად მნიშვნელობის მქონე დონეს მიაღწია. ამ გამოკვლევის საგულისხმო ასპექტი შემდეგში მდგომარეობს: ადამიანის ფიზიკური მიმზიდველობის ხარისხი ხუთსაფეხურიანი სკალების მეშვეობით იზომებოდა; მკვლევარებმა გამოითვალეს, რომ მათ მიერ მიღებული ყოველი ქულა, დაახლოებით, 2.150 დოლარს უდრიდა. ამასთან დაკავშირებით ე. არონსონი გონებამახვილურად იმაზე მიგვითითებს, რომ თეორიულად შემდეგი ვითარებაა დასაშვები: ერთი უბრალო პლასტიკური ოპერაცია, რომელიც ადამიანის ფიზიკურ გარეგნობას „2“ ქულიდან „4“-დე გააუმჯობესებს, ეს იმას ნიშნავს, რომ მისი წლიური შემოსავალი 4.300 დოლარით გაიზრდება [18].

ემპირიულ გამოკვლევათა შედეგების განხილვა იმაზე მიგვითითებს, რომ ადამიანის ფიზიკური გარეგნობა რაღაც მხოლოდ გარეგანი რამ კი არ გახლავთ, არამედ ის ადამიანებზე რეალურად ზემოქმედებს, მათში გარკვეულ ფსიქიკურ აქტივობას აღძრავს და მათ ღია ქცევას განაპირობებს. გარდა ამისა, როდესაც შექმნილი ვითარება განუსაზღვრელობის მაღალი დონით ხასიათდება, მაშინ ფიზიკურად უფრო მიმზიდველი ადამიანების მიმართ სხვები მეტ კეთილგანწყობას ამჟღავნებენ. ამასთან დაკავშირებით აქტუალურ მნიშვნელობას ე.წ. თვითრეალიზებადი მოლოდინები იძენენ. თვითრეალიზებადი მოლოდინის მოვლენაში შემდეგი იგულისმება: რაც ადამიანს მეორე ადამიანის ან ჯგუფის შესახებ იმთავითვე სჯერა, ეს ხელს ისეთი სინამდვილის წარმოქმნას, რეალიზებას უწყობს, რომელიც ადამიანის თავდაპირველ მოლოდინს ამართლებს. ამგვარი მოლოდინის უქონლობის შემთხვევაში, საკუთრივ რეალობაც, შესაძლოა, სხვაგვარი ყოფილიყო. ჩვენი მსჯელობის კონტექსთან მიმართებაში ეს შემდეგს ნიშნავს: ადამიანები კონკრეტული პიროვნების მიმართ რა დამოკიდებულებასაც გამოავლენენ, ეს ამ უკანასკნელის საკუთარი თავის შესახებ

შეხედულებაზე რეალურად ზემოქმედებს და მის ქცევასაც შესაბამისად ცვლის. ფიზიკური მიმზიდველობის და თვითრეალიზებადი მოლოდინების ურთიერთკავშირი ემპირიულად მ. შნაიდერმა და სხვ. შეისწავლეს [19].

ზემონახსენებ გამოკვლევაში სხვის შესახებ სუბიექტში შექმნილ წარმოდგენას (თვითრეალიზებადი მოლოდინი) და იმავე პიროვნების მიმართ მის მიერ გამოვლენილ მოქმედებას შორის არსებული კავშირია შესწავლილი. ექსპერიმენტში ისეთი პირობებია შექმნილი, რომლის დროს მამაკაცი ცდისპირები ტელეფონით ახალგაზრდა ქალებს ეცნობიან. ამ ქალებს ისინი სიმპათიურებად ან არასიმპათიურებად მათთვის მიცემული ფოტოსურათებით აფასებენ. ამის შემდეგ, ცდისპირებს ახლად „გაცნობილი“ ქალების პიროვნულ აღწერას სთხოვენ. გარდა ამისა, სხვა ცდისპირები („დამკვირვებლები“), რომლებიც მოსაუბრეთა რეპლიკებს ისმენდნენ, ტელეფონზე მოლაპარაკე მამაკაცის ქცევას და ქალის პიროვნულ თვისებებს აფასებენ. აქ გასათვალისწინებელი ის გახლავთ, რომ ამ ცდისპირებს მამაკაცის ქალისადმი დამოკიდებულების ან ამ ქალის გარეგნობის შესახებ არაეითარი წინასწარი ინფორმაცია არ გააჩნიათ. მიღებულმა შედეგებმა შემდეგი გამოკვეთილი ტენდენციები გამოავლინა. პირველი, როდესაც ცდისპირები (ქალებთან ტელეფონით მოლაპარაკე ადამიანები) ვარუდობდნენ, რომ მათთან მოსაუბრე ქალები ფიზიკურად მიმზიდველი არიან, ამ შემთხვევაში ისინი მათ, როგორც პიროვნებებსაც უფრო მიმზიდველად მიიჩნევდენ. მეორე, როდესაც ცდისპირებს (ამ შემთხვევაში დამკვირვებლები იგულისხმებიან) ტელეფონზე საუბრის ჩანაწერი მოასმენინეს მათ ისინი თბილ და მეგობრულად განწყობილ ადამიანებად ახასიათდებოდნენ. დაბოლოს, ყველაზე მნიშვნელოვანი შემდეგია: ცდისპირები იმის და მიხედვით თუ რა აზრის იყვნენ ისინი ქალების გარეგნობის შესახებ, ამავე ქალების საპასუხო რეაქციების პროეცირებას იწვევდნენ, რაც ამავე ქალების, როგორც პიროვნებების შესახებ მათი მცდარი წარმოდგენების ჩამოყალიბებას განაპირობებდა. რაც მთავარია, დამკვირვებლები მოლაპარაკე მამაკაცების საუბრების მიხედვით ქალების შესახებ ისე იქმნიდნენ შთაბეჭდილებას, რომ მათ მათი ფოტოსურათები თვალითაც კი არ უნახავთ!

ამდენად, ზემოგანხილული გამოკვლევა მშობლების სენტენციას იმის შესახებ, რომ „ქალი იმდენად არის ლამაზი, რამ

დენადაც ის ლამაზად იქცევა“-ს ჭეშმარიტობის – მცდარობის შესახებ, ბევრს შეიძლება ვერ გვეუბნება, მაგრამ დებულებას იმის შესახებ. რომ „ქალი ლამაზად იმდენად იქცევა, რამდენადაც ის გარშემომყოფებს ლამაზად მიაჩნიათ“ – ნამდვილად ადასტურებს.

4.3.2. ინტერაქციის სიხშირე და განმტკიცება

სოციალური მიმზიდველობა არა მხოლოდ ურთიერთობის შინაარსით, არამედ მისი სიხშირითაც განისაზღვრება. ამ შემთხვევაში ჩვენ მსჯელობა სიტუციური ფაქტორების შესახებ გვაქვს, კერძოდ, **ურთიერთობის სიერცობრივ**, ანუ ეკოლოგიურ და მისგან გამომდინარე დაჯილდოების ან დასჯის მექანიზმებს შევეხებით.

ა). სხვა სიტუაციურ ცვლადებთან შედარებით, სოციალური მიმზიდველობის ფორმირებაზე (სოციალური კავშირის საწყისი ეტაპი) ყველაზე დიდი მნიშვნელობა ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების სივრცობრივ სიახლოვეს გააჩნია. უამრავი ემპირიული მონაცემები იმაზე მიგვითითებენ, რომ სუბიექტს და ურთიერთობის ობიექტს შორის რაც უფრო მცირეა მანძილი, მათ შორის დადებითი გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების ჩამოყალიბების ალბათობა – მით უფრო დიდია. სწორედ ამგვარი პირდაპირი კავშირის არსებობის საფუძველია, ის რომ სივრცობრივ სიახლოვეს სოციალური მიმზიდველობის ინდიკატორად განიხილავენ.

მაგალითად, ნაჩვენებია, რომ სასწავლო ჯგუფებში (სასკოლო, სტუდენტური, სამხედრო კურსანტების კოლექტივები) პიროვნებათშორისი სიმპათიის ჩამოყალიბება მნიშვნელოვნად სასწავლო პროცესში ადამიანთა შორის არსებული ფიზიკური სიახლოვის (მერხებზე ან მაგიდებთან ერთად ჯდომა), საერთო საცხოვრებელში ლოგინების განლაგებით და ა.შ. ფაქტორებით განისაზღვრება. ტ. ნიუკომბმა ერთ მცირე ზომის საერთო საცხოვრებელში მანამდე 17 ერთმანეთისათვის უცნობი სტუდენტი განათავსა. ამ გამოკვლევამ აჩვენა, რომ სტუდენტების ერთობლივი ცხოვრების საწყისი პერიოდის შინაარსი, მისი თავისებურება (რამოდენიმე კვირა) ერთ სართულზე, ან ერთ ოთახში ცხოვრების ფაქტორით იყო განპირობებული, კერძოდ, აღმოჩნდა, რომ პიროვნებათშორის მიმზიდველობას და ადამიანთა სივრცობრივ სიახლოვეს შორის პირდაპირი დადებითი

კავშირი არსებობს [20]. სამხედრო კურსანტების გამოკვლევის შემთხვევაშიც მსგავსი შედეგებია მიღებული. აღსანიშნავია, რომ სასწავლო პროცესში და საერთო საცხოვრებელში კურსანტების ადგილმდებარეობა ალფაბეტით იყო განსაზღვრული, გვარების ჩამონათვალში არსებული რიგით სიახლოვე მათ შორის ადგილმდებარეობის სიახლოვეს ნიშნავდა, ხოლო აღნიშნული თანამიმდევრობის და სოციალური მიმზიდველობის მაჩვენებლებს შორის დადებითი კორელაცია გამოვლინდა.

გამოკვლევის შედეგები იმაზე მიგვითითებენ, რომ წყვილთა ატრაქციაზე მნიშვნელოვნად ის მანძილი ზემოქმედებს, რომელითაც დიადის წევრების საცხოვრებელი ადგილებია ერთმანეთისაგან დაშორებული, ამ შემთხვევაშიც ატრაქციას და მანძილს შორის დადებითი კავშირია გამოვლენილი. ეს მონაცემები როგორც ერთი სქესის, ასევე განსხვავებული სქესის წარმომადგენლებს ეხებათ. ამგვარი ტენდენცია დაოჯახების არჩევნის სფეროშიც მჟღავნდება. ცნობილია შორის ასეთი დამოკიდებულების არსებობა, ალბათ, იმით განისაზღვრება, რომ სხვა ადამიანთან სივრცობრივი სიახლოვე, ყველაფერს თავი რომ დავანებოთ, მის შესახებ ინფორმულობის მაღალ დონეს განაპირობებს, რაც თავის მხრივ, მასთან მჭიდრო ინტერაქციის ალბათობას ზრდის. მეორე მხრივ, სოციალური ურთიერთმოქმედების გახშირება პარტნიორებს შორის დადებითი სოციალური მიმზიდველობის შექმნის მიზეზი გახლავთ. დღეს უკვე უტყუარი ემპირიული ფაქტია ის, რომ არა მხოლოდ თვით ურთიერთობა, არამედ სხვა ადამიანთან კონტაქტის მოლოდინიც კი, მის მიმართ დადებით გრძნობად-ემოციურ დამოკიდებულებას აძლიერებს. ატრაქციის სიდიდე მოსალოდნელი ურთიერთობის ხანგრძლივობასთან და ინტენსივობასთან დადებითად არის დაკავშირებული. სხვასთან ურთიერთობის მოლოდინი სუბიექტს მეორე ადამიანის უარყოფითი პიროვნული თვისებებისადმი უფრო შემწყნარებელს ხდის.

სხვებთან ურთიერთობის დროს ჩვენ მათ შესახებ არა მარტო დადებით, არამედ უარყოფით ინფორმაციასაც ვიღებთ. ინტენსიური როლური კონტაქტები პარტნიორის მიმართ არა მარტო პოზიტიურ გრძნობად-აფექტურ დამოკიდებულებას აყალიბებს, არამედ მის მიმართ სუბიექტს ნეგატიურადაც განაწყობს და შესაძლოა სათანადო ქმედებაც გამოიწვიოს. გავიხსენოთ, რომ დაახლოებით 40% შემთხვევაში მკვლელობის

მსხვერპლი თვით დამნაშავის ოჯახის წევრები ხდებიან, ანუ ძალზე დიდ სიყვარულს და ძალზე დიდ სიძულვილსაც არა სხვები, არამედ ვისთანაც სუბიექტს ხშირი და მჭიდრო ურთიერთობა გააჩნია ის ადამიანები იწვევენ. ამავე დროს, ისიც აღსანიშნავია, რომ ურთიერთობის ინტენსიურობის ზრდასთან ერთად, ადამიანებს შორის, ანტიპათიის ზრდის ტენდენციასთან შედარებით, სიმპათიის ზრდის ტენდენცია უფრო ძლიერია.

ამგვარი დადებითი ეფექტის ახსნის რამოდენიმე შესაძლებლობა არსებობს. პირველ რიგში ხაზგასასმელია, რომ ექსპერიმენტული მონაცემების თანახმად, ძალზე ხშირად ზემოქმედი გამღიზიანებელი (ობიექტი, მოვლენა), მისი მხედველობის არეში მოხვედრა ადამიანის მის მიმართ დადებითი დამოკიდებულების ჩამოყალიბების საწინდარი ხდება. ზოგადად რომ ვთქვათ, პიროვნება სხვებთან რაც უფრო ხშირად ურთიერთობს, მის მიერ მათი მოწონების მით უფრო მეტი ალბათობა არსებობს. ადამიანს საკუთარი თავიც კი მაშინ უფრო მოწონს, როდესაც ის თავის თავს ისეთად აღიქვამს, როგორსაც ის არის შეჩვეული. ერთ-ერთ საკმაოდ გონებამახვილურ ექსპერიმენტში ცდისპირებს (მდედრობითი სქესის სტუდენტები) ფოტოსურათები გადაუღეს. ამის შემდეგ, ყოველ ცდისპირს მის ნამდვილ ფოტოსურათს და ფოტოსურათის სარკეში ასახულ ვარიანტს უჩვენებდნენ. ამავე დროს, ცდისპირებს ეკითხებოდნენ, ფოტოსურათის რომელი ვარიანტი უფრო მოსწონდათ. მიღებული შედეგების თანახმად, სტუდენტები უპირატესობას სარკეში ასახულ ფოტოსურათს ანიჭებდნენ, ანუ იმ ვარიანტს რომლის ხილვასაც ისინი ყოველდღიურ ცხოვრებაში იყვნენ შეჩვეული. როდესაც იგივე სურათების ორივე ვარიანტი შესაფასებლად ცდისპირების ახლობლებს მისცეს, მათ ცდისპირების ფოტოსურათების ნამდვილი ვარიანტი უფრო მოიწონეს, ანუ იმ გამოსახულებას მიანიჭეს უპირატესობა, რომელსაც ისინი ყოველდღიური აღქმის კონტექსტში იყვნენ შეჩვეული [21].

ზემოაღნიშნული მოვლენა საკმაოდ ეფექტურად პროდუქციის რეკლამირების დროს გამოიყენება. როდესაც მომხმარებელს რაიმე საქონლის მიმართ გარკვეული და ნათელი პოზიცია არ გააჩნია, მაშინ ამ პროდუქციის ხშირი ჩვენება და ხსენება საკმარისია იმისათვის, რომ მისი ბაზარზე გასაღების მრუდმა მნიშვნელოვნად აიწიოს. პროდუქციის შესახებ მრავალჯერადი ინფორმაციის მიწოდება მომხმარებელს,

მის მიმართ, ფაქტობრობად მისი ნების გარეშე, დადებითად განაწყობს. ნაცნობობის მოვლენის ეფექტს, მაგალითად, რ. ზ:ონცი შემდეგნაირად ხსნის: ადამიანის მიერ სხვის მიმართ სიძპათიის ან ანტიპათიის განცდა, თავისი არსით, ირაციონალურია, რადგან აზრს, როგორც შემეცნების პროდუქტს, მიზეზობრიობის თვალსაზრისით, ემოციური მდგომარეობა წინამძღვრობს. ვინმეს ან რაიმეს მიმართ როგორც კეთილგანწყობის, ასევე მტრობის გამოხატვა მრწამსის არსებობას ჯერ კიდევ არ ნიშნავს, ზოგჯერ თვით მრწამსის ჩამოყალიბება ადამიანის ემოციური განცდის შედეგია. [22]

უნდა აღვნიშნოთ, რომ სოციალური მიმზიდველობის დეტერმინაციაში სივრცობრივ ფაქტორს დიდი მნიშვნელობა ადამიანთა ურთიერთობის მხოლოდ **საწყის სტადიაზე** გააჩნია. ურთიერთობის მომდევნო საფეხურზე ვითარება მნიშვნელოვნად იცვლება. ამ შემთხვევაში ურთიერთობის ეკოლოგიური მახასიათებლები შემთხვევით ხასიათს კი აღარ ატარებენ, არამედ ისინი, ნაწილობრივ, თვით ურთიერთობაში მყოფი სუბიექტების თავისუფალი არჩევანის შედეგად წარმოდგებიან. მაგალითად, მოსწავლეები მერხებს იმგვარად შეიძლება მოუსხდნენ ან გადაჯდნენ, რათა იმათთან იყვნენ ახლოს, ვინც მათ სიმპათიას იმსახურებს. ამდენად, თვით ურთიერთობის სივრცით კონტაქტზე საკუთრივ ატრაქცია ზემოქმედებს. გარდა ამისა, წყვილთა შორის რომანტიკული გრძნობის აღმოცენება და მათი შემდგომი შენარჩუნება ხშირი ურთიერთობის განხორციელების შესაძლებლობის გარეშე, რასაკვირველია, ძნელი წარმოსადგენია, მაგრამ ის ადამიანთა შორის გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულების სიმყარისათვის და შინაარსისათვის ერთადერთ და სრულყოფილ გარანტიად ვერ ჩაითვლება.

ბ). წიგნის მესამე თავში განხილული სოციალური გაცვლის ზოგადი კონცეფცია, რომელიც, ძირითადად, დაჯილდოების და საფასურის გაღების მექანიზმს ეყრდნობა, სოციალური მიმზიდველობის მრავალ ეფექტებს გვიხსნის. მაგალითად, ამ კონცეფციის თანახმად, ფიზიკურად მიმზიდველი ადამიანი, ულამაზოსთან შედარებით, სხვებს იმიტომ მოსწონთ, რომ ქარგი გარეგნობა, ყველაფერს თავი რომ დავანებოთ, ესტეთიკური სიამოვნების მომგვრელია. ამავე მიდგომაზე დაყრდნობით ზემოგანხილული ატრაქციის მადეტერმინირებელი ფაქტორიც შეგვიძლია განვიხილოთ. როდესაც ახლოს მცხოვრები

ადამიანის სანახაოდ მიეღიეართ, ეიღებთ, რა მისგან დადებით განმტკიცებას, ამავე დროს ეს ნაკლები საფასურის გაღების ხარჯზე ხდება (შორს წასელა არ გეჭირდება). ახლოს მცხოვრებთან ურთიერთობის გაღრმავება, მასთან პიროვნული დაახლოება უფრო ადვილია და ამიტომ მისი მიმზიდველობაც ძლიერდება. ამავე დროს, ისიც აღსანიშნავია, რომ ამ შემთხვევაში საკუთრივ განმტკიცების მოვლენა საკმაოდ განზოგადებულადაა გააზრებული, ამიტომ საჭიროა იმ კონკრეტული პირობების გათვალისიწნება, რომლებშიც ადამიანს მოქმდება უხდება.

ემპირიული მონაცემები ზოგადად იმაზე მიგვითითებენ, რომ ადამიანებს ის ხალხი მოსწონთ, ვინც მათ აქებს, ამავე დროს, მათ სრულიდაც არ ეპიტნავებათ, როდესაც ვინმე მათ მანიპულირებას ცდილობს. როდესაც შექება ზედმეტად ხელგაშლილად ან დაუმსახურებლად აღიქმება სუბიექტის მიერ, ის მისი „შემქები" პარტნიორისადმი ანტიპატიურად შეიძლება განეწყოს. მივმართოთ კონკრეტულ გამოკვლევას, რომელშიც ექსპერიმენტატორის თანაშემწესთან ცდისპირები გასაუბრებას გადიოდნენ. ამ პროცედურის დამთავრების შემდეგ გამსაუბრებელი ცდისპირებს გარკვეულ შეფასებას აძლევდა. სინამდვილეში შეფასებები წინასწარვე იყო გაკეთებული: ერთმა ჯგუფმა დადებითი, მეორემ უარყოფითი, ხოლო მესამემ ნეიტრალური შეფასებები „დაიმსახურა". ექსპერიმენტულად ისეთი ვითარება იქმნებოდა, რომლის დროს შემფასებელს ფარული განზრახვა, ანუ დაინტერესება მიეწერება, კერძოდ, ცდისპირთა ერთ ჯგუფს უთხრეს, რომ მათ ასპირანტი შეაფასებდა, რომელსაც საკუთარი გამოკვლევისათვის ცდისპირები ესაჭიროება და ის ცდისპირებს ექსპერიმენტში მონაწილეობის მიღებას მოსთხოვდა. შედეგებმა აჩვენეს, რომ ცდისპირები იმის მიმართ უფრო დადებითად იყვნენ განწყობილი, ვინც მათ აქებდა, ხოლო უარყოფითად, ვინც მათ აკრიტიკებდა. ამავე დროს, თუ ცდისპირები შემფასებლის ქცევაში რაიმე ფარულ განზრახვას ხედავდნენ, მაშინ მის მიმართ კეთილგანწყობა მკვეთრად მცირდებოდა, რადგან, ალბათ, ექსპერიმენტატორის მიერ მათი დადებითად შეფასებას პირფერობად მიიჩნევდნენ [23].

სოციალურ ფსიქოლოგიაში მოღვაწე მკვლევარების ყურადღება დადებითი განმტკიცების კერძო შემთხვევამ მიიპყრო, მხედველობაში ურთიერთობის პროცესში **ადამიანისადმი რაიმე საშსახურის გაწევა** (დახმარების აღმოჩენა) გეაქვს. ზოგადად.

რომ ვთქვათ, შემდეგი მყარი ტენდენციაა გამოვლენილი: სოციალურ მიმზიდველობას და სამსახურის გაწევას შორის პირდაპირი დადებითი კავშირი არსებობს, ანუ ადამიანს სიმპათია იმის მიმართ უჩნდება, ვინც მას რაიმე სამსახური გაუწია. ამავე დროს, ისიც ნაჩვენებია, რომ ეს კავშირი, ხშირად, გარკვეული სიტუაციური ცვლადებით არის გაშუალებული. ასეთ ფაქტორად, აქაც, სამსახურის გამწევი პირის განზრახვა გახლავთ. ამის ნათელ ნიმუშს ჯ. ბრემის და ე. კოულის გამოკვლევა გვაძლევს [24]. ცდისპირებს შეატყობინეს, რომ ისინი მონაწილეობას ძალზე მნიშვნელოვან გამოკვლევაში იღებენ. მათ ადამიანების შესახებ პირველი შთაბეჭდილებები უნდა გამოეთქვათ. ექსპერიმენტის დაწყებამდე მოსაცდელ ოთახში ცდისპირებთან ერთად სხვა ადამიანიც (ცრუმაგიერი ცდისპირი) იმყოფებოდა, რომელიც გარკვეულ მომენტში მოიბოდიშებდა და ოთახიდან გადიოდა. ერთ ვითარებაში ის მოსაცდელ ოთახში ბრუნდებოდა და თავის პირვანდელ ადგილს იკავებდა, ხოლო მეორე ვითარებაში ის ლიმონათის ბოთლით ბრუნდებოდა და ცდისპირს ლიმონათის სავსე ჭიქას სთავაზობდა. ამის შემდეგ ექსპერიმენტატორი ცდისპირს სთხოვდა მეორე ადამიანისთვის მის მიერ შესასრულებელ დავალებაში (ფრიად მოსაწყენ საქმიანობაში) დახმარება აღმოეჩინა. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ ის ცდისპირები, რომლებსაც დასახმარებელმა სუბიექტმა ლიმონათი არ შესთავაზა, მეტად იყვნენ დახმარების აღმოჩენისათვის მიდრეკილნი, ვიდრე ის ცდისპირები, რომლებსაც მეორე ადამიანმა ლიმონათის დალევა შესთავაზა.

ზემოაღწერილი ექსპერიმენტები თვალნათლივ იმას გვიჩვენებენ, რომ ადამიანისადმი სამსხურის გაწევა და მისი შექება ყოველისშემძლე დაჯილდოება არ გახლავთ. ეს ცვლადები გამოვლენ თუ არა დადებითი განმტკიცების როლში – სიტუაციის ცვლილებებზეა დამოკიდებული. ვითარების და მიხედით, შექებამ და სამსახურის გაწევამ შესაძლოა იმის მიმართ, ვინც ამას აკეთებს, დადებითის ნაცვლად ადამიანებს უარყოფითი დამოკიდებულება შეუქმნას.

დაბოლოს, ყურადღება გვინდა კიდევ ერთ თავისებურ და ფრიად მნიშვნელოვან ვითარებაზე გავამახვილოთ. ერთი ადამიანის მიერ მეორესადმი დახმარების აღმოჩენის სიტუაციაში დამხმარებლისადმი დადებითი დამოკიდებულება არა მხო-

ლოდ დახმარების სუბიექტს, არამედ პარტნიორისადმი იგივე დამოკიდებულება და, ხშირად, უფრო ძლიერიც, თვით დამხმარებელს უყალიბებდა. ნათქვამის ნათელ დადასტურებას ჯ. ჯეკერის და დ. ლენდის მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტი გვაძლევს [25]. გამოკვლევაში მონაწილეობისათვის ცდისპირები გარკვეულ ფულად ანაზღაურებას იღებენ. ექსპერიმენტის დამთავრების შემდეგ ცდისპირებს ფულადი ფონდის 2/3-ს „გამოლეევის“ გამო გასამრჯელოს აღებაზე უარის თქმას თხოვდნენ, ხოლო დაუთანხმობლობის შემთხვევაში ანაზღაურება „საკუთარი ჯიბიდან“ თვით ექპერიმენტატორს უნდა გაეღო. ცდისპირთა ამ ჯგუფის ნახევარს აღნიშნული თხოვნით თვითონ ექსპერიმენტატორმა, ხოლო ამავე ჯგუფის ცდისპირთა მეორე ნახევრს მისმა თანაშემწემ მიმართა. რაც შეეხება ცდისპირთა საკონტროლო ჯგუფს, მისი წევრები ანაზღაურებას წინასწარ დათქმული პირობის შესაბამისად იღებდნენ. გამოკვლევის ბოლო ეტაპზე ექსპერიმენტატორის მიმართ ყოველი ცდისპირის გრძნობად-ემოციური დამოკიდებულება იზომებოდა. მიღებულმა მონაცემებმა აჩვენეს, რომ ის ცდისპირები, რომლებიც ექსპერიმენტატორს „დაეხმარენ“ მის მიმრთ, საკონტროლო ჯგუფის წევრებთან შედარებით, უფრო ძლიერი ატრაქცია გამოაელინეს. გარდა ამისა, ექსპერიმენტატორის მიმართ უფრო დადებითი დამოკიდებულება იმ ცდისპირებმა გამოამჟღავნეს, რომლებსაც თხოვნით თვითონ ექსპერიმენტატორმა და არა მისმა თანაშემწემ მიმართა. ამდენად, შეიძლება ითქვას, რომ სოციალური პრაქტიკის თვალსაზრისით ადამიანებს შემდეგი შეგეიძლია ეურჩიოთ: იმისათვის რათა სხვას მოეწონო, მთავარი ის კი არ არის, რომ მას რაიმე დახმარება გაუწიო, არამედ ის, რომ დახმარება თვითონ მან აღმოგიჩინოს.

4.4. ატრაქციის მადეტერმინირებელი სუბიექტური ფაქტორები

საეარაუდოა, რომ სოციალური მიმზიდველობის მნიშვნელოვანი განმსაზღვრელი ცვლადების როლში თვით ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების პიროვნული მახასიათებლები უნდა გამოდიოდნენ. ამასთან დაკავშირებით აღსანიშნავია შემდეგი

გარემოება – ექსპერიმენტული გამოკვლევების უმრავლესობა იმაზე მეტყველებს, რომ ატრაქციაზე სხვადასხვაგვარი მყარი პირ.ონული თვისებები იმ ოდენობის ზეგავლენას ვერ ახდენენ, როგორსაც მკვლევარები მოელოდნენ. ამგვარი პიროვნული თვისებების კატეგორიას, მაგლითად, ადამიანის ექსტრავერტულობა, ნეიროტიზმის ხარისხი, შფოთვის დონე, აუტორიტარულობა და სხვ. მიეკუთვნება. ქვემოთ ჩვენ მხოლოდ იმ სუბიექტურ ფაქტორებს განვიხილავთ, რომლებსაც, ემპირიული მონაცემების თანახმად, სხვა ცვლადებთან შედარებით, ატრაქციის დეტერმინაციაში მეტი ხვედრითი წონა გააჩნიათ.

4.4.1. თვითშეფასება და ატრაქცია.

სოციალური მიმზიდველობის სიძლიერის განსაზღვრაში მნიშვნელოვან როლს თვითშეფასების ფაქტორი თამაშობს. **თვითშეფასება საკუთარი თავისადმი სუბიექტის დამოკიდებულებას გამოხატავს.** ხაზგასასმელია შემდეგი გარემოება: ექსპერიმენტული შესწავლის დროს კვლევის ობიექტი, ერთი მხრივ, საკუთარი თავის მიმართ ადამიანის დამოკიდებულება და, მეორე მხრივ, მასთან ურთიერთობაში მყოფი სუბიექტისადმი მისი დამოკიდებულება გახლავთ. ექსპერიმენტულ ვითარებაში აღნიშნული ცვლადების ვარირება ხდება. ამ პროცედურული მიდგომის კლასიკურ ნიმუშს ე. უოლსტერის გამოკვლევა წარმოადგენს [26].

ე. უოლსტერის გამოკვლევის მიზანი ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების ერთმანეთისადმი სიმპათიის ფორმირებაში თვითშეფასების, როგორც გამაშუალებელი ცვლადის, შესწავლაში მდგომარეობდა. ექსპერიმენტში თვითშეფსების („მაღალი" და „დაბალი" განზომილებით) მანიპულირება წარმოებდა. ცდისპირებად მდედრობითი სქესის სტუდენტები იყვნენ მიწვეული. მათ მრავალმხრივი ფსიქოლოგიური ტესტირების პროცედურაში მიიღეს მონაწილეობა. ამის შემდეგ მათ ტესტირების ფიქტიური შედეგები გააცნეს, კერძოდ, ცდისპირების ერთი ჯგუფის წევრები იმაში დაარწმუნეს, რომ მათ კარგი შედეგები აჩვენეს (მაღალი თვითშეფასების ჩამოყალიბება), ხოლო ცდისპირების მეორე ჯგუფის წარმომდგენლები იმაში დაარწმუნეს, რომ მათ დაეალება ცუდად შეასრულეს (დაბალი თვითშეფასების ფორმირება). ექსპერიმენტის ერთ-ერთ მონაკვეთში მოსაცდელ ოთახში ყოველი ცდისპირი (ტესტირებაში მონაწილეობის

მომლოდინე) სხვა ცდისპირთან (ახალგაზრდა მამაკაცი, სინამდვილეში ექსპერიმენტატორის თანაშემწე) ერთად იმყოფება. ეს ახალგაზრდა მამაკაცი „თავისი რიგის“ მოლოდინში ცდისპირებთან აბამდა საუბარს, ეარშიყებოდა მათ და ყოველმხრივ ცდილობდა მათ მიმართ თავისი სიმპათია გამოეხატა. გამოკვლევის ერთ-ერთ მომდევნო საფეხურზე ამ ახალგაზრდის მიმართ ცდისპირების დამოკიდებულება იზომებოდა. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ შემცირებული თვითშეფასების მქონე ცდისპირები, აღმატებული თვითშეფასების მქონე ცდისპირებთან შედარებით, ახალგაზრდა მამაკაცის მიმართ უფრო მეტ სიმპათიას ამჟღავნებდნენ. ამდენად, სოციალურ მიმზიდველობას და თვითშეფასებას შორის სპეციფიკური კავშირი არსებობს, კერძოდ, ადამიანი რაც უფრო ნაკლებადაა თავის თავში დარწმუნებული, მით უფრო მეტადაა ის კმაყოფილი იმით, რომ ის სხვისი მოწონების ობიექტი ხდება.

სოციალურ მიმზიდველობაზე პიროვნების თვითშეფასების მნიშვნელოვან ზემოქმედებას შემდეგი გამოკვლევა ადასტურებს. მკვლევართა ვარაუდის მიხედვით, ფემინისტური ორიენტაციის მქონე ქალების მიმართ მამაკაცის ტენდენციური, ანუ უარყოფითი დამოკიდებულება იმით უნდა იყოს განსაზღვრული, რომ ის ამგვარი ტიპის ქალებისაგან საკუთარი თვითშეფასებისადმი გარკვეულ საფრთხეს გრძნობს და თავის დაცვას ცდილობს. თანამედროვე შეხედულებების მქონე ქალი საკუთარ დამოუკიდებულებას პიროვნულ ღირსებად მიიჩნევს და ცხოვრებაში მის რეალიზებაზეა მიმართული. ამგვარი ორიენტაციის მქონე ქალი დაბალი თვითშეფასების მქონე მამაკაცის ავტონომიურობის განცდას საფრთხეს უქმნის და სწორედ ამიტომ ის მის (ქალის) პიროვნული თვისებების გაუფასურებას შეეცდება. მაღალი თვითშეფასების მქონე მამაკაცებს რაც შეეხება, არიან რა ისინი საკუთარ თავში უფრო მეტად დარწმუნებულები, ამიტომ რეალური ემანსიპაციის მომხრე ქალისაგან ისინი საკუთარი თავისადმი საფრთხეს ნაკლებად მოელიან, შესაბამისად, ქალის პიროვნული მახასიათებლების გაუფასურებას ნაკლებად შეეცდებიან. მიღებული ემპირიული მონაცემები მკვლევართა ამ ვარაუდის სასარგებლოდ მეტყველებენ: დაბალი თვითშეფასების მქონე მამაკაცებმა სიმპათია ტრადიციული თვალსაზრისის მქონე ქალებისადმი გამოამჟღავნეს, ხოლო მაღალი თვითშეფასების მქონე მამაკაცებმა დადებითი დამოკიდე-

ბულება ფემინისტური ორიენტაციის მიმდევარი ქალებისადმი გაჩოაელინეს [27].

ზემოაღნიშნული ემპირიული შედეგები ზოგადად იმაზე მიუთითებენ, რომ ადამიანის თვითშეფასება სოციალურ მიმზიდველობაზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს. ისიც აღსანიშნავია, რომ ზეგავლენის პროცესში მთავარ როლს ადამიანის თვითცნობიერების სიტუაციური თავისებურებები ასრულებენ.

4.4.2. ბანწყობების და პიროვნული თვისებების - მსგავსება.

ამ პარაგრაფებში ატრაქციაზე განწყობებს და პიროვნულ მახასიათებლებს შორის არსებული შესაბამისობის ზეგავლენის შესახებ ვიმსჯელებთ. ამის შემდგომ ყურადღებას ურთიერთთობაში მყოფ ადამიანთა ურთიერთმიმზიდველობის ხარისხზე გულახდილობის ფაქტორის გავლენაზე შეეაჩერებთ.

ა). მკვლევართა განსაკუთრებულ ინტერესს ატრაქციაზე ურთიერთობაში მყოფი პიროვნებების განწყობათა მსგავსების, ანუ თანხვედრის მოვლენა იწვევდა. გამოკლევათა უმრავლესობის შედეგები განწყობათა მსგავსებას და ატრაქციას შორის **პირდაპირი და დადებითი კავშირის** არსებობის შესახებ მეტყველებდნენ. ამ ცვლადებს შორის არსებული დამოკიდებულება მრავალმხრივ და ნაყოფიერად დ. ბირნის მიერ იყო შესწავლილი [12]. ექსპერიმენტული შესწავლის ტიპიური პროცედურა (მას „ყალბი უცნობის“ ხერხი ეწოდება) შემდგომში მდგომარეობს. ექსპერიმენტის მსვლელობის პირველ საფეხურზე სხვადასხვა სოციალური ობიექტების მიმართ ცდისპირების დამოკიდებულებები იზომება. ექსპერიმენტული პროცედურის მეორე საფეხურზე ცდისპირებს იმავე ობიექტის მიმართ სხვა ადამიანის ან ადამიანების განწყობათა შესახებ მონაცემებს (მაჩვენებლები ფიქტიურია და ისინი თვით ცდისპირების მონაცემების მსგავსია) აცნობენ. გამოკელევის მესამე საფეხურზე მეორე ადამიანისადმი ცდისპირის დამოკიდბულება იზომება, ამავე დროს, ცდისპირი მეორე პიროვნების შესახებ სხვა რაიმე დამატებით ინფორმაციას არ იღებს. ამ პროცედურით ჩატარებული გამოკელევების შედეგები განწყობათა მსგავსებას და მიმზიდველობას შორის პირდაპირი პროპორციული დამოკიდებულების არსებობაზე მიგვითითებს. აქ საგულისხმო შემდეგი

გახლავთ: როდესაც ცდისპირს სხვა ადამიანის განწყობების შესახებ მონაცემებს აწვდიან (ინფორმაციას, ჩვეულებრივ, 12 სხვადასხვა სახის დამოკიდებულების შესახებ იძლევიან) არც ამ განწყობათა სუბიექტისათვის ღირებულებას, არც მათი განზოგადოების ხარისხს, ემპირიული მონაცემების თანახმად, მნიშვნელობა არ გააჩნიათ. ატრაქციის ერთადერთი დეტერმინანტის როლში განწყობათა თანხვედრის ხარისხი გამოდის.

ატრაქციასა და განწყობათა შორის არსებული დამოკიდებულების ახსნის რამოდენიმე მცდელობა არსებობს. ამ თვალსაზრისებს შორის ყველაზე გავრცელებული ე.წ. **სოციალური შედარების მიდგომა** გახლავთ. ამ მიდგომის თანახმად, ადამიანი საკუთარი შეხედულებების შემოწმების მოტივაციით ხელმძღვანელობს. ერთი მხრივ, ადამიანებს, რომლებსაც, რომელიმე პიროვნების მსგავსი შეხედულებები გააჩნიათ, ამ პიროვნების თვალსაზრისის საბუთიანობის დადგენას ხელს უწყობენ, მას საკუთარი მიდგომის სისწორეში არწმუნებენ. ამგვარი მხარდაჭერა, თავისებურ დაჯილდოებად განიხილება და სწორედ ამიტომაა, რომ პიროვნებას სხვებისადმი დადებითი დამოკიდებულება უჩნდება. საინტერესოა საწინააღმდეგო ვითარება, რომლის დროს სუბიექტისაგან განსხვავებული განწყობების მქონე ადამიანებისაგან ის განრიდებას, გაცლას ცდილობს, რადგან იმის საკმაოდ დიდი ალბათობა არსებობს, რომ მისი თვალსაზრისი მცდარია, რაც, თავის მხრივ, ამ ადამიანისათვის დასჯა გახლავთ, ეს კი მათ მიმართ მისი უარყოფითი დამოკიდებულების ფორმირებას განაპირობებს.

ბ) ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების სოციალურ მიმზიდველობაზე გარკვეულ ზემოქმედებას მათ შორის არსებული პიროვნული თვისებებს შორის გამოვლენილი მსგავსება ახდენს. განწყობათა შორის მსგავსების ფაქტორისაგან განსხვავებით, ამ შემთხვევაში ერთმნიშვნელოვანი შედეგები არ არის მიღებული. ზოგიერთი მკვლევარის აზრით, ადამიანთა შორის პიროვნულ თვისებათა მსგავსებამ ატრაქციაზე დადებითი ზემოქმედება უნდა მოახდინოს. ამ ვარაუდის თანახმად, ადამიანთა ურთიერთობის საწყის ეტაპზე ატრაქცია ადამიანთა პიროვნული თვისებების მსგავსებითაც უნდა იყოს განპირობებული. ამავე დროს, ამ ფაქტორს გადამწყვეტი მნიშვნელობა არ ენიჭება. სავარაუდოა, რომ ურთიერთობის საწყის საფეხურზე მნიშვნელობის მქონე ამა თუ იმ სიტუაციური ან პიროვნული თვისე-

ბების გამოცნობის გარკვეული სიძნელე გახლავთ. ივარაუდება, რომ პარტნიორის პიროვნული თვისებების შესახებ, მის განწყობებთან შედარებით, გარკვევით რაიმეს თქმა უფრო ძნელია. ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ყველაზე ადვილად ამოსაცნობი ადამიანის სოციალურ-დემოგრაფიული მახასიათებლებია (მისი კლასობრივი, ეთნიკური, ასაკობრივ–თაობრივი მიკუთვნება).

ზოგიერთი ავტორი დიდ მნიშვნელობას ე.წ. **დამატებითობის პრინციპს** ანიჭებს. დამატებითობის პრინციპის თანახმად, ურთიერთობაში მყოფი პიროვნება საკუთარ პიროვნულ თვისებებში არსებულ ნაკლოვანებებს მეორე პიროვნებისათვის დამახასიათებელი ღირსებებით ახდენს კომპენსირებას. მაგალითად, მხდალ ადამიანს მამაცი პიროვნებისადმი გარკვეული სიმპათია შეიძლება გაუჩნდეს. დამატებითობის პრინციპი იმას გულისხმობს, რომ სოციალური მიმზიდველობა სწორედ მოთხოვნილებებით და პიროვნული მახასიათებლებით ერთმანეთისაგან განსხვავებულ ადამიანებს შორის წარმოიქმნება. ურთიერთობის განვითარებასთან ერთად, სავარაუდოა, რომ ურთიერთდამატებითობის მექანიზმმა, გარკვეულ ფარგლებში, თავისი ფუნქცია მართლაც შეიძლება განახორციელოს. ამავე დროს, ატრაქციისათვის მისი მნიშვნელობა, განწყობათა მსგავსების მექანიზმთან შედარებით, ბევრად მცირეა. ამის ნათელ ნიმუშს შემდეგი მონაცემები გვაძლევენ: ადამიანები, უმრავლეს შემთხვევაში, ცოლებად იმათ თხოულობენ და ცოლად იმათ მიყვებიან, ვისთანაც მათ მსგავსი განწყობები და პიროვნული თვისებები გააჩნიათ.

გ). განწყობათა და პიროვნულ თვისებათა მსგავსების მექანიზმის ამოქმედების საფუძვლად სხვებთან ურთიერთობის პროცესში სუბიექტის მიერ გამოვლენილი **გულახდილობის ხარისხი** უნდა მივიჩნიოთ. ურთიერთობის მიმდინარეობის დროს სუბიექტის მიერ გამოვლენილ გულახდილობაში მის მიერ სხვისადმი თავისი მრწამსის, გრძნობების და გამოცდილების გაზიარების ხარისხი იგულისხმება. პიროვნებათშორისი მიმზიდველობისათვის ადამიანის გულახდილობის მნიშვნელობა იმით საბუთდება, რომ ვინც ურთიერთობის დროს გულახდილია ის, ამავე დროს, აქ ურთიერთობით კმაყოფილია და მისი სოციალური კონტაქტები ეფექტურობით გამოირჩევა. სოციალურ კონტაქტებს, როგორც პარტნიორებს შორის ორმხრივი

გულწრფელობის არსებობა, ასევე გულწრფელობის თანდათანობითი ზრდა აუმჯობესებს. ამავე დროს, კვლევების შედეგები იმასაც გვიჩვენებენ, რომ ურთიერთობის საწყის ეტაპზე ვინმეს ზედმეტმა გულახდილობამ პარტნიორში გაკვირვების, ეჭვის და, შესაბამისად, ამ პიროვნების ნაკლები მოწონების განცდა შეიძლება გამოიწვიოს. თუ ახლად გაცნობილი ადამიანი ჩვენთვის თავისი ცხოვრების მთელი ისტორიის გადმოცემას ცდილობს, მაშინ საეარაუდოა, რომ შექმნილი ვითარება ჩვენში გარკვეული ფსიქოლოგიური დაძაბულების განცდას აღძრავს და ჩვენ მასთან ურთიერთობის გაგრძელების სურვილიც კი აღარ გვექნება [28].

სხვებთან ურთიერთობაში ადამიანის გულახდილობის გამომჟღავნების განმსაზღვრელ ფაქტორებად ადამიანის სქესს და ურთიერთობის პარტნიორთან მომავალში ხელმეორედ შეხვედრის პერსპექტივას ასახელებენ. ამ ფაქტორების გულახდილობასთან მიმართებაში მადეტერმინირებელი მნიშვნელობა ემპირიული გამოკვლევით დადასტურდა. გამოკვლევა, რომელშიც ორივე სქესის სტუდენტებმა მიიღეს მონაწილეობა, დ. შეფერის და ჯ. ოგდენის მიერ იყო ჩატარებული [29]. ცდისპირებს უთხრეს, რომ ისინი „გაცნობის სოციალური პროცესის“ შემსწავლელ გამოკვლევაში მონაწილეობენ. ცდისპირები ერთი სქესის მქონე წყვილებად დაყვეს და სთხოვეს მათ გარკვეული თემების შესახებ ესაუბრად. სასაუბრო თემები შემდეგი იყო: „წარსულში ან აწმყოში მომხდარი ისეთი რამ, რის გახსენებაც მე მრცხვენია“, „ის რაც ჩემს თავში მე არ მომწონს“ და „საწინააღმდეგო სქესის მიმართ ჩემი გულის გატეხის მიზეზი“.

მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ როდესაც მამრობითი სქესის ცდისპირები თავის პარტნიორთან ხელმეორედ შეხვედრას ელოდნენ, მაშინ მათი ურთიერთობა (საუბარი) უფრო პირად და ემოციურ ხასიათს ატარებდა. საპირისპიროდ ამისა, როდესაც მდედრობითი სქესის ცდისპირები ხელმეორედ შეხვედრის პერსპექტივის წინაშე იდგნენ, მაშინ ურთიერთობაში მათი გულახდილობა ნაკლებ პირადი და ემოციური იყო. ამ განსხვავებას მკვლევარები შემდეგნაირად ხსნიან. მათი აზრით, საეარაუდოა, რომ მდედრობითი სქესის ცდიპირები იმაში იყვნენ დარწმუნებული, რომ მათ მიერ პირადი, ანუ ინტიმური ინფორმაციის გამომჟღავნება შემდგომ პროფესიულ ურთიერთობებში მათ ხელს შეშლიდა, გარკვეულ დაბრკოლე-

ბებს შეუქმნიდა. გარდა ამისა, შესაძლებელია, ისინი, მამაკაცებთან შედარებით, თვით ექსპერიმენტულ ვითარებაში მეტ მღელვარებას, შფოთვას განიცდიდნენ, რის გამოც ურთიერთობაში თავის შესახებ სხვას ნაკლები მოცულობის ინფორმაცია მიაწოდეს. რამდენად სწორია მიღებული შედეგების ამგვარი ინტერპრეტაცია, ეს მომავალმა კვლევამ უნდა გვიჩვენოს.

დ). ზოგადი დასკვნის სახით შემდეგის თქმა შეიძლება. ადამიანთა ურთიერთობის საწყის ეტაპზე სოციალურ მიმზიდველობაზე დადებით ზემოქმედებას პარტნიორებს შორის არსებულ სოციალურ-დემოგრაფიულ მახასიათებლებს, მათ განწყობებს და პიროვნულ თვისებებს შორის გამოვლენილი მსგავსება ახდენს. ამავე დროს, ატრაქციის დეტერმინაციაში, აღნიშნულ ფაქტორებს შორის, ყველაზე მნიშვნელოვან როლს ურთიერთობაში მყოფი პიროვნებების განწყობათა (მოვლენების და საგნების მიმართ ადამიანის დამოკიდებულებები) შორის არსებული თავსებადობა თამაშობს. დამატებითობის პრინციპს რაც შეეხება, რომლის თანახმად, ადამიანთა შორის მათი ძირეული მოთხოვნილებების და პიროვნული თვისებების მიხედვით არსებული განსხვავება სოციალური მიმზიდველობის განმსაზღვრელია, ჯერჯერობით მხოლოდ დეკლარირებულ ვარაუდად რჩება, რადგან მის სასარგებლოდ ძალზე მცირე ემპირიული მონაცემები გაგვაჩნია.

4.4.3. აბზნების მდგომარეობა და ატრაქცია

როდესაც ჩვენ მსჯელობა ადამიანის ალტრუისტული ქცევის შესახებ გვქონდა, მაშინ ავღნიშნეთ, რომ მის დეტერმინაციაში მნიშვნელოვანი წვლილი სუბიექტის ემოციური აგზნების მდგომარეობას შეაქვს. აღმოჩნდა, რომ პიროვნების გუნების გაუმჯობესება მას სხვა ადამიანების მიმართ უფრო დადებითად განაწყობს. ეს იმათ მიმართაც ხდება, რომლებსაც მასში ამგვარი მდგომრების აღმოცენებისათვის ხელი სრულიადაც არ შეუწყვიათ. ამავე დროს, ისიც აღსანიშნავია, რომ მკვლევარებმა ბევრად მეტი ინტერესი უარყოფითი ნიშნის მქონე აგზნების, ანუ შფოთვის სოციალურ მიმზიდველობაზე ზემოქმედების შესწავლის მიმართ გამოიჩინეს. ამ თვალსაზრისით ფრიად საყურადღებო ს. შეხტერის მიერ ჩატარებული გამოკვლევებია აღსანიშნი, რომლებშიც ის ადამიანის აფილაცი-

ის, ანუ სხეებთან ყოფნის მოთხოვნილების მოქმედების კანონზომიერებას იკვლევდა [30].

სათანადო ექსპერიმენტული მონაცემების ანალიზის შედეგად ს. შეხტერი იმ დასკვნამდე მივიდა, რომ ადამიანს გაურკვეველ და ხიფათის შემცველ ვითარებაში მარტო ყოფნას თუნდაც სრულიად უცხო პირთან ურთიერთობა ურჩევნია. კონკრეტულად კი ს. შეხტერის ვარაუდი შემდეგში მდგომარეობდა: სუბიექტში შფოთვის (აგზნების) განცდის გაზრდამ მასში სხვა ადამიანთან ყოფნის სურვილი უნდა გაზარდოს. ამ ჰიპოთეზის შესამოწმებლად მან შემდეგი სახის ექსპერიმენტი ჩაატარა. გამოკვლევაში მონაწილეობა მდედრობითი სქესის დამამთავრებელი კურსის სტუდენტებმა მიიღეს. როდესაც ცდისპირები გამოკვლევაში მონაწილეობის მისაღებად დათქმულ ადგილზე მივიდნენ, მათ სხვადასხვა სახის აპარატურით აღჭურვილ ლაბორატორიაში თეთრ ხალათში ჩაცმული ექსპერიმენტატორი მიესალმა. მან თავისი თავი ცდისპირებს ნევროლოგიის და ფსიქიატრიის განყოფილების პროფესორად წარუდგინა. ექსპერიმენტატორმა ცდისპირებს გამოკვლევის მიზნად გულის კუნთის შეკუმშვის სიხშირეზე და არტერიულ წნევაზე სხვადასხვა სიძლიერის ელექტროდენის ზემოქმედების შესწავლა დაასახელა. ამის შემდეგ ყოველ ცდისპირს ინდივიდუალურად შეატყობინეს, რომ ისინი ელექტროდენის დარტყმის პროცედურას გაივლიან და იმავე დღეს მათ პულსაციის სიხშირეს და წნევას გაუზომვენ. ცდისპირთა შფოთვის დონის (დამოუკიდებული ცვლადი) მანიპულაცია შემდეგს გულისხმობდა. ექსპერიმენტატორმა ცდიპისრებისათვის ელექტროდარტყმის მიყენების ორი ვარიანტი გამოიყენა. ცდისპირების ერთი ჯგუფი („მაღალი" შფოთვის წარმომადგენლები) „ავის მომასწავებელი ტონით" იმის შესახებ გააფრთხილეს, რომ კვლევის მიზნიდან გამომდინარე ისინი საკმაო სიძლიერის (ტკივილის გამომწვევი) ელექტროდენის დარტყმას მიიღებენ. ცდისპირების მეორე ჯგუფს (დაბალი" შფოთვის წარმომადგენლები) „კეთილგანწყობილი ტონით" შეატყობინეს, რომ ელექტროდენის დარტყმები უმნიშვნელო და უმტკივნეულო იქნება. აღსანიშნავია, რომ ექსპერიმენტში არავითარი ელექტროდენის დარტყმა არ გამოიყენებოდა. ინსტრუქცია, რომელიც ცდისპირებს მიაწოდეს მიზნად მათში მხოლოდ შფოთვის სხვადასხვა დონის აღმოცენებას ისახავდა. ამის შემდეგ, ცდისპირებს ატყობინებდნენ, რომ

სათანადო აპარატურას გამართვა ესაჭიროება და ამიტომ მათ მოსაცდელ ოთახში 15 წუთით ლოდინი მოუწევთ. გარდა ამისა, ცდისპირებს მოსაცდელ ოთახში ყოფნის ორ შესაძლებლობას, კერძოდ, მარტო ან სხვასთან ერთად დაცდის ვარიანტს სთავაზობდნენ. შემოთავაზებულ შესაძლებლობებს შორის არჩევანს ცდისპირი ნებაყოფლობით ახდენდა. მარტო ან სხვასთან ყოფნის არჩევანი (დამოკიდებული ცვლადი) მკვლევარის ძირითადი ინტერესის საგანი გახლდათ.

მიღებულმა შედეგებმა შემდეგი აჩვენეს: როგორც მოსალოდნელი იყო, მაღალი შფოთვის ჯგუფის ცდისპირთაგან, დაბალი შფოთვის ჯგუფის წარმომადგენლებთან შედარებით, მოსაცდელ ოთახში **სხვებთან ყოფნა** მნიშვნელოვნად მეტმა მათგანმა ამჯობინა (მონაცემები, სათანადოდ, 62,5% და 37,5% უდრიდა). ეს შედეგი იმაზე მიგვითითებს, რომ სუბიექტის შფოთვის დონე სხვებთან ყოფნის სურვილთან დადებით კავშირში იმყოფება.

შემდეგომში ს. შახტერმა დამატებითი ვარაუდის შემოწმების მიზნით, რომლის თანახმად, შფოთვის მდგომარეობაში მყოფ ადამიანს მისივე „ბედში“ ჩავარდნილ პირთან ერთად ყოფნა ურჩევნია, მომდევნო ექსპერიმენტული შესწავლა განახორციელა. ცდისპირებს (მდედრობითი სქესის წარმომადგენლები) ზემოაღწერილი „მაღალი“ შფოთვის მსგავს ინსტრუქციას აწვდიდნენ. ამავე დროს, ცდიპირების ერთ ჯგუფს არ მარტო, ან სხვებთან ერთად დალოდინების არჩევნის შესაძლებლობას აძლევდნენ. მეორე ჯგუფის წევრები შემდეგი არჩევანის წინაშე იდგნენ: ან მარტო ყოფნა, ან იმ პირთან ერთად მოცდა, რომელიც ექსპერიმენტში მონაწილეობას არ იღებდა. მიღებული შედეგების თანახმად, ცდისპირები, რომლებიც შფოთვას განიცდიდნენ ექსპერიმენტში მონაწილე პირთან ერთად ყოფნას ამჯობინებდნენ. ს. შახტერმა შემდეგი ზოგადი სახის დასკვნა გამოიტანა: გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს არა მხოლოდ უბრალოდ სხვა ადამიანთან ყოფნა ესაჭიროება, არამედ ისეთი ადამიანი სურს, რომელიც **მისსავე მდგომარეობაში იმყოფება**. ავტორის ეს დებულება შემდგომმა კვლევებმაც დაადასტურეს – ადამიანებს, რომლებიც რაიმე საფრთხის მოლოდინის მდგომარეობაში იმყოფებოდნენ, მათ ურთერთობა იმათთან ურჩევნოდათ, ვინც გარკვეული საფრთხის მოლოდინში იყო.

რაიმე საფრთხის მოლოდინის ვითარებაში სხვებთან ყოფნის მოთხოვნილება ინსტინქტური ბუნების მოვლენა არ გახლავთ, რასაც ხაზი თავის დროზე ს. შეხტერმა გაუსვა. შფოთვის მდგომარეობას და აფილაციას შორის არსებული კავშირის შესწავლის დროს მან შემდეგი ფაქტორი გაითვალისწინა – ადამიანები, რომლებსაც უფროსი დები ან ძმები ჰყავთ და ადამიანები, რომლებიც ოჯახში უფროსი შვილები ან დედასერთები არიან. აღმოჩნდა, რომ შფოთვის წარმოშვების ვითარებაში სხვებთან ყოფნის გამოკვეთილი ტენდენცია მხოლოდ იმათთვის არის დამახასიათებელი, ვისაც უფროსი ძმები ან დები არ გააჩნით. ამ შედეგის ახსნის ორი შესაძლებლობა არსებობს. პირველი, საეარაუდოა, რომ მშობლები, სხვა შვილებთან შედარებით, მეტ ყურადღებას პირმშოს უთმობდნენ. მეორე, მშობლების მცდელობის შედეგად პირმშოს ონტოგენეზი შედარებით უსაფრთხო ფიზიკურ და სოციალურ პირობებში მიმდინარეობს. უფროსი და ერთადერთი შვილების ცხოვრებისეული გამოცდილება სპეციფიკურია, კერძოდ, ბავშვების მშობლები და ახლობლები მათ მიერ განცდილ სახიფათო ვითარებებზე შედარებით სწრაფად და დროულად რეაგირებენ.

დაბოლოს, ერთ-ერთ საველე ექსპერიმენტზე შეეჩერდებით, რომლშიც კონკრეტული პიროვნების მიმზიდველობაზე უშეუსლო (შფოთვის და აგზნების გამომწვევი სიტუაცია) ვითარების გავლენა იყო შესწავლილი. ექსპერიმენტის მსვლელობის დროს ერთიდაიგივე ახალგაზრდა ქალი ხიდის შუა მონაკვეთზე მამაკაცებს აჩერებდა, ის მათ თავს სოციოლოგად წარუდგენდა და შეკითხვების წყებაზე პასუხების გაცემას სთხოვდა. ექსპერიმენტი ორ ვითარებაში, კერძოდ, სტაციონარულ (წყნარი სიტუაცია) და ჩამოკიდებულ (შფოთვის სიტუაცია) ხიდებზე ტარდებოდა. მრეალმხრივი და ინტენსიური გასაუბრების შემდეგ ინტერვიუერი გამოკითხულ მამაკაცებს თავისი სამსახურის ტელეფონის ნომერს უტოვებდა, რაც კამოკითხვის შედეგებით დაინტერესებულ პირებს სათანადო ინფორმაციის მიღების საშუალებას აძლევდა. აღსანიშნავია, რომ ინტერვიუერი სხვადასხვა სახის ხიდზე თავის თავს რესპოდენტებს სხვადასხვა სახელით წარუდგებოდა. ამგვარი პროცედურა ურთერთგანსხვავებულ ვითარებაში მყოფ გამოკითხულთა რაოდენობის აღნუსხვის საშუალებას იძლეოდა. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ მნიშნელოვნად მეტი სატელეფონო გამოძახილი იმ

მამაკაცებმა განახორციელეს, რომლებსაც ინტერვიუ შედარებით „სახიფათო“ ვითარებაში ჩაუტარდათ, რამაც, თავის მხრივ, მათ მიერ ინტერვიუერის მოწონების ხარისხი გაზარდა [31].

ემპირიული გამოკვლევების მონაცემებს თუ შევაჯამებთ, შემდეგის თქმა შეიძლება. ფსიქოფიზიოლოგიური აგზნების (შფოთვის განცდა) ვითარებაში სხვებთან თანაარსებობა ადამიანს ამ განცდას უმსუბუქებს და ამის შესაბამისად მასში ამაყე აფილაციის მოთხოვნილებას აძლიერებს.

4.5. გრძნობად-ემოციური ურთიერთობის დინამიკა.

აქამდე ჩვენი მსჯელობა ადამიანების ისეთ პიროვნებათშორისი ურთიერთობის შესახებ გვქონდა, რომლის დროს ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების სოციალური კავშირი მათ ნებაზე ნაკლებად იყო დამოკიდებული. ვითარება თვისებრივად მაშინ იცვლება, როდესაც ადამიანს საურთიერთობო პარტნიორის არჩევანის საშუალება ეძლევა. ამ შემთხვევაში ურთიერთობის გაგრძელება ან შეწყვეტა სუბიექტის ნებით განისაზღვრება. ბუნებრივია, რომ იმ კანონზომიერების დადგენა ხდება საჭირო, რომელიც პიროვნებათშორისი მიმზიდველობის ჩამოყალიბებას, მის შემდგომ განვითარებას ან შეწყვეტას განაპირობებს.

აღნიშნული კანონზომიერების გააზრებისათვის გარკვეულ განზოგადოებულ თვალსაზისს მივმართოთ, რომელიც ფილტრების კონცეფციის სახელწოდებითაა ცნობილი [32]. ამ კონცეფციის თანახმად, ადამიანთა პიროვნებათშორისი გრძნობად-ემოციური **ურთიერთობები გარკვეულ ფილტრაციას განიცდიან, ანუ გარკვეულ სტადიებს გადიან.** აღნიშნული სტადიების სოციალურ-ფსიქოლოგიური შინაარსი როგორც ურთიერთიბების ფორმით (ცოლქმრული, მეგობრული, კოლეგიალური და ა.შ.), ასევე თვით ინტერაქციის ეტაპების თავისებურებით განისაზღვრება. იგულისხმება, რომ თუ ურთიერთობაში მყოფმა წყვილმა რომელიმე ეტაპი არ გაიარა, მაშინ პარტნიორებს შორის ურთიერთობა უნდა შეწყდეს, თუ ეს ასე არ მოხდა, ამ შემთხვევაში ის ძალ-

დატანებით ან ინერციით შეიძლება გაგრძელდეს. პარტნიორებს შორის გრძნობად-ემოციური კავშირი ან წყდება, ან თვისებრივად იცვლება, რაც იმაში შეიძლება გამოიხატოს, რომ მათ შორის უნდობლობამ და მტრობამ იმძლავროს. სანამ უშულოდ ფილტრებს, ანუ ეტაპებს დავახასიათებთ, გვინდა ერთ გარემოებაზე მივუთითოთ. თუ პიროვნებათშორის ურთიერთობას გარკვეული სტადიებისაგან შემდგარ პროცესად გავიაზრებთ, მაშინ იმ წყვილთა რიცხვი, რომელიც n+1 სტადიას მიაღწევენ უფრო მცირე იქნება, ვიდრე n სტადიაზე მყოფი წყვილთა რიცხვი. თუ გარკვეულ მომენტში ერთმანეთს რამოდენიმე წყვილი გაეცნო, მათი ურთიერთობის შესახებ რომ არაფერი ვიცოდეთ, ჩვენ დარწმუნებით მაინც იმის თქმა შეგვიძლია, რომ გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ ამ წყვილებიდან აქტიურ ურთიერთობაში მხოლოდ მცირე რაოდენობა დარჩება. ეს იმას ნიშნავს, რომ ყოველი ფილტრი ურთიერთობის პროცესში წყვილთა გარკვეულ რაოდენობას „განთესავს“.

ზემონათქვამიდან გამომდინარე უნდა ვიყარაუდოთ, რომ პიროვნებათშორისი გრძნობად-ემოციური ურთიერთობის მიმდინარეობა „დაიწროვებად ღერეფანს“ წააგავს, რომელიც ადამიანთა ურთიერთობის პროცესში გარკვეული წინააღმდეგობების გადალახვას ნიშნავს. მჭიდრო და შინაარსეულ ურთიერთობას ის წყვილი დაამყარებს, რომელიც ყოველ ბარიერს თანამიმდევრულად გადალახავს. პიროვნებთშორისი მიმზიდველობის ხარისხის ცვლილება ურთიერთობის ეტაპების შინაარსით, მისი თვისებრიობით განისაზღვრება. გადასალახავი ბარიერების დაუძლეველობის შემთხვევაში გარკვეული საფრთხე თვით ურთიერთობის გაგრძელებას ელის.

ეხლა ის ეტაპები, ანუ ბარიერები დავახასიათოდ, რომელთა გაელა, გადალახვა მყარი და სპეციფიკური პიროვნებათშორის ურთიერთობის დასამყარებლადაა აუცილებელი. ურთიერთობის პირველ საფეხურზე სუბიექტები ერთმანეთს გარკვეული სოციალურ-ფსიქოლოგიური მახასიათებლების მქონე (მაგალითად, გარეგნობა, სოციალური სტატუსი, თანამშრომლობისაკენ მიდრეკილება და ა.შ.) პიროვნებებად აღიქვამენ და აფასებენ. წინა პარაგრაფებში ხაზგასმით აღვნიშნეთ, რომ სუბიექტის მიერ ურთიერთობაში მყოფი პარტნიორის შეფასებას დასჭა და წახალისება, არსებული ეთარების განუსაზღვ-

რელობის ხარისხი, სუბიექტის ინდივიდუალური თვისებები განაპირობებენ. თუ აღნიშნული ცვლადების ურთიერთკავშირი არასახარბიელოა, მაშინ პიროვნებებს შორის ატრაქცია არ წარმოიქმნება და მათ შორის ურთიერთობის გაღრმავებას ადგილი არ ექნება.

პიროვნებათშორისი ურთიერთობის მეორე ეტაპზე დიდი მნიშვნელობა პარტნიორებს შორის არსებულ სოციალურ-ფსიქოლოგიურ მსგავსებას ენიჭება. როგორც ვიცით, ადამიანთა შორის მსგავსების ფაქტორს ურთიერთობის გაღრმავებაში დიდი წვლილი შეაქვს. გავიხსენოთ თ. ნიუკომბის გამოკვლევა, რომელშიც სტუდენტების პიროვნებათშორისი ურთიერთობების ჩამოყალიბება და განვითარება შეისწავლებოდა [20]. ამ გამოკვლევის ის შედეგია საგულისხმო, რომლის თანახმად, გაცნობიდან ერთი თვის შემდეგ პიროვნებათშორისი მიმზიდველობის დეტერმინაციაში ობიექტურმა, ანუ ეკოლოგიურმა ფაქტორებმა (ადამიანებს შორის არსებული სივრცობრივი სიახლოვე) თანდათანობით დაკარგეს თავისი მნიშვნელობა და წინა პლანზე პიროვნებებს შორის მათი განწყობების მსგავსება, ანუ თავსებადობა გამოვიდა. ურთიერთობის მეორე საფეხურზე პარტნიორების ძირითად ამოცანას ფსიქოლოგიურად უსაფრთხო, კომფორტული ვითარების შექმნა გახლავთ. ურთიერთობის შემდგომ საფეხურზე გადასვლა ადამიანების წინაშე სხვა რთულ ამოცანებს წარმოქმნის, კერძოდ, ერთობლივი მოქმედების განმახორციელებელი მიზნების დასახვა და მათი მიღწევა იგულისხმება, ხოლო თვით ურთიერთობის უსაფრთხოების ფაქტორი უკვე ნაკლებად აქტუალური ხდება.

ურთიერთობის მესამე საფეხურზე ადამიანები ერთობლივ საქმიანობაში ერთვებიან, რაც პარტნიორებს შორის როლური შესაბამისობის ფორმირებას გულისხმობს. აქ მსჯელობა არა მხოლოდ პიროვნებათშორისი როლების მიღებას და მათ გათამაშებას, არამედ სხვა ადამიანებთან და ზოგადად სოციალურ გარემოსთან ერთობლივი ურთიერთობის საფუძვლიანი სტრატეგიის შემუშავებას ეხება. ამგვარი სტრატეგიის საფუძვლად მდებრე მექანიზმის შესახებ ერთ-ერთ თვალსაზრისს **მოთხოვნილებათა თავსებადობის** პრინციპი წარმოდგენს. ამ მიდგომის მიხედვით, პიროვნებათშორისი ურთიერთობის სიმყარეს ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების მოთხოვნილებათა ისეთი თანაფარდობა განსაზღვრავს, რომლის დროსაც ერთის მოთ

ხოვნილების დაკმაყოფილება, ამავე დროს, მეორის მოთხოვნილების რეალიზაციას განაპირობებს. მოთხოვნილებათა ამგვარი თანაფარდობის მაგალითს ადამიანის სხვაზე დომინირების და პარტნიორის დაქვემდებარების მოთხოვნილებათა გაწონასწორება შეგვიძლია მივიჩნიოთ. მოთხოვნილებათა თანაფარდობის პრონციპის სასარგებლოდ გარკვეული ემპირიული მონაცემები არსებობს. ამ მონაცემების თანახმად, ადამიანთა დაახლოება ერთი წლის გაცნობის შემდეგ მოთხოვნილებათა თანაფარდობის მექანიზმის ამოქმედების საფუძველზე ხდება და განწყობათა თაესებადობის მექანიზმს მეტ მნიშვნელობას ანიჭებს.

ზოგადად შეიძლება ეთქვათ, რომ პიროვნებათშორისი ურთიერთობის მესამე საფეხურზე სუბიექტებს შორის ურთიერთდამოკიდებულება ინდივიდუალიზაციის მიმართულებით მიდის. მყარი პიროვნებათშორისი ურთიერთობის (მეგობრობა, სიყვარული) დეტერმინაცია როგორც მოთხოვნილებათა თანაფარდობით, ასევე როლების გათამაშებით და პიროვნული ინტერესების შესაბამისობით განისაზღვრება. ურთიერთობის ამ სტადიაზე მყოფ პიროვნებებს ის საერთო ღირებულებითი და მიზნობრივი ორიენტაციები უყალიბდებათ, რომლებიც მათი საერთო სასიცოცხლო და სოციალური არსებობისათვის გახლავთ აუცილებელი. ეს თუ განხორციელდა, მაშინ მჭიდრო პიროვნებითშორისი ურთიერთობისათვის მყარი საფუძველი იქმნება.

ამდენად, ფილტრების კონცეფციის მიხედვით, პიროვნებადშორისი ურთიერთობის გრძნობად-ემოციური მხარე გარკვეული სტადიებისაგან შედგება, რომელიც, პროცესუალური თვალსაზრისით, „ვიწროვდება“ (ძაბრის მაგალითი გავიხსენოთ), სუბიექტის მიერ პარტნიორის შინაგანი სამყაროს სულ უფრო მეტ გათვალისწინებას გულისხმობს. პიროვნებათშორისი ურთიერთობის საწყის საფეხურზე სუბიექტის მიერ პარტნიორი, როგორც გარკვეული გარეგნობის და პიროვნული თვისებების მქონე არსებად აღიქმება. მხოლოდ ურთიერთობის მომდევნო საფეხურზე უყალიბდება სუბიექტს პარტნიორისადმი, როგორც პიროვნებისადმი, სპეციფიკური დამოკიდებულება, ამის შემდეგ კი მათ სამყაროს აღქმის ერთგვაროვნი შეხედულების ფორმირების საფუძველი უჩნდებათ.

4.6. გრძნობად-ემოციური ურთიერთობის ფორმები

ჩვენ აქამდე, ძირითადად, ატრაქციის ისეთ სახეებზე ვმსჯელობდით, როგორიც სიმპათია და ერთგულება გახლავთ. ადამიანთა შორის გრძნობად-ემოციური პიროვნებათშორისი კავშირის უფრო ღრმა და მნიშვნელოვან ფორმად სხვებისადმი სუბიექტის სიყვარულის განცდა გვეელინება. როდესაც ამ თემაზე ვმსჯელობთ, ჩვენს წინაშე ბუნებრივად შემდეგი კითხვები წამოიჭრება: რა არის სიყვარული? არის კი ეს განცდა სხვების მიმართ ძლიერი სიმპათიის გამომხატველი, თუ ის თვისებრივად განსხვავებული მოვლენაა? არსებობს კი სიყვარულის განსხვავებული ფორმები, თუ ის თავისი არსით ერთ ცალკეულ გრძნობად-ემოციურ დამოკიდებულებად უნდა მივიჩნიოთ? სირთულის არსი იმაშია, რომ სიყვარული, როგორც მოვლენა, ერთმნიშვნელოვანი, ერთგვაროვანი არ გახლავთ, თავისი არსით მრავალგანზომილებიანი წარმონაქმნია. ყველაფერს თავი რომ დავანებოთ, ამ სიტყვით ჩვენ ყოველდღიურ ცხოვრებაში ურთიერთისგან განსხვავებულ მოვლენებს, მაგალითად, შეყვარებულებს, ცოლსა და ქმარს, მშობლებსა და შვილებს, მეგობრებს შორის არსებულ გრძნობად-ემოციურ კავშირებს აღნიშნავთ. მკვლევარების მიერ ეს გარემოება, რასაკვირველია, გათვალისწინებულია და მათ სწორედ ამიტომ სიყვარულის ცალკეული ფორმები გამოყვეს.

სიყვარულის განსაზღვრება და მისი შესწავლა, ამ მოვლენის ინტიმური ხასიათის და სირთულის გამო, სოციალურ ფსიქოლოგიაში ხანგრძლივი დროის განმავლობაში, განსაკუთრებით ემპირიული კვლევის თვალსაზრისით, ასე ვთქვათ, ტაბუ დადებულ მოვლენად განიხილებოდა. მისი ინტენსიური კვლევა-ძიება დაახლოებით 30 წელია რაც დაიწყო. სიყვარულის, როგორც მოვლენის შესახებ, ძალზე ბევრია ნათქვამი, მაგალითად, სიტყვახმარების სიხშირის ასპექტით, სხვადასხვაენოვანი ლექსიკონების თანახმად, ის ყველაზე უფრო ხშირად ხმარებული ტერმინია. ჩვენთვის, რასაკვირველია, ამ ტერმინის არა მხოლოდ ხმარების სიხშირე, არამედ უფრო მნიშვნელოვანი მისი თავისებურების გამომხატველი მახასიათებლების გამოყოფა გახლავთ. ემპირიული მონაცემები იმაზე მიგვითითებენ, რომ გამოკითხულთა უმრავლესობა სიყვარულის განცდას, ვთქვათ,

სქესობრივ და მეგობრულ ურთიერთობისაგან კარგად ანსხვავებს. ამავე გამოკითხულთა აზრით, სიყვარულის გრძნობა, სხვა განცდებისაგან სპეციფიკური ნიშან-თვისებებით განსხვავდება. მისთვის, მაგალითად, განსკუთრებით ეიფორიის ან დეპრესიის განცდა, წარმოსახულ ვითარებაში „გადავარდნა“, ძილის რითმის დარღვევა, ზოგადი აგზნებადობა და ყურადღების კონცენტრაციის დაქვეითებაა ნიშანდობლივი.

სიყვარულის განცდას, როგორც მოვლენას, ქცევითი გამოვლენების თავისებური სიმპტომები გააჩნია. ექსპერიმენტული მონაცემების თანახმად, შეყვარებულები, ინდიფერენტულ ურთიერთობაში მყოფ წყვილებთან შედარებით, ერთმანეთთან ორჯერ უფრო მეტს ლაპარაკობენ, ურთიერთობაში რვაჯერ უფრო დიდი დროის განმავლობაში იმყოფებიან და ერთმანეთს თვალებში მნიშვნელოვნად უფრო ხშირად უცქერენ. ერთი რამ ცხადია – სიყვარულის გრძნობა ურთიერთობის საწყის ეტაპზე ფორმირებული მარტივი განცდის გამოვლინება არ გახლავთ. ის პირველი შეხვედრების დროს აღმოცენებული ზედაპირული განცდის კი არა, არამედ მრავალჯერადი და ხანიერი პიროვნებათშორისი ურთიერთობის შედეგს წარმოადგენს, რომელსაც სათანადო ექსპერიმენტული შესწავლა ესაჭიროება. ამ მხრივ განსაკუთრებით ორი შესანიშნავი მკვლევარის ელაინ უოლსტერის და ელენ ბერშეიდის წვლილია აღსანიშნავი. ავტორებმა სიყვარულის ორი სახე, კერძოდ, ვნებიანი და მეგობრული სიყვარული გამოყვეს და დაახასიათეს, რასაც საფუძვლად მათი მრავალრიცხოვანი ემპირიული გამოკვლევები დაედო [15].

ა) ვნებიანი სიყვარულისათვის არსებითად ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების **ძლიერი ემოციური აგზნებადობა და ხანგრძლივი ლტოლვაა დამახასიათებელი**. ამგვარი სიყვარული, ჩვეულებრივ, უეცრად აღმოცენდება და შედარებით სწრაფმავალია. იგულისხმება, რომ ვნებიანი სიყვრული გარკვეულ ვითარებაში წარმოიქმნება, ხოლო ადამიანი ფიზიოლოგიური აგზნებადობის მდგომარეობაში იმყოფება. თუ ვნება ადამიანის ძლიერი აგზნების მდგომარეობას წარმოადგენს, მაშინ ყველაფერი ის, რაც ამ მდგომარეობას გააძლიერებს, თავის მხრივ, პარტნიორისადმი სიყვრულის განცდას უფრო ინტენსიურს გახდის. ვნებიანი სიყვარულის აღმოცენების მიზეზი შესაძლოა როგორც დადებითი, ასევე უარყოფითი ემოციური აგზნების მდგომარეობა იყოს. მონაცემები გვიჩვენებენ, რომ აგზნებული მამაკაცი,

თავისი აგზნების მიზეზის განურჩევლად, თავისი მდგომარეობის საბაბად იმ ქალს მიიჩნევს, ვის მიმართაც ის ლტოლვას განიცდის. თეორიულად იქარაუდება, რომ ლტოლვის განცდა ნებისმიერმა გამღიზიანებელმა შეიძლება გააძლიეროს. ფიზიოლოგიური აგზნება ადამიანის ეროტიკულ გრძნობებს აძლიერებს. მაგალითად, სწრაფმავალი ტრანსპორტით გასეირნება, ფიზიკური ვარჯიში და სხ. ადამიანში ფიზიოლოგიურ აგზნებას იწვევს, რამაც ურთიერთობის პარტნიორისადმი მისი სექსუალური ლტოლვა შეიძლება გააძლიეროს. ფარმაკოლოგიური სტიმულაციაც იგივე შედეგს იძლევა. მაგალითად, ადრენალინი აგზნებულ ადამიანს უფრო მეტად ააგზნებს და მისთვის ურთიერთობის პარტნიორი უფრო მიმზიდველი გახდება.

ზემო-ნათქვამის ნათელ ნიმუშს ჩვენს მიერ განხილული დ. დატონის და ა. არონის საველე ექსპერიმენტი წარმოადგენს, რომელშიც ინტერვიუერი ახალგაზრდა ქალის მიმართ მამაკაცებმა „საფრთხის“ ვითარებაში (ინტერვიუ ჩამოკიდებულ ხიდზე) წარმოქმნილი ფიზიოლოგიური აგზნების შედეგად ძლიერი მოწონების გრძნობა განიცადეს, რაც მათ რეალურ ქცევაშიც გამოავლინდა (ინტერვიუერთან გამოკითხულთა სატელეფონო დაკავშირების სიხშირე).. ისიც აღსანიშნავია, რომ როდესაც ინტერვიუერის როლში მამაკაცი გამოდიოდა, მაშინ აგზნების ფაქტორის ექსპერიმენტულმა მანიპულაციამ არავითარი შედეგი არ გამოიღო. შედეგებს ავტორები შემდეგნაირად ხსნიან: რესპონდენტები არსებულ სოციალურ ნორმებს ითვალისწინებენ და ექსპერიმენტულ ვითარებაში მათში წარმოქმნილ აგზნებას, როგორც ინტერვიუერისადმი ეროტიკული განცდის ინტერპრეტაციას, მხოლოდ ახალგაზრდა ქალის და არა მამაკაცის შემთხვევაში აკეთებენ.

აქ ხაზგასასმელი შემდეგი გარემოება გახლავთ: ხშირ შემთხვევაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა საკუთრივ ფიზიოლოგიურ აგზნებას კი არა, არამედ სუბიექტის მიერ ამ მდგომარეობის ახსნას, ანუ ინტერპრეტაციას ენიჭება. ნათქვამის დასასაბუთებლად მივმართოთ ერთ-ერთ გამოკვლევას, რომელშიც მამაკაც ცდისპირებს ნახევრად გაშიშვლებული ქალების სურათებს უჩვენებდნენ. ექსპერიმენტის მიმდინარეობის დროს ცდისპირები თავისი გულისცემის შესახებ ყალბ უკუკავშირს იღებდნენ. სინამდვილეში პულსაციის სიხშირეს თვით ექსპერიმენტატორი აკონტროლებდა. ერთ-ერთი ფოტოსურათის ხილ

ვის დროს ცდისპირს გულისცემა „ეცვლებოდა“. მიღებულმა მონაცემებმა აჩვენეს, რომ ცდისპირებს ყველზე მეტად ის ფოტოსურათი მოსწონდათ, რომლის აღმა მათი პულსაციის ცვლილებას (გახშირება ან შენელება) შეესაბამებოდა.

სიყვარულის გრძნობის განცდის და მასთან დაკავშირებული ქცევის გამოვლენის თვალსაზრისით მნიშვნელოვანი სქესობრივი განსხვავებები დადგინდა, რომლებიც ქალის და მამაკაცის შესახებ ყოველდღიურ აზროვნებაში გავრცელებულ ტრადიციულ თვალსაზრისებს ხშირად არ ემთხვევა. [34]. მაგალითად, გავრცელებული სტერეოტიპული შეხედულების საპირისპიროდ, ემპირიული მონაცემები იმაზე მიგვითითებენ, რომ მამაკაცები, ქალებთან შედარებით, უფრო მეტი „რომანტიკულობით“ გამოირჩევიან, პარტნიორი მათ უფრო სწრაფად უყვარდებათ. ქალებთან სიყვარულის გრძნობა, მამაკაცებთან შედარებით, უფრო სწრაფად გადის, ისინი განშორების ინიციატორის როლში უფრო ხშირად გამოდიან და თვით განშორებასაც უფრო ადვილად იტანენ. ამავე დროს, საკუთრივ სასიყვარულო ურთიერთობის დაწყების შემდგომ ქალებს, მამაკაცებთან შედარებით, საკუთარი განცდების გამოხატვის მეტი სურვილი გააჩნიათ, ისინი თავის პარტნიორს უფრო მეტად აფასებენ. ქალებს ურთიერთობის ზნეობრივ-ფსიქოლოგიური შინაარსი, ხოლო მამაკაცებს მისი ფიზიოლოგიური მხარე უფრო აინტერესებთ.

აღნიშნული სქესთაშორისი სხვაობების მნიშვნელოვან მადეტერმინირებელ ფაქტორად სოციალური ურთიერთობების ონტოგენეზი უნდა მივიჩნიოთ. მაგალითად, გოგონების მეგობრობა, ბიჭების ურთიერთობისაგან განსხვავებით, მეტი პიროვნული სიახლოვით და არჩევითობით ხასიათდება. ამავე დროს, აღსანიშნავია ისიც, რომ თვით საღი აზრის დონეზე არსებული შეხედულებები დროთა განმავლობაში არსებითად იცვლებიან. მაგალითად, 90-იან წლებში ჩატრებულმა მასობრივმა გამოკითხვამ აჩვენა, რომ რესპონდენტები ქალს, მამაკაცთან შედარებით, უფრო „რომანტიკულ“ არსებად აღარ მიიჩნევენ, რასაც საუკუნეების განმავლობაში მხატვრული ლიტერატურა ქადაგებდა.

ბ). მეგობრული სიყვარულისათვის პარტნიორებს შორის **სათუო გრძნობები და არსებული ურთიერთობისადმი ერთგულების განცდაა დამახასიათებელი**. ხშირ შემთხვევაში ვნებიანი სიყვარუ-

ლი მეგობრულ სიყვარულში გადადის, რომელშიც სუბიექტი პარტნიორის მიმართ მშვიდ და მყარ გრძნობებს ამჟღავნებს, ადამიანთა ურთიერთობა სითბოთი და ურთიერთნდობით გამოირჩევა. ენებიან სიყვარულთან შედარებით, მეგობრული სიყვარული, როგორც წესი, უფრო დიდხანს გრძელდება და დროთა განმავლობაში ის უფრო ღრმავდება. დაქორწინებიდან ორი წლის გასვლის შემდეგ სიყვარულის შესახებ მეუღლეები ორჯერ ნაკლებად საუბრობენ, ვიდრე ეს მათი ახლადდაქორწინების პერიოდში იყო. აღსანიშნავია, რომ თითქმის მთელი მსოფლიოს მასშტაბით დაქორწინებიდან ოთხი წლის შემდეგ განქორწინებათა რაოდენობა ყველაზე დიდია. თუ ეს „კრიტიკული" პერიოდი წყვილმა გადალახა, მაშინ პარტნიორების ურთიერთობა უფრო მშვიდი და მყარი ხდება. ენება თანდათანობით გაქრობაზეა განწირული. დროთა განმავლობაში ურთიერთობაში მყოფი სუბიექტები ერთმანეთს ეგუებიან. პარტნიორებისათვის თვით ურთიერთობა „გამჭირვალე" ხდება. მაგრამ საკმარისია ურთიერთობა შეწყდეს, ეძვათ წყვილი განქორწინდა, რომ წყვილი მიხვდეს იმას, თუ რა დანაკლისი მოუტანა მათ განშორებამ.

დაბოლოს, საყურადღებო შემდეგი გარემოება გახლავთ. ზოგიერთი მკვლევარი თვლის, რომ ენებინ და მეგობრულ სიყვარულს შორის არსებული მნიშვნელოვანი სხვაობის მიუხედავად, ისიც უნდა გავაცნობიეროთ, რომ ამ გრძნობად-ემოციურ დამოკიდებულებებს შორის უფსკრული ნამდვილად არ არსებობს. ამ მიდგომის მიხედვით, სიყვარულის ეს ფორმები „ერთგანზომილებიანი ღერძის" უკიდურესი პოლუსებია. ივარაუდება, რომ პიროვნებათშორისი ურთიერთობის დროს ადამიანი მრავალფეროვან განცდებს გამოხატავს, რომლებშიც გარკვეული თანაფარდობით თავის თავს სიყვარულის ორივე სახეს ამჟღავნებს. ცალკეული ურთიერთობის ცალკეული საფეხურებიც ამგვარად შეიძლება გავიაზროთ. როდესაც ადამიანთა ურთიერთობა გრძელვადიან ხასიათს ატარებს, ეთქვათ „შეხმატკბილებული" ცოლქმრობა, მაშინ მეგობრულ სიყვარულში ენებიანი სიყვრულის ელემენტების გამოვლინება უცხო რამ არ უნდა იყოს.

გ). ჩვენს მიერ განხილული სიყვარულის ფორმების შესახებ არსებული თვალსაზრისების გარდა სხვაგვარი მიდგომაც არსებობს, რომელიც ამ მოვლენას პრინციპულად მრავალგანზო-

ბილებად ფენომენად მიიჩნევს, ამგვარი პოზიციის გამოხატვის კონკრეტულ ნიმუშად ტ. კემპერის ე.წ. ემოციური კავშირის სოციალურ-ურთიერთმოქმედებითი კონცეფცია მიგვაჩნია [4]. სხვადასხვა დონეზე (ინდივიდი, ჯგუფი, სოციალური ინსტიტუტი) მიმდინარე ურთიერთობის პროცესში ტ. კემპერი ორ ურთიერთისაგან განსხვავებულ, კერძოდ, ძალაუფლების (გააკეთებინო პარტნიორს ის, რაც შენ გსურს) და სტატუსის (პარტნიორის დათმობაზე წასვლის სურვილი) ფაქტორებს გამოყოფს. მეორე შემთხვევაში, პირველისაგან განსხვავებით, შედეგი თვით პარტნიორის დადებითი დამოკიდებულების წყალობით მიიღწევა. ამ ფაქტორების გათვალისწინებით, ავტორი შემდეგ შვიდ გრძნობად-ემოციური ურთიერთობის ფორმას გვთავაზობს. 1) რომანტიკული სიყვარული – ურთიერთობაში მყოფ პიროვნებებს სტატუსიც და ძალაუფლებაც გაჩნიათ. 2) მეგობრული სიყვარული – ორივე პარტნიორი მაღალ სტატუსს და დაბალ ძალაუფლებას ფლობს. 3) ხარისხმტული სიყვარული – ერთერთი პარტნიორი სტატუსს და ძალაუფლებას ერთდროულად ფლობს, ხოლო მეორე სტატუსით კმაყოფილდება, (მაგალითად, მასწავლებელი – მოწაფის ურთიერთობა). 4) „ღალატი" – ერთერთ პარტნიორს სტატუსიც და ძალაუფლებაც გააჩნია, ხოლო მეორე მხოლოდ ძალაუფლებას ფლობს (მაგალითად, ცოლქმრული ღალატი, მეუღლეს ძალუფლება კი აქვს, მაგრამ მისი მეორე ნახევარი მას ანგარიშს აღარ უწევს, ამით პირველი სტატუსს კარგავს). 5) ტრფიალება – ერთ-ერთ პარტნიორს სტატუსიც და ძალაუფლება გააჩნია, ხოლო მეორეს – არცერთი (მაგალითად, „უპასუხო" სიყვრული. 6) თაყვანისცემა – ერთ-ერთ პარტნიორს სტატუსი კი აქვს, მაგრამ ძალუფლებას ვერ ფლობს, ხოლო მეორეს არცერთი არ გააჩნია (მაგალითად, რომელიმე მსახიობის აბსტრაქტული სიყვარული). 7) მშობელსა და ჩვილს შორის არსებული დამოკიდებულება – ერთ-ერთ პრტნიორს მაღალი სტატუსი, მაგრამ მცირე ძალაუფლება გააჩნია (ბავშვი); მეორეს კი მცირე სტატუსი აქვს, რადგან მის მიმართ პარტნიორს სიყვრულის განცდა ჯერ არ გასჩენია, ამავე დროს ის დიდ ძალაუფლებას ფლობს.

გრძნობად-ემოციური ურთიერთობის გასაანალიზებლად ზემოაღწერილი ტიპოლოგია საკმაოდ ხელსაყრელია. აღამიანთა კონკრეტული ურთიერთობების გააზრება მათ შორის არსებული გრძნობად-ემოციური კავშირის რომელობის გათვალის-

წინებით ხდება. განსხვავებული სქესის მქონე ადამიანებს შორის არსებული სიყვარულის გრძნობის შესახებ ტრადიციული, ყოფითი ცხოვრების დონეზე გავრცელებული თვალსაზრისი დაახლოებით ერთი ასაკის ადამიანებს აკავშირებს, რომლებსაც მაღალი სტატუსი გააჩნიათ. ტ. კემპერის კონცეფციის თანახმად, ამგვარ ურთიერთობებს რომანტიკული და მეგობრული სიყვარული მიეკუთვნება, ხოლო ხარაზმტულ სიყვრულს რაც შეეხება, მასში პარტნიორებს შორის ასაკობრივი და სტატუსური უთანასწორობის მაღალი ხარისხი იგულისხმება.

ზოგადი დასკვნის სახით შემდეგის თქმა შეგვიძლია. სიყვარულის, როგორც ადამიანისათვის ძალზე პიროვნული, ინტიმური მოვლენის შესწავლა მრავალ სირთულეებთანაა დაკავშირებული. ამიტომ, სხვა ფენომენებთან შედარებით, ის ნაკლებადაა გამოკვლეული, ხოლო მოპოვებული ემპირიული მონაცემები, ფაქტობრივად, ფრაგმენტული ბუნების გახლავთ. ამ სირთულეთა და ხარვეზების მიუხედავად, რიგმა მკვლევარმა, სიყვარულის ცალკეული ფორმების და მათი სტრუქტურის თავისებურების აღწერა შეიოგვთავაზა. ისიც ნაჩვენებია, რომ სიყვარულით განმსჭვალული პიროვნებათშორისი ურთიერთობის გამოცდილება თვით პიროვნებათა განვითარების საწინდარია. სიყვარულის განცდში ადამიანის მიერ შემეცნებითი კომპონენტის (სიტუციის შეფასება) შემოტანა, პარტნიორების მიერ ურთიერთობათა სათანადო სიტყვიერი აღწერა-გაფორმება, ამ მოვლენის სოციალური და კულტურალური ფაქტორებით განსაზღვრულობაზე მიგვითითებენ.

თავი 5
სოციალური შემეცნება

5.1. შემეცნებითი სქემები

ყოველდღიურ ცხოვრებაში ადამიანზე უამრავი სახის ინფორმაცია ზემოქმედებს. ინფორმაცია არა მხოლოდ გარეგანი გამღიზიანებლებიდან, არამედ თვით ადამიანის შინაგანი, განცდისეული მდგომრეობებიდან (აზრები, წარმოდგენები, ემოციები და სხვ.) წარმოიქმნება. მრავალმხრივი ინფორმაციული ზემოქმედების პირობებში ეფექტური რეაგირების განსახორციელებლად ადამიანს ერთადერთი გზა რჩება, კერძოდ, მან გარე და შინაგანი სამყარო უნდა გაამარტივოს. სამყაროს გამარტივების ორი ხერხი არსებობს. როდესაც ადამიანი პირველ ხერხს იყენებს, მაშინ ის გარე და შინაგანი სტიმულაციის მიმართ არჩევითობას აელენს, ანუ თავის ყურადღებას გარკვეულ ინფორმაციაზე ან მის რომელიმე მხარეზე ამახვილებს. მაგალითად, როდესაც ადამიანი რაიმე ამოცანას სწყვეტს, მაშინ ის ყურადღებას იმ ინფორმაციას მიაპყრობს, რომელიც უშუალოდ წამოჭრილ საკითხს ეხება და, ამავე დროს, იმ ინფორმაციას უგულებელყოფს, რომელიც აქტუალური საკითხის გადაჭრასთან უშუალოდ არ არის დაკავშირებული. თუ ადამიანს, საკითხებთან მიმართებაში შეუსაბამო ინფორმაციის იგნორირების უნარი არ შესწევს, ამ შემთხვევაში მისი ქცევა არაეფექტური ხდება.

ადამიანის მიერ სამყაროს გამარტივების მეორე ხერხის გამოყენება ისეთი კატეგორიების შექმნას გულისხმობს, რომელთა მეშვეობით ის მოსული ინფორმაციის მრავალფეროვან და დანაწევრებულ ნაკადს ერთმანეთის მსგავსად განიხილავს. მოვლენათა კატეგორიზაციის არსი სწორედ ამაში მდგომარეობს. მაგალითად, ვინმე, სხვა ადამიანის გაცნობის შემთხვევაში, ჩვენ მას გარკვეული კატეგორიის (სქესის, ასაკის, ეროვნების, სოციალური სტატუსის, პროფესიის და ა.შ.) სუბიექტად აღვიქვამთ. ამ შემთხვევაში ცალკეულ პიროვნებას, როგორც უნიკალურ არსებას, ნაკლები ყურადღება ექცევა. სოციალური შემეცნების მიმდინარეობის დროს გამოყენებულ ამგვარ კატეგორიებს შემეცნებით, ანუ კოგნიტურ სქემებს უწოდებენ. **კოგნიტურ სქემაში ისეთი შემეცნებითი სტრუქტურა იგულისხმება,**

როშელიც ადამიანის მიერ მოხსული ინფორმაციის სათანადო ორგანიზებას განსაზღვრავს. ამგვარი აქტიურობის საფუძველზე სუბიექტი ფიზიკურ და სოციალურ გარემოს ალიქვამს, რაც, თავის მხრივ, მისი რეალური ქცევის საწინდარი ხდება. კოგნიტური სქემების ამოქმედების პროცესში არსებითი მნიშვნელობა პიროვნების მიერ კომპეტენტურობის, ანუ თვითეფექტურობის განცდას, ამ უნარის უქონლობას, ანუ უმწეობის განიცდას, სოციალური სიტუაციების შეფასების სპეციფიკას და შემეცნებითი სტრუქტურებისათვის დამახასიათებელ მრავალგანზომილებიანობას ენიჭებათ. ამ მახასიათებლებს მოკლედ ქვემოთ განვიხილავთ.

5.1.1. კომპეტენტურობის განცდა

კომპეტენტურობის (თვითეფექტურობის) შემეცნებითი მექანიზმის მრავალმხრივი ექსპერიმენტული შესწავლა და მისი თეორიული გააზრება ა. ბანდურას ეკუთვნის [1]. ა. ბანდურას მიხედვით, **კომპეტენტურობის განცდა კონკრეტული სიტუაციების დაძლევის შესაძლებლობის შესახებ მოქმედი სუბიექტის შეხედულებას გამოხატავს.** კონცეფციის ავტორს მიაჩნია, რომ კომპეტენტურობის განცდა, სპეციფიკური სიტუაციების დაძლევის უნარის ობიექტივაციაზე, პიროვნების ფსიქოსოციალური მოქმედების მრავალ მხარეზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს. ადამიანის მიერ საკუთარი ეფექტურობის შესაძლებლობის შეფასება მის მიერ ამა თუ იმ ქცევის არჩევას, მისი განხორციელების მოტივაციას, ანუ გამოვლენილ ძალისხმევის ხარისხს განსაზღვრავს. ზოგადად რომ ვთქვათ, ადამიანის მიერ საკუთარი კომპეტენტურობის შეფასება შესასრულებელი ქცევების ფორმებს, სათანადო მოტივაციის დონეს, თვით ქცევის აღნაგობას (მასში შემავალი ცალკეული მოქმედებების თანამიმდევრობა) და სპეციფიკური ემოციების აღმოცენებას განაპირობებს.

ა. ბანდურა თვლის, რომ ადამიანის თვითეფექტურობის მადეტერმინირებელ ფაქტორებს შემდეგი ცვლადები წარმოადგენენ: 1) *ქცევის აგების უნარი.* ავტორის თანახმად, კომპეტენტურობის შეძენაში და, ამის შესაბამისად, სასურველი შედეგების მიღწევაში წარმატება-წარუმატებლობის გამოცდილება ყველაზე მნიშვნელოვანია. წარმატებული პირადი გამოცდილება ადამიანს დადებით მოლოდინებს, ხოლო წარსულში განცდილი მრავალჯერადი მარცხი – უარყოფით მოლოდინს

უყალიბებს. 2) *ირიბი გამოცდილება.* სუბიექტის მიერ ღია ქცევათა რეალიზაციის წარსული გამოცდილების გარდა, მის კომპეტენტურობაზე მნიშვნელოვანი ზემოქმედება არაპირდაპირმა გამოცდილებამ შეიძლება მოახდინოს. როდესაც ადამიანი სხვის ან სხვების ეფექტურ მოქმედებას აკვირდებდა, მაშინ მას იმის განცდა უჩნდება, რომ ქმედითუნარიანი ფუნქციონირების შესაძლებლობა მასაც გააჩნია. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც სუბიექტი კომპეტენტური ადამიანების არაეფექტურ მოქმედებას აკვირვებდა, მაშინ მას მის მიერ ამგვარი ქცევის რეალიზაციის უნარის მიმართ უარყოფითი მოლოდინი შეიძლება გაუჩნდეს. 3) *ვერბალური დარწმუნება.* ადამიანში თვითეფექტურობის განცდის ჩამოყალიბება სიტყვიერი ზახალისების გამოყენებითაც წარმოებს, სხვების მიერ ადამინებისადმი სიტყვიერი მხარდაჭერის აღმოჩენა და მისი ზახალისება მას საკუთარ ძალებში არა მხოლოდ რწმენას უნერგავს, არამედ ხშირად მას წარმატებული ქცევების რეალიზაციის ჩვევებსაც უყალიბებს. ამავე დროს, ა. ბანდურა იმასაც ითვალსიწინებს, რომ სიტყვიერი დარწმუნების ეფექტურობა თვით დასარწმუნებელი სუბიექტის მიერ საკუთარი ძალების სათანადაო გაცნობიერების ფაქტორით არის შეზღუდული. მაგალითად, ექიმმა პაციენტი იმაში შეიძლება დააჯეროს, რომ მისი ჯანმრთელობისათვის აუჩქარებელი სირბილი სასარგებლოა. ამავე დროს, ძალზე საეჭვოა, რომ ექიმმა პაციენტი 40 კილომეტრიანი მარათონული გარბენის შეჯიბრებაში მონაწილეობნაზე დაიყოლიოს. 4) *ემოციური აგზნება.* ადამიანები საკუთარი ეფექტურობის ხარისხს მათ მიერ განცდილი ემოციური აგზნებადობის დონეს უფარდებენ. გარკვეული ხიფათის შემცველ ვითარებაში ყოველი საშუალება, რომელიც ემოციურ აგზნებადობას ამცირეს, ადამიანში მის მიერ ქცევის ეფექტურად შესრულების მოლოდინს ზრდის. წარმატების მოპოვების ალბათობა მაშინ იზრდება, როდესაც ადამიანები დაუძაბავ და ემოციურად დამშვიდებულ მდგომარეობაში იმყოფებიან.

ა. ბანდურა განსაკუთრებულ ყურადღებას სუბიექტის მიერ **კომპეტენტურობის ჩვევების** ჩამოყალიბების მექანიზმის კვლევას უთმობს. შემეცნებითი კომპეტენტურობის ჩვევები ადამიანის მიერ მის წინაშე ცხოვრებისეული პრობლემების დაძლევას განაპირობებენ. საგულისხმოა, რომ ავტორი ხაზს არა პიროვნების მყარ თვისებებს, არამედ მის რეალურ ქცევას

უსვამს. ისიც აღსანიშნავია, რომ ადამიანის კომპეტენტურობის ჩვეულები სხვადასხვა კონკრეტულ ვითარებებს შეესაბამებიან, რაც იმას ნიშნავს, რომ სუბიექტი კომპეტენტური ერთ სიტუაციაში იყოს, ხოლო მეორეში კი მან ეფექტური მოქმედება შეიძლება ვერ გამოაელინოს. მაგალითად, ადამიანი, რომელიც მეცნიერულ სფეროში კომპეტენტურია, ამავე დროს, ბიზნესის და საზოგადოებრივ სფეროში ის შეიძლება არაეფექტური აღმოჩნდეს.

ა. ბანდურა ადამიანის კომპეტენტურობის შესწავლის დროს ე.წ. **მიკროანალიტიკური კვლევის** სტრატეგიას იყენებს. ამ სტრატეგიის გამოყენების დროს ჯერ ადამიანის საკუთარი კომპეტენტურობის მიმართ დამოკიდებულება იზომება, ხოლო შემდგომ კონკრეტულ ვითარებაში მისი ქცევის გამოკვლინების თავისებურების აღნუსხვა ხდება. მიკროანალიტიკური კვლევის სტრატეგია, ფაქტობრივად, ა. ბანდურას ძირითადი თვალსაზრისის არსს გამოხატავს, რომლის თანახმად, თვითეფექტურობის მიმართ სუბიექტის დამოკიდებულება მისი ზოგადი დისპოზიციებით კი არა, არამედ სიტუაციის თავისებურებით არის განსაზღვრული.

კომპტენტურობის განცდის ემპირიული შესწავლის მაგალითს მივმართოთ. ა. ბანდურას მიაჩნია, რომ ადამიანის ქცევის გაუმჯობესება საკუთარი კომპეტენტურობის შესახებ მისი თვალსაზრისის გაუმჯობესებასთან უნდა იყოს უშუალოდ დაკავშირებული. ექსპერიმენტში, რომელიც ა. ბანდურას და სხვ. მიერ იყო ჩატარებული მონაწილეობა 14-მა ცდისპირმა მიიღო [2]. ექსპერიმენტში ცდისპირებად მონაწილე ადამიანებს (ქალები) ობობების ძლიერი შიში ჰქონდათ. ეს ადამიანები შეელას ითხოვდნენ, რადგან ისინი საკუთარი წარმოსახული შიშის მდგომარეობით მართლაც გატანჯული იყვნენ. მაგალითად, მათ შორის ისეთებიც აღმოჩნდნენ, რომლებიც იქ ვერ შედიოდნენ, სადაც მათ მანამდე ობობა ნახეს ან წარმოიდგინეს, რომ ის იქ შეიძლება იყოს. ექსპერიმენტის დასაწყისში ცდისპირებმა ე.წ. განრიდების ქცევის ტესტირება გაიარეს. ტესტი 18 დავალებისაგან შედგებოდა, რომელშიც ცდიპირებს დიდ ობობასთან თანდათანობით სულ უფრო და უფრო „სახიფათო“ ურთიერთობა უწევდათ (დაწყებული „პლასტიკურ კოლოფთან მიახლოება, რომელშიც ობობა იმყოფებოდა“ და „შუხლებზე ობობას ცოცვის შესალებლობით“ დამთავრებული). ტესტის შესრუ-

ლების პროცესში ობობასთან ურთიერთობის ყოველ საფეხურზე ცდისპირები 10 ქულიანი სკალის საფუძველზე საკუთარი შიშის სიძლიერეს აფასებდნენ. გარდა ამისა, ცდისპირებს დაევალებათ ჩამონათვალს აწვდიდნენ და ისინი ყოველ მათგანს მათი შესრულების შესაძლებლობის თვალსაზრისით აფასებდნენ. ამ შემთხვევაში გამოიყენებოდა 100-ქულიანი სკალა, სადაც 1-ანი ცდისპიების მიერ დაევალების შესრულებაში მათ სრულ უსუსურობას გამოხატავდა, ხოლო 100-ანი დავალების შესრულებაში მათ სრულ დარწმუნებაზე მიუთითებდა.

ექსპერიმენტის მომდევნო საფეხურზე, განრიდების ქცევის ტესტირებით მიღებული მონაცემების გათვალისწინებით ცდისპირები ორ, კერძოდ „დაბალი" და „მაღალი" ეფექტურობის მქონე ჯგუფებად დაყვეს და შემთხვევითი არჩევანის საფუძველზე ცდისპირების წყვილები შეადგინეს, რომლებშიც ყოველი ჯგუფიდან თითო წევრი შეიყვანეს. ექსპერიმენტატორი (მდედრობითი სქესის წარმომადგენელი) დიდ ობობასთან (ის ფერით და ფორმით ტესტში გამოყენებული ობობასაგან განსხვავდებოდა) ურთიერთობის მეშვეობით ის მცირე, ან მაღალი ეფექტურობის სტიმულირებას ახდენდა. ყოველ ცდისპირს ჯერ პლასტიკურ კოლოფში მოთავსებული ობობას დანახვის შესაძლებლობას აძლევენ, ამით ის მის მოძრაობებს და გადანაცვლებას ეჩვეოდა. ამის შემდეგ ექსპერიმენტატორმა სახიფათო მოქმედებების მოდელირება განახორციელა, რომელსაც ცდისპირები აკვირდებოდნენ. დაკვირვება ჯერ საკმაო მანძილიდან, შემდეგ კი ახლო მანძილიდან წარმოებდა. ექსპერიმენტის მომდევნო ეტაპზე ექსპერიმენტატორს კოლოფიდან ობობა ამოყავდა და ცდისპირებს მასთან მოპყრობის შესაძლებლობებს უჩვენებდა, როდესაც ის მის ხელზე, მკლავზე, წინამხრებზე და ტანის ზემონაწილზე იწყებდა სირბილს. ობობას მოქმედების გაკონტროლების შესაძლებლობის სანიმუშოდ, ექსპერიმენტატორი ობობას იატაკზე სვამდა და მას თავშესაფარის მოძებნის შესაძლებლობას აძლევდა. ამის შემდეგ, ის მას იჭერდა, კერძოდ, კოლოფს აფარებდა და კოლოფის ქვეშ თხელი ფენის ქაღალდს უდებდა. ამ მოქმედებით ექსპერიმენტატორი ცდისპირებს ობობას დაჭერის და სახლიდან მისი იზოლირების მარტივ ხერხს უჩვენებდა.

მოდელირების პროცედურის მსვლელობის პროცესში ყოველი ცდისპირი 18 პუნქტიდან შემდგარ ეფექტურობის გამ-

ზომ სკალაზე იმ დაეალებას აღნიშნავდა, რომლის შესრულებას ვარაუდობდა, ამავე დროს, ის საკუთარი ეფექტურობის სავარაუდო ხარისხსაც აღნუსხავდა. კომპეტენტურობის შეძენის ამგვარი მცდელობები მანამდე გრძელდება, სანამ ყოველი ცდისპირი მის მიერ წინასწარ შერჩეულ ეფექტურობის დონეს არ აღწევდა. ეფექტურობის დაბალი დონის ცდისპირებს ექსპერიმენტულ პროცედურას მანამდე უტარებდნენ, სანამ ისინი ობობას მათ გვერდზე მყოფ სკამზე თავისუფალი გადაადგილების საშუალებას არ მისცემდნენ და სანამ ისინი ხელს არ ჩაყოფდნენ კოლოფში, რომელშიც მანამდე ობობა იმყოფებოდა. თავის მხრივ, კომპეტენტურობის საშუალო დონის ცდისპიებს ექსპერიმენტულ მანიპულირებას მანამდე უკეთებდნენ, სანამ ისინი ობობასთან ფიზიკურ კონტაქტს არ დაამყარებდნენ, რაშიც ობობას ხელთათმანით ან მის გარეშე ხელში დაჭერა იგულისხმებოდა. როდესაც ცდისპირები ეფექტურობის დათქმულ დონეს აღწევდნენ, მაშინ მათ ხელმეორედ პირველი სახის ტესტირებას უტარებდნენ.

მიღებულმა შედეგებმა შემდეგი სურათი გამოამჟღავნეს. დაბალი ეფექტურობის ჯგუფის წევრებმა ხელმეორე ტესტირების დროს დაბალი შეფასებები მიიღეს, ხოლო საშუალო ეფექტურობის ჯგუფის წარმომადგენლებმა საშუალო შეფასებები. ამის შემდეგ, მონაცემების გაანალიზება იმ ცდიპირების გათვალისწინებით მოხდა, რომლებმაც ექსპერიმენტის დამამთავრებელ ეტაპზე ეფექტურობის დაბალი დონის საშუალოზე გადაინაცვლეს. ცდისპირთა ამ კონტიგენტის მონაცემები შემდეგზე მიგვითითებენ: კომპეტენტურობის განცდის ხარისხსა და რეალურ ქცევაში მიღწევის დონეს შორის პირდაპირი კავშირი დადგინდა. გარდა ამისა, შედეგებმა აჩვენეს, რომ საკუთარი ეფექტურობის შესახებ მსჯელობასა და ქცევაში გამოვლენილ რეალურ მიღწევებს შორის პირდაპირი კავშირი არსებობს. თუ ცდისპირი აღნიშნავდა, რომ მას კოლოფში მოთავსებული ობობას დახახეაც კი არ შეუძლია, მას საკუთარი შიშის დაძლევა იშვიათად შეეძლო. დაბოლოს, აღსანიშნავია, რომ ცდისპირების მიერ განცდილი შიშის ხარისხის მაჩვენებელი, რომელიც სახიფათო დაეალების შესრულებასთან იყო დაკავშირებული თვითეფექტურობის ხარისხის მაჩვენებელს თითქმის ემთხვეოდა. თუ ცდისპირი ყოველი დაეალების შესრულების დროს საკუთარ კომპეტენტურობას მაღალ შეფასებას აძლევდა, მაშინ

ის შედეგების მიღწევაშიც უფრო მეტად იყო დარწმუნებული და დავალების შესრულების პროცესში შიშს ნაკლებად განიცდიდა. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც ცდისპირი თავის კომპეტენტურობას მცირედ აფასებდა, მაშინ ის შედეგების მიღწევაშიც ნაკლებად იყო დაჯერებული და დავალების შესრულების დროს დიდ შიშს განიცდიდა.

5.1.2. შეძენილი უმწეობა.

ადამიანის ქცევაზე კომპეტენტურობის განცდის მძლავრი დადებითი ზეგავლენა მრავალმხრივ მ. ზელიგმანმა შეისწავლა. მრავალი გამოკვლევების შედეგების საფუძველზე ის იმ დასკვნამდე მივიდა, რომ აზროვნების ოპტიმალური სტილი, ანუ რწმენა იმისა, რომ წარუმატებლობა მხოლოდ უიღბლობის შედეგია, ხოლო მისი დაძლევა შესაბამისი უნარების გამოყენებით და სათანადო ძალისხმევის გამოვლენითაა შესაძლებელი, ადამიანის უფრო დიდ მიღწევებს, მის კარგ ჯანმრთელობას და საკუთარი ცხოვრებისეული პერსპექტივის გაუმჯობესებულ ობიექტივაციას განაპირობებს [3]. აღსანიშნავია, რომ მ. ზელოგმანმა თვითეფექტურობის ქცევაზე მძლავრი ზემოქმედება ცხოველების, კერძოდ, ძაღლების ქცევის შესწავლით დაიწყო. მან ნათლად გვიჩვენა, რომ ძაღლებს, რომლებსაც ექსპერიმენტულ პირობებში უძლურობის გამოცდილებას უქმნიდნენ (მათ ელექტროდენის დარტყმის თავიდან აცილების შესაძლებლობას არ აძლევდნენ), ისინი იმ ვითარებაშიც აღარ ამჟღავნებდნენ ინიციატივას, როდესაც მათ დასჯის თავიდან აცილების რეალური შესაძლებლობა გააჩნდათ. ამგვარი მოქმედების გამოვლინება ადამიანებისთვისაც არის დამახასიათებელი. ამ მოვლენას მ. სელიგმანმა **შეძენილი უმწეობა უწოდა, რომელშიც არაკონტროლირებად მოვლენებთან ხელმეორე შეჯახებით განსაზღვრული ადამიანის შეუსაბამო პასიურობა და მისი მოტივაციის დაქვეითება იგულისხმება.**

ერთ-ერთ ექსპერიმენტში ცდისპირთა ერთ ჯგუფს ხმაური ესმოდა, რომლის რეგულიერება სათანადო ღილაკზე დაჭერით შეიძლებოდა. ცდისპირთა მეორე ჯგუფის წევრებს იგივე სიმძლავრის ხმაური ესმოდათ, მაგრამ მისი აღკვეთის შესაძლებლობა მათ არ გააჩნდათ. საკონტროლო ჯგუფის წევრებს კი არავითარი გამღიზიანებელი არ მოეწოდებოდა. ექსპერიმენტის მიმდინარეობის მომდევნო საფეხურზე ცდისპირების სამი-

ვე ჯგუფს ერთი და იგივე სიტუაციას უქმნიან: სინათლის სიგნალის გამოჩენისათანავე ძლიერი ხმაურის შეწყვეტის მიზნით, ცდისპირებს ყუთი-დანადგარის ერთი გვერდიდან ხელები მის მეორე მხარეზე სწრაფად უნდა გადაეწყოთ. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ პირველი და მესამე ჯგუფის ცდისპირები ხმაურის აღსაკვეთ ქცევას (ხელების სწრაფად გადანაცვლება) სწრაფად დაეუფლენ, ხოლო დასწავლილი უმწეობის ჯგუფის წარმომდგენლებმა ეს ვერ მოახერხეს. ამ ჯგუფის წევრების უმრავლესობა პასიურიად იჯდა და აუტანელ ხმაურს „გმირულად“ იტანდა. შეძენილი უმწეობის ადამიანის ქცევაზე ზემოქმედების შესახებ რეაქციის ფარული პერიოდის (სინათლის სიგნალზე რეაგირების სისწრაფის მაჩვანებელი) მონაცემებიც მიუთითებდა. ემპირიული მონაცემების თანახმად, ძლიერი ხმაურის აღკვეთის მიზნით რაიმე მოქმედების განხორციელების შესაძლებლობა ან შეუძლებლობა, რომელსაც ცდისპირები ექსპერიმენტული პროცედურის პირველ ეტაპზე დასწავლის, ანუ გამოცდლების საფუძველზე იძენენ, ექსპერიმენტის მეორე ეტაპზე მათ მიერ გამოვლენილ აქტივობაზე მნიშვნელოვნად ზემოქმედებს [4].

შემდგომმა გამოკვლევებმა ცხადყვეს, რომ შეძენილ უმწეობას არა მხოლოდ კონკრეტულ დასწავლილ ქცევაზე გააჩნია ზემოქმედების უნარი, არამედ ის სხვა ქცევებზეც ვრცელდება, რაც ამ მოვლენის გენერალიზაციის, ანუ განზოგადების ეფექტს გამოხატავს. გარდა ამისა, შემდგომმა კვლევებმა გვიჩვენეს, რომ უმწეობის შეძენა იმ შემთხვევაშიც კი შეიძლება, როდესაც ადამიანი უძლურების გამომხატველ ქცევებს მხოლოდ აკვირდებოდა. როდესაც ადამიანი უმწეო ქცევის სუბიექტსა და საკუთარ თავს შორის მსგავსებას ადგენს, მაშინ ის უძლურების მდგომრებას უფრო ადვილად ეგუება. ადამიანის უფრო ჭკვიდითუნარიან მოქმედებასთან გვაქვს საქმე მაშინ, როდესაც ის სხვის წარმატებულ ქცევას აკვირვებდა ან როდესაც დამკვირვებელს მიაჩნია, რომ მოდელთან (ვისაც აკვირდება) შედარებით, ის უფრო კომპეტენტურია.

შეძენილი უმწეობის მოვლენას მ. ზელიგმანი იმით ხსნის, რომ ადამაიანი იმგვარ გამოცდილებას იძენს, რომლის მიხედვითაც საბოლოო შედეგები მისი ქცევით, ფაქტობრივად ვერ მიიღწევა. მოლოდინი იმისა, რომ შესაძლო რეზულტატები სუბიექტის აქტივობაზე არ არის დამოკიდებული რიგ შემეცნე-

ბით, ემოციურ და მოტივაციურ შედეგებს განაპირობებს. პირველი, საწყის მოვლენათა რეგულირების შეუძლებლობა ადამიანის სხვა მოვლენებზე მისი ზემოქმედების შესაძლებლობის ათვისებას ხელს უშლის. მეორე, უმართავი მოვლენების არსებობა განსხვავებული ქცევითი შესაძლებლობებით ვითარების გაკონტროლების ძიების მოტივაციას აქვეითებს. მესამე, უმწეობის მდგომაეობაში ყოფნის განმეორება თანდათანობით ადამიანში დეპრესიული განცხადების აღმოცენებას განსაზღვრავს.

5.1.3. მრავალგანზომილებიანი კოგნიტური სქემები.

მრავალგანზომილებიანი კოგნიტური სქემების შესწავლაში მნიშვნელოვანი წვლილი ჰ. მარკუსმა შეიტანა [5]. ეს ავტორი ყურადღებას **„მე"-ს კატეგორიაზე ამახვილებს, რომელშიც წარსული გამოცდილებით შექმნილი საკუთარი თავის შესახებ მრავალმხრივი წარმოდგენა იგულისხმება, და რომელიც „მე"-სთან დაკავშირებული ინფორმაციის გადამუშავებას განსაზღვრავს.** ადამიანები კოგნიტურ სტრუქტურებს ქმნიან, რომლებშიც „მე" აისახება. მაგალითად, ერთი ადამიანისათვის დამახასიათებელი დამოკიდებულება-დამოუკიდებლობის „მე" სქემა იყოს დამახასიათებელი, ხოლო მეორესათვის „მე" სქემის ამგვარი განზომილება ნაკლები მნიშვნელობის მქონე შეიძლება იყოს. კოგნიტური სქემის აღნიშნული განზომილების შინაარსეული სიჭარბე ან ნაკლებობა წარსული გამოცდილების შედეგად უნდა მივიჩნიოთ. ამგვარი შემეცნებითი სქემა ადამიანის „მე"-თან დაკავშირებული ინფორმაციის მოწესრიგების და გადამუშავების საფუძველი ხდება. საკუთარი თავის დახასიათების დროს ჩვენს მიერ გამოყენებული სიტყვები (ვთქვათ, ბიპოლარული ზედსართავი სახელები: „აქტიური-პასიური", გულღია-გულჩათხრობილი", „მამაცი-მხდალი" და სხვ.) „მე" სქემის თვისებრივი მახასიათებლებია. ამგვარი შემეცნებითი სქემები გარკვეულ ინფორმაციაზე ადამიანის ყურადღების გამახვილების, მისი სტრუქტურირების და დამახსოვრების ხარისხს განაპირობებენ. იგულისხმება, რომ ადამიანს მრავალი „მე" სქემა გააჩნია, ანუ ჩვენ საქმე არა ერთ განზოგადებულ და მყარ „მე"-თან, არამედ მრავალ და ცალკეულ წარმონაქმნებთან გვაქვს. ამ თვალსაზრისის თანახმად, ყოველი ჩვენთაგანი, ვითარების მიხედვით, სხვადასხვაგვარად მოქმედებს, სხვადასხვა სიტუაციებში იმყოფება, სხვდასხვა ადამიანებთან ურთიერთობს. სწორედ ამის გა-

მოა, რომ ყოველ ჩვენთაგანს მოქმედების კონტექსტის შესატყვისი მრავალი „მე“ გააჩნია, რომელთათვის სპეციფიკური მახასიათებლებია ნიშანდობლივი. საეარაუდოა, რომ ამგვარი სიტუაციური „მე“-ს ზოგიერთი თვისებები ერთმანეთს გადაკვეთენ, ხოლო მათი გარკვეული ნაწილი ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავებული იქნებიან.

მივმართოთ ჰ. მარკუსის ემპირიულ გამოკვლევას, რომელშიც ნაჩვენებია, რომ ადამიანები ინფორმაციის გადამუშავებას „მე“ სქემის შესაბამისად ცდილობენ. კონკრეტულად კი მკვლევრმა „მე“ სქემის „დამოუკიდებლობის-დამოკიდებულების“ მახასიათებლები შეისწავლა. გამოკვლევის პირველ ეტაპზე გამოყენებულია კითხვარები, რომელთა საშუალებით მდედრობითი სქესის ცდისპირების „დამოუკიდებლობის-დამოკიდებლების“ ხარისხი გაიზომა. მიღებული მონაცემების საფუძველზე ცდისპირების შემდეგი ჯგუფები გამოიყო – ძლიერი დამოუკიდებლობის, ძლიერი დაქვემდებარების და ნეიტრალური შინაარსის მქონე ცდისპირები. ერთი თვის გასვლის შემდეგ იმავე ცდისპირებმა მონაწილეობა მიიღეს ექსპერიმენტში, რომელშიც მათ ეკრანზე გარკვეული თანმიმდევრობით პიროვნული თვისებების გამომხატველი ზედსართავი სახელები ეძლეოდათ. ზედსართავი სახელები ამ თუ იმ ცდისპირის კოგნიტურ სქემას ან შეესაბამებოდნენ, (ეთქვათ შეუპოვარი და ინდივიდუალისტური, რომლებიც დამოუკიდებლობის სინონიმებია; მხდალი და დამთმობი, რომლებიც სხვებზე დამოკიდებულების სინონიმებად განიხილებიან) ან მისთვის ჰეტეროგენული იყვნენ (აქ ადამიანის შემოქმედებითობის აღმწერი ზედსართავი სახელების წყება გამოიყენებოდა). ცდისპირს „მე“-ს ან „არა მე“-ს აღმნიშვნელ ღილაკზე უნდა დაეჭირა თითი, როდესაც ზედსართავი სახელები ეკრანზე ჩნდებოდნენ. ამით ცდისპირები მათთვის შესაფერის ზედსართავ სახელს აღნიშნავენ. მოსულ ინფორმაციაზე ცდისპირთა რეაგირების სისწრაფეც იზომებოდა.

მიღებულმა შედეგებმა ცხადყვეს, რომ ძლიერი დამოუკიდებულების შემეცნებითი სქემის მქონე ცდისპირები სწრაფად აჭერდნენ თითს „მე“ ღილაკს, როდესაც მათ დამოუკიდებულობის გამომხატველ ზედსართავებს აწყდებოდნენ, ხოლო როდესაც მათ დაქვემდებარების აღმნიშვნელ ზედსართავებს სთავაზობდნენ, რომლებიც მათ კოგნიტურ სქემას არ შეესაბამებოდნენ, მაშინ მათი გამლიზიანებელზე რეაგირების დრო მნიშ-

ნელოვნად იზრდებოდა. მიწოდებულ ინფორმაციაზე რეაგირების საპირისპირო ფორმა დაქვემდებარების მქონე კოგნიტური სქემის ცდისპირებმა გამოავლინეს. მეორე მხრივ, დამოუკიდებულება-დამოკიდებულების შემეცნებითი სქემის არმქონე ცდისპირებმა მიწოდებულ ზედსართავ სახელებზე ერთგვაროვანი, მიუკერძოებელი რეაგირება მოახდინეს.

მიღებული შედეგები ნათლად მეტყველებენ იმაზე, რომ „მე" სქემები ადამიანის შემეცნებითი აქტივობის დროს ნამდვილად მოქმედებენ. ნაჩვენებია, რომ ადამიანები ინფორმციის გადამუშავებას უფრო სწრაფად მაშინ ახერხებენ, როდესაც მათ მყარი შემეცნებითი სქემა გააჩნიათ, რომელიც ამ ინფორმაციასთან უშუალო შინაარსეულ კავშირშია. აღწერილი გამოკვლევის და სხვა ავტორების მონაცემების ანალიზის საფუძველზე შემდეგი დასკვნების გაკეთება შეიძლება: 1) ადამაინები საკუთარი თავის შესახებ სწრაფად მსჯელობენ და გადაწყვეტილებებს სწრაფად იმ შემთხვევაში იღებენ, როდესაც მათი განსჯის საგანი მათ „მე" სქემებს უშუალოდ ეხება. 2) ადამიანები საკუთარი წარსულიდან სწრაფად იმ ეპიზოდებს იხსენებენ, რომლებიც მათ „მე" სქემას შეესაბამებიან. 3) სუბიექტები სხვა ადამიანებს ხშირად საკუთარი შემეცნებითი სქემის ჭრილში აღიქვამენ. 4) ადამიანები, ჩვეულებრივ, იმ ინფორმაციას უგულებელყოფენ, რომელიც მათ „მე" სქემას არ შეესაბამება. 5) მიღებული ემპირიული მონაცემები უდავოდ მნიშვნელოვანია, რადგან ისინი კოგნიტივისტური მიდგომის ძირითად დებულებას, კერძოდ, იმას, რომ „მე" კონცეფციისათვის შესატყვისი ინფორმაციის გადამუშავების პროცესი პიროვნების რეალური ქცევის დეტერმინანტის როლში გამოდის სანდოდ ასაბუთებენ.

5.1.4. სოციალური სიტუაციის შეფასება.

სოციალური ფსიქოლოგიის განვითარების დღევანდელ ეტაპზე ინტენსიური ემპირიული კვლევის საგანს ადამიანის მიერ სხვადასხვა სახის სოციალური სიტუაციების კლასიფიკაციის და შეფასების საფუძვლად მდებარე პრინციპების შესწავლა წარმოადგენს [6, 7]. ექსპერიმენტულ ვითრებაში, ჩვეულებრივ, ცდისპირებს მათთვის მიცემული სოციალური სიტუაციების ჩამონათვალის დახასიათება ეკალებათ, შემდეგ ყოველი კატეგორიის აღწერას თხოვენ, დაბოლოს, მათ სიტუაციების იერარქიული თანამიმდევრობით დალაგება უნდა განახორციელონ. სი-

ტუაციების იერარქიული პრინციპით განლაგების სავარაუდო მაგალითად შეგვიძლია შემდეგი მივიჩნიოთ: იერარქიის სათავე, ანუ ზოგადი სიტუაცია („რაიმე სოციალურ ვითარებაში ყოფნა"), იერარქიის საშუალო დონე („საღამოს წვეულებაზე ყოფნა" „შეხვედრაზე მისვლა"), იერარქიის დაბალი დონე („ოფიციალურ წვეულებაზე ყოფნა", „დაბადების დღეზე ყოფნა", „ლუდის ბარში ყოფნა", ან „პირველ პაემანზე მისვლა", „საქმიან შეხვედრაზე მისვლა", „შეხვედრა მეგობრებთან"). ამგვარი ემპირიული გამოკვლევების მონაცემთა საფუძველზე შემდეგი დასკვნების გაკეთება შეიძლება: 1) სიტუაციების იერარქიული პრინციპით განლაგებას ადამიანები შედარებით ადვილად ართმევენ თავს და ერთმანეთთან ამ თვალსაზრისით საერთო ენას უმტკივნეულოდ პოულობენ. 2) სიტუაციების ძირითადი მახასიათებლებისა გამოყოფას ადამიანები ადვილად ახერხებენ და ამ საკითხთან დაკავშირებით თანხმობასაც აღწევენ. 3) სიტუაციების პროტოტიპები, როგორც წესი, მათ ფიზიკურ თვისებებს, გრძნობად-ემოციურ მახასიათებლებს, მონაწილეთა პიროვნულ თავისებურებებს და მათ მოსალოდნელ მოქმედებასაც გულისხმობენ. 4) დაბალი დონის სიტუაციების აღმწერი კატეგორიები (ვთქვათ, „დაბადების დღეზე ყოფნა") სხვადასხვა დეტალებით არიან დატვირთული და მათი ერთმანეთისაგან მკაფიოდ გარჩევა დიდ სირთულეს არ წარმოადგენს [8].

სოციალური სიტუაციების სათანადო კატეგორიზაციის საფუძველზე ურთიერთობაში მყოფი ადამიანები გარკვეული სოციალური მოლოდინების გათვალისწინებით მოქმედებენ. კონკრეტული სიტუაციებისათვის შესაბამისი ქცევების ერთობლიობა, მათი თანამიმდევრული ფორმით რეალიზება გარკვეული სცენარით წარიმართება [9]. რაიმე წვეულებაზე ყოფნის დროს, ჩვეულებრივ, მონაწილეთა მოქმედება გარკვეული სცენარის მიხედვით მიმდინარეობს. როგორც წესი, ამგვარ ვითარებაში ადამიანები სათანადო როლებს ასრულებენ. მათი ქცევა შესაბამისი ნორმებით რეგულირდება, ხოლო რიტუალური მოქმედებისაგან გადახვევის შემთხვევაში გარკვეული სანქციებით წარიმართება. ამგვარ ვითარებაში სუბიექტმა კარგად უნდა გააცნობიეროს, რომ ის მკაფიოდ რეგლამენტირებულ ვითარებაში იმყოფება და მან თავისი მოქმედების მიმდინარეობის მთლიანი სცენარი უნდა გაითვალისწინოს.

განსაკუთრებით საგულისხმოა ის გამოკვლევები, რომლებიც მიზნად კონკრეტული პიროვნების მიერ კონკრეტული ცხოვრებისეული სიტუაციების შეფასების მექანიზმის შესწავლას ისახავდნენ. საილუსტრაციოდ ლ. პერვინის მიერ ჩატარებულ გამოკვლევას მოვიყვანთ [10]., ცდისპირებს აწმყოსი ან უახლესი წარსულის ცხოვრებისეული სიტუაციების ჩამონათვალის შედგენას ავალებენ. თავის ყოველდღიურ ცხოვრებაში არსებული ძირითადი სიტუაციების ჩამონათვალის შედგენის შემდეგ, ცდისპირები, ყოველ მათგანს შინარსეულად ახასიათებენ (ვინ იყო მისი მონაწილე, სად და როგორ ხდებოდა რაიმე და ა.შ.). ამა თუ იმ სიტუაციის დახასიათების პროცესში ცდისპირები საკუთარ განცდებს და ქცევის მიმდინარეობას აღწერდნენ. გამოკვლევის მომდევნო ეტაპზე ყოველი ცდისპირის მონაცემთა, ასე ეთქვათ, ინდივიდუალური ფაქტორული ანალიზი წარმოებს, რომლის საშუალებით სიტუაციური მახასიათებლების, გრძნობადი და ქცევითი მონაცემების ერთდროული ცვლილების აღნუსხვა ხდება. მაგალითად, ერთ-ერთი ცდისპირი სახლში ყოფნას „ფეთქებად" ვითარებად განიხილავს. ამგვარი სიტუაციები ემოციურად დატვირთული ვითარებებია. ამავე ცდისპირის აზრით, ამგვარ ვითარებებში ის გაღიზიანებული და გაბრაზებულია, საკუთარ თავს საკმაოდ დაუცველად გრძნობს, ხოლო ქცევაში ის მზრუნველობას და შეშფოთებას აყენებს. გარდა ამისა, ეს ადამიანი ყურადღებას მეგობრებთან ყოფნის სიტუაციაზე ამახვილებს. ეს ვითარებაც მისთვის ემოციურად დატვირთულია, ამავე დროს, მასში აღმოცენებული გრძნობები შინაარსეულად მზრუნველობას და, ამავე დროს, შეშფოთებას გამოხატავენ, ხოლო ქცევაში, სახლში ყოფნის სიტუაციასთან შედარებით, ის თავს რაკლებად შეზღუდულად გრძნობს. ეს ადამიანი თვლის, რომ ის თითქმის ყველაფრის მიმართ მგრძნობიარეა და ამავე დროს გამჭრიახია. მას მიაჩნია, რომ ის სხვების მიმართ მეგობრულ და თბილ დამოკიდებულებას ამჟღავნებს. მისი აზრით, ამ მხრივ გამონაკლისს მხოლოდ სახლში ყოფნის „ფეთქებადი" ვითარებები წარმოადგენენ, რომლებშიც ის ძალზე გაღიზიანებული, დათრგუნული და გაბრაზებულია, ამავე დროს, საკუთარი თავის გაკონტროლება უჭირს. მას მიაჩნია, რომ ზოგადად მისთვის თანაგრძნობის გამოჩენა არის დამახასიათებელი, გამონაკლისს ის სიტუაციები წარმოადგენენ, როდესაც ის განმარტოებულია ან საკუთარი

თავით არის დაკავებული. როგორც ეხედავთ, ლ. პერვინის მიერ ჩატარებული გამოკვლევა იმის ნათელი მაგალითია, რომ **სოციალური სიტუაციების შეფასების თავისებურების შესწავლა არა მხოლოდ ვითარებათა ტაქსონომიის საშუალებას გვაძლევს, არამედ თვით შეფასებული სუბიექტის პიროვნული და სიღრმისეული მახასიათებლების ანალიზის საშუალებასაც იძლევა.**

ზოგადი დასკვნის სახით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ კოგნიტური სქემა ძალზე მნიშვნელოვან შემეცნებით სტრუქტურად უნდა განვიხილოთ, რომლის საშუალებით სუბიექტი ფართო მოცულობის ინფორმაციის მიღებას, ორგანიზებას და დამახსოვრებას ახერხებს. გარდა ამისა, კოგნიტური სქემის კომპეტენტურობის მახასიათებელი მოტივაციის ხარისხის და, შესაბამისად, ქცევის ეფექტურობის განმსაზღვრელია. არსებითია ისიც, რომ „მე“ შემეცნებითი სქემების მოქნილი ბუნების წყალობით პიროვნება სწრაფად ცვალებად სოციალურ გარემოს არა მხოლოდ ეგუება, არამედ გარდაქმნის მას და, ამავე დროს, თვითონაც იცვლება. ა. ბანდურას ტერმინოლოგია რომ გამოვიყენოთ, ეს „განუწყვეტელი და რეციპროკული“ (ურთიერთზემოქმედი) პროცესია.

5.2. კაუზალური ატრიბუცია

ადამიანის ქცევის განმაპირობებელი მოტივების და მისი შედეგების შესახებ კითხვებზე პასუხების გაცემა არა მხოლოდ მეცნიერული კვლევით წარმოებს, არამედ ყოველდღიურ ცხოვრებაში ყოველი ჩვენთაგანი იგივეს გაკეთებას ცდილობს. ჩვენ გვსურს ჩაეწვდეთ იმას, თუ რა და რატომ ხდება. როგორც დამკვიდრებულები, ჩვენ სხვა ადამიანების არა მხოლოდ გარეგანი, ფიზიკური მხარე გვაინტერესებს, არამედ მათი ჭეშმარიტი სურვილების, განწყობების, მიზნების დადგენა და გაგებაც გვსურს. დაუშვათ, რომ ვინმე წარმატების მისაღწევად ილტვის და თავის მოქმედებებში აგრესიას აყალებს. ისმის კითხვა: ნიშნავს კი ეს იმას, რომ ეს ადამიანი თავისი ბუნებით აგრესიულია? შესაძლოა მისი მოქმედების ფორმა მისგან დამოკიდებელმა, გარეშე გარემოებებმა განაპირობეს? როდესაც

ადამიანი რაიმე პოლიტიკურ თვალსაზრისს იცავს საკითხავია – მართლა იზიარებს ის დასაცავ პოზიციას, თუ მას სხვა რაიმე პირადი მოსაზრებები ამოძრავებს? თუ ადამიანმა მისთვის მიცემული ფსიქოლოგიური ტესტი ვერ დაძლია, ნიშნავს კი ეს იმას, რომ ის უნიჭოა, თუ ეს იმის მანიშნებელია, რომ თვითონ ტესტი ძალზე რთულია? ამგვარ შეკითხვებზე პასუხების გაცემით ჩვენ სხვების და საკუთარი ქცევების მიზეზებს ვადგენთ, რის საფუძველზეც მათი ახსნა, უფრო სწორედ, ინტერპრეტაცია შეგვიძლია. ამდენად, შეიძლება ითქვას, რომ **სუბიექტის მიერ სხვების და საკუთარი ქცევის მიზეზების დადგენის პროცესს კაუზალური ატრიბუცია ეწოდება.** კაუზალური ატრიბუციის ფსიქოლოგიური მექანიზმი ადამიანს გარემოს შესახებ არა მხოლოდ გარკვეულ ცოდნას აძლევს, არამედ მისი ამოქმედების საფუძველზე ის, გარკვეულ ფარგლებში, იმავე გარემოში მიმდინარე მოვლენებსაც აკონტროლებს [11].

5.2.1. ატრიბუცია როგორც მოტივაციური პროცესი.

კაუზალური ატრიბუციის მექანიზმი პიროვნებათშორის ურთიერთობებში უმნიშვნელოვანეს როლს თამაშობს. როგორც აღვნიშნეთ, სუბიექტი კაუზალურ ატრიბუციას სხვისი ან საკუთარი ქცევის მიზეზების დასადგენად იყენებს. ატრიბუციის პროცესში ადამიანი სხვისი ან საკუთარი ქცევის დამკვირვებლის როლში წარმოგვიდგება. კაუზალური ატრიბუციის პროცესი ყოველთვის ცნობიერ დონეზე არ მიმდინარეობს. ამავე დროს, გარკვეული პირობების არსებობის შემთხვევაში ადამიანი აღნიშნულ მექანიზმს სრული ობიექტივაციის დონეზე ახორციელებს. ატრიბუციის ცნობიერ დონეზე წარმართვის შემდეგი ხელშემწყობი პირობები უნდა გამოვყოთ: ა) როდესაც დამკვირვებელმა სხვისი ქცევის შესახებ ნათლად გამოკვეთილ შეკითხვაზე პასუხი უნდა გასცეს (ვთქვათ, „X-მა ეს რატომ გააკეთა?“) ბ) როდესაც მოულოდნელი რამ ხდება (ვთქვათ, „X-ი ამგვარად არასოდეს იქცეოდა, ნეტავ რაშია საქმე?“. გ) როდესაც დამკვირვებლის მიერ მიზნების მიღწევა და წარუმატებლობა სხვანაირად დამოკიდებული („მიკვირს, ჩემს მიერ დაწერილი თემა პედაგოგმა რატომ დაიწუნა?“). კაუზალური ატრიბუციის პროცესის თავისებურება შემდეგში მდგომარეობს: ადამიანი სხვისი ქცევის დაკვირვების საფუძველზე მისი მიზეზების

დადგენას ცდილობს, ხოლო ამგვარი ინტერპრეტაციის პროცესი მისივე განცდისეულ მდგომარეობაზე და ქცევაზე არსებით გალენას ახდენს. კაუზალური ატრიბუციის პროცესის შემდეგ შემადგენელ კომპონენტებს გამოყოფენ:

1. **დამკვირვებლის შინაბანი მახასიათებლები.** დამკვირვებლის თვისებები თვით ატრიბუციის აქტების წინამავალ პირობას წარმოადგენენ. აქ შემდეგ ფაქტორებს ასახელებენ: ა) ინფორმაციის მოცულობა, რომელიც დამკვირვებელს კონკრეტული ადამიანის და კონკრეტული სიტუაციის შესახებ გააჩნია; დამკვირვებლის მიერ ამ ინფორმაციის ორგანიზების თავისებურება. ბ) დამკვირვებლის მრწამსი, ანუ მისი შეხედულება იმის შესახებ, თუ როგორ მოიქცეოდნენ სხვები ამავე ვითარებაში. გ) დამკვირვებლის მოტივაციის ხარისხი, ანუ მისთვის სხვისი ქცევის ადეკვატური ინტერპრეტაციის მნიშვნელობა. დამკვირვებლის მიერ სათანადო ინფორმაციის დაუფლება და მისი მრწამსის ჩამოყალიბება მისივე პიროვნული გამოცდილებით განისაზღვება.

2. **ინტერპრეტაციის გაკეთება.** ინფორმაციაზე, მრწამსზე და მოტივაციაზე დაყრდნობით დამკვირვებელი სხვის ან საკუთარ ქცევას **შინაგან** (პიროვნული მიდრეკილებები) ან **გარეგან** (სიტუაციის მახასიათებლები) მიზეზებს მიაწერეს. მაგალითად, მასწავლებელი თავისი მოწაფის ცუდი მოსწრების მიზეზის დადგენით შეიძლება დაინტერესდეს. თუ მან ჩათვალა, რომ მოწაფე უნიჭოა, ზარმაცია, ფიზიკურად ძალზე სუსტია და სხვ., მაშინ მოწაფის წარუმატებლობის შინაგანი მიზეზებით ახსნასთან გვექნება საქმე. იმ შემთვევაში კი, თუ მასწავლებელს მიაჩნია, რომ მოწაფეს სათანადო ყურადღებას არც ოჯახში და არც სკოლაში არ აქცევენ, ძალზე ბევრ დროს სპორტზე ხარჯავს და სხვ., მაშინ მისი წარუმატებლობის ახსნაში უპირატესობა გარეგან მიზეზებს ენიჭება.

3. **ატრიბუციის შედეგი.** ქცევის მიზეზების ინტერპრეტაციის შედეგი თვით დამკვირვებელთან მიმართებაში განიხილება. დამკვირებლის მიერ ან ერთი, ან მეორე ფორმით ქცევის მიზეზების დადგენა მის მიერ საკუთრივ დაკვირვებადი ქცევიდან გამომდინარე რეზულატების გააზრებას და გათვალისწინებას ხელს უწყობს. ყველაფერი ეს, თავის მხრივ, როგორც ატრიბუციის მთლიანი და ზოგადი შედეგი, თვით დამკვირვებ-

ლის რეალურ ქცევაზე, მის გრძნობებზე და მოლოდინებზე მძლავრ ზემოქმედებას ახდენს.

კაუზალური ატრიბუცია მოტივაციურ პროცესს წარმოდაგენს. ადამიანს გარემოში არსებული მიზეზობრივი კავშირების გაგების, მათი **გააზრების მოთხოვნილება** გააჩნია. ამ შემთხვევაში, მისი ყურადღება, ერთი მხრივ, მოცემული ვითარების აღქმაზე და გააზრებაზეა გამახვილებული, ხოლო მეორე მხრივ, ის მომავალი მოვლენების წინასწარმეტყველების შესაძლებლობაზეა აქცენტირირებული. საგნებსა და მოვლენებს შორის არსებული მრავალმხრივი ურთიერთკავშირის, მისი სტრუქტურის შემეცნება და შემდეგ რეალობასთან უშუალო პრაქტიკული ურთიერთობის დამყარება აღნიშნულ კავშირებს შორის მიზეზშედეგობრივი მიმართებების დადგენით არის შესაძლებელი. მოვლენათა მიმდინარეობის მრავალფეროვნებაში სუბიექტი აღქმის ფუნქციის გამოყენებით მყარ წარმონაქმნებს, გარკვეულ ფარგლებში, ასე ვთქვათ, „ფილტრავს". სოციალურ გარემოშიც სუბიექტი ასევე მოქმედებს: ის სხვა ადამიანების, მათი ინვარიანტული თვისებების და ამა თუ იმ სიტუაციის თავისებურების გამოყოფას ცდილობს.

შემეცნებითი პროცესების, კერძოდ, აღქმის ამგვარი სელექციურობის თვისებების წყალობით გარემოს მრავალფეროვანი მახასიათებლების გარკვეულ სტრუქტურულ ერთობლიობამდე დაყვანა, შემცირება ხდება. ამ ერთობლიობის დაკვირვება, კლასიფიცირება და გააზრება ადამიანისათვის უკვე ნაკლებ სიძნელეს წარმოადგენს. მის ცნობიერებაში მიზეზობრივი კავშირების ასახვა სწორედ ამგვარად ყალიბდება. ცნობიერებაში უშუალო პერცეპტული მოცემულობის გარდა მომავალზე მიმართული მიზეზობრივი კავშირებიც არის ასახული. მაგალითად, ადამიანი თავის საწერ მაგიდაზე ქვიშას ამჩნევს და მისი წარმოშობის მიზეზის დადგენას ცდილობს. ობიექტიეციის აქტის შესრულებით ის ჭერში გაჩენილ ბზარსაც ამჩნევს, საიდანაც მაგიდაზე ქვიშა იფრქვევა. ბოლოსდაბოლოს ის იმ დასკვნამდე მიდის, რომ შესაძლოა საერთოდ მთლიანად შენობის კონსტრუქციაა დასუსტებული.

ზემოაღწერილ მაგალითში მიზეზების მიწერის მოთხოვნილების მეორე მხარეც იგულისხმება, რომელიც მისი ფუნქციის მნიშვნელობას ეხება. თუ ადამიანმა მის საწერ მაგიდაზე ქვიშის გაჩენის მიზეზი იცის, მაშინ მას მომავალში შესაძლო

მოელენების მიმდინარეობის პროგნოზირების უნარიც გააჩნია და სახიფათო ვითარებების აღმოცენებისაგან თავის დაცვაც შეუძლია (ვთქვათ, ჭერის ჩამონგრევა თავიდან აიცილოს). რაიმეს წინასწარმეტყველება მომავალი მოვლენების მიმართ ადამიანს გარკვეულ მზაობას, ანუ განწყობას უქმნის და, შესაბამისად, მას მათი გარკვეული ხარისხით **გაკონტროლების** შესაძლებლობასაც აძლევს. ნათქვამიდან საესებით ნათელია, რომ კაუზალურ ატრიბუციას პრაქტიკული დანიშნულება გააჩნია. მიზეზს რა და როგორ მივაწერ, ეს ჩემივე ქცევის მიზანშეწონილობას განსაზღვრავს, ზიანის და უარყოფითი შედეგების თავიდან აცილების შესაძლებლობას მაძლევს. კაუზალური ატრიბუცია ისეთივე უნარია, როგორც ლოგიკური აზროვნება, რომლის გარეშე ადამიანი ის ვერ გახდებოდა რასაც ის დღეს წარმოადგენს. კაუზალური ატრიბუციის მექანიზმი ადამიანის როგორც ბიოლოგიური, ასევე სოციალური განვითარების შედეგია, ის გარემოს შემეცნების ერთ-ერთი უნივერსალური საშუალება გახლავთ.

5.2.2. კაუზალური ატრიბუციის კონცეფციები.

კაუსალური ატრიბუციის მიმდინარეობის კანონზომიერებათა აღმწერი მრავალი მოდელი არსებობს. წიგნის ამ პარაგრაფებში ჩვენ მოკლედ იმ კონცეფციების არსზე შევჩერდებით, რომლებმაც, სხვა მოდელებთნ შედარებით, მეტი ექსპერიმენტული დასაბუთება მიიღეს და შემდგომ კვლევა-ძიებაზე მძლავრი მასტიმულირებელი ზემოქმედება მოახდინეს.

1. კუაზალური ატრიბუციის მწყობრი და ფორმალიზებული კონფეცფია ერთ-ერთმა პირველმა ჰ. კელიმ შემოგვთავაზა [12]. მან თავის მოდელს **კაუზალური ატრიბუციის კოვარაციული კონცეფცია უწოდა**. მოდელი ადამიანის რაციონალური მოქმედების პრინციპებზეა აგებული. ავტორის აზრით, დამკვირვებლის მიერ მომქმედი სუბიექტის ქცევის მიზეზების ინტერპრეტაციის პროცესი მარტივი არასრული დისპერსიული ანალიზის (მკაცრად სტატისტიკური მნიშვნელობით) მსგავსია, რომელშიც გადამწყვეტი მნიშვნელობა მონაცემების კოვარიაციის ახსნას გააჩნია. კოვარიაციის პრინციპის გაჩოყენება შემდეგი პირობის გათვალისწირებას გულისხმობს: „რაიმე X-ი რაიმე Y-ის მიზეზია“ დასკვნის გაკეთებისათვის უნდა მოიძებნოს ის შემთხვევა, როდესაც „X-ი Y-ზე აღრე ჩნდება და მუდამ მხოლოდ Y-თან

ერთად იცვლება". ამ პრინციპის მსგავსად, დამკვირვებელი მომქმედი სუბიექტის ქცევის მიზეზების დადგენის დროს შემდეგი სამი სახის ინფორმაციას ეყრდნობა: ა) მომქმედი სუბიექტის ქცევის სიმყარეს (ეს ადამიანი სხვა დროს და სხვა სიტუაციაშიც მუდამ ასე იქცევა?). ბ) ერთსულოვნების შესახებ მონაცემებს (ამავე ვითარებაში მყოფი სხვა ადამიანებიც ასევე იქცევიან?). გ) ინფორმაციას მომქმედი სუბიექტის ქცევის განსაკუთრებულობის, ანუ უნიკალურობის შესახებ (ერთადერთია ეს ადამიანი, ვინც ამგვარად იქცევა?). ვთქვათ, ვინმე X-ი ამჟამინდელ და სხვა დავალებებსაც მთლიანობაში თავს კარგად არომევს (დიდი, სიმყარე), ხოლო იმავე დავალებებს სხვები სხვადასხვა ხარისხით ასრულებენ (დაბალი ერთსულოვნება). ამავე დროს, X-ის კონკრეტული მოქმედება და მისი შესრულების ხარისხი დროთა განმავლობაში არ იცვლება (ქცევის განსაკუთრებულობა). ამგვარ მონაცემებზე დაყრდნობით, სავარაუდოა, რომ X-ის ამჟამინდელი პროფესიული საქმიანობის ეფექტურობის ძირითად მიზეზად დამკვირვებელი შინაგან ფაქტორებს, ანუ მომქმედი სუბიექტის დისპოზიციებს (განწყობებს, მოლოდინებს, მოტივაციას, უნარებს და ა.შ.) ჩათვლის.

2. ამ თავში განხილული საკითხების შედეგად, ჩვენთვის უკვე ცნობილია, რომ ფსიქიკური აქტივობის და ღია ქცევის დეტერმინაციაში განსაკუთრებული მნიშვნელობა ადამიანის მიერ საკუთარი ცხოვრებისეული მოვლენების რეგულირების უნარს, შესაძლებლობას (სხვადასხვა სახის კომპეტენტურობის ჩვევები, შეძენილი უმწეობა, „მე" სქემა) ენიჭება. ანალოგიურ პრობლემებთან გვაქვს საქმე, როდესაც წარმატება-წარუმატებლობის ვითარებაში დამკვირვებელი კაუზალურ ატრიბუციას მიმართავს. ბ. ვეინერმა მიზნად სწორედ ადამიანის მიერ საკუთარი წარმატების და წარუმატებლობის ინტერპრეტაციის მექანიზმის კონცეპტური გააზრება დაისახა. [13]. **მან კაუზალური ატრიბუციის სამგანზომილებიანი კონცეფცია შეიმუშავა.** პირველი განზომილება ქცევის შინაგანი (ადამიანის თვალსაზრისი, რომლის მიხედვით, მის ცხოვრებაში მიმდინარე მოვლენებს, ძირითადად, თვითონ მართავს) ან გარეგანი (ადამიანის თვალსაზრისი, რომლის თანახმად, მის ცხოვრებაში მიმდინარე პროცესებს, ძირითადად, გარემო განაპირობებს) მამოძრავებელი ძალების დადგენას ეხება. ამ განზომილებებს, ავტორი მიზეზობრიობის ლოკუსს უწოდებს. ბ. ვეინერის ატრიბუციის

კონცეფციის თანახმად, მიზეზობრიობის მეორე განზომილებას სტაბილურობა წარმოადგენს. ამ შემთხვევაში საკითხი მიზეზის მდგრადობა-ცვალებადობის დადგენასთან არის დაკავშირებული. დამკვირვებლის მიერ რაიმე მოქმედების მიზეზობრიობის ინტერპრეტაცია, პირველ რიგში, ამ ორი განზომილების კომბინირებით ხორციელდება. აღნიშნული პარამეტრების საფუძველზე ადამიანს შეუძლია თავისი წარმატება ან წარუმატებლობა საკუთარ უნარებს (გონიერებას), ძალისხმევას (შეუპოვრობას) ან შემთხვევითობას (იღბალს) მიაწეროს. მიზეზობრიობის ინტერპრეტციის მესამე განზომილებაში დამატებითი ძალისხმევის გამოყენებით მოვლენების მართვადობის, ანუ რეგულირების შესაძლებლობა იგულისხმება. მაგალითად, ჯგუფში რომელიმე მისი წევრის მოქმედება სხვების მიერ შეიძლება უარყოფითად ფასდებოდეს და ამით მან განდევნილის სტატუსი დაიმსახუროს, რაც მის პიროვნულ, შინაგან („ცუდი" ხასიათი, უზრდელობა და სხვ.), მაგრამ მაინც კონტროლირებად ფაქტორს მიეწერება. ამისაგან განსხვავებით, ადამიანის რაიმე ფსიქიკური ნაკლის (ვთქვათ, გონებაჩლუნგობა) გამო მის მიერ ჯგუფში გარიყულის სტატუსის ქონა, აგრეთვე პიროვნულ თვისებას მიეწერება, რომლის რეგულირება, ფაქტობრივად, შეუძლებელია. ყოველ ცალკეულ შემთხვევაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა მიზეზების შესახებ თვით მომქმედი სუბიექტის თვალსაზრისს გააჩნია. ერთმა თავისი ეფექტური პროფესიული საქმიანობის მიზეზად შესაძლოა საკუთარი გონებრივი შესაძლებლობები ჩათვალოს, ხოლო მეორემ თავისი მიღწევები საქმიანობაში მის მიერ გამოყენებულ სიბეჯითეს და შეუპოვრობას მიაწეროს.

ვ. კაუზალური ატრიბუციის საკმაოდ ორიგინალურ კონცეფციად დ. ბემის **თვითაღქმის მოდელი** მიგვაჩნია. [14]. იმთავითვე აღსანიშნავია, რომ დ. ბემის ძირითადი თეზისი ს. შეხტერის და რ. სირგერის ემოციის კოგნიტივისტური კონცეფციის მთავარი დებულების მსგავსია (იხ. მომდევნო პარაგრაფი). დ. ბემის აზრით, საკუთარი განწყობების და პიროვნული ნიშან-თვისებების შესახებ სუბიექტის მსჯელობა თავის ქცევაზე დაკვირვების შედეგს წარმოადგენს.. ადამიანი საკუთარ ქცევას და მისი მიმდინარეობის პირობებს ისევე აანალიზებს, როგორც ამას იხ სხვების მიმართ აკეთებს. ისმენს რა საკუთარ ნათქვამს, სუბიექტი, ამავე დროს, საკუთარი შინაგანი მდგომარეობის შესახებ

ინფორმაციას იღებს. აკეირდება რა საკუთარ მოქმედებებს, ადამიანი ამგვარი აქტიუობის საშუალებით გარკვეული საგნების და მოვლენების მიმართ საკუთარ დამოკიდებულებას არკვევს. როდესაც ადამიანს რაიმე საგნის ან მოვლენის მიმართ მისი დამოკიდებულების შესახებ ვეკითხებით, ის, პირველ რიგში, მასთან დაკავშირებულ საკუთარ მოქმედებას იხსენებს და მის მიმართ თავის დამოკიდებულებას მხოლოდ ამის შემდეგ აცნობიერებს. მაგალითად, შეკითხვაზე „გიყვართ თქვენ შავი პური?“ ის შემდეგი მსჯელობის საფუძველზე პასუხობს: „ვჭიქრობ კი. მე შავ პურს ყოველთვის ვჭამ, მიუხედავად იმისა, რომ ამას არავინ მაძალებს“. დ. ბემის რადიკალური დებულება იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანი იძულებულია ქცევის მიზეზების დადგენის დროს (მსგავსად იმისა, როგორც ს. შეხტერის და რ. სინგერის გამოკვლევაშია ნაგულისხმევი: სუბიექტი თავისი შინაგანი აგზნების მიზეზების დადგენის პროცესში იძულებულია გარეგან სოციალურ სტიმულაციას მიმართოს) იმგვარ დაშვებებს და ფაქტორებს დაეყრდნოს, რომლებსაც ის სხვა ადამიანების ქცევის ინტერპრეტაციის შემთხვევაში იყენებს. ამავე დროს, ადამიანი ამას ისე აკეთებს, რომ ის მასში მიმდინარე შემეცნებით პროცესებს და სხვა ფსიქიკურ მოვლენებს ფაქტობრივად უყურადღებოდ ტოვებს. აღსანიშნავია, რომ მრავალი ემპირიული საბუთი არსებობს, რომლის თანახმად, ყოველი ჩვენთაგანი საკუთარი ქცევის მიზეზების დადგენის დროს იმგვარად მოქმედებს, როგორც ეს დ. ბემის ძირითად თეზისშია ნაგულისხმევი.

5.3. ატრიბუციის ექსპერიმენტული შესწავლა.

ამ ქვეთავში ჩვენ მსჯელობა კაუზალური ატრიბუციის ექსპერიმენტული კვლევის შედეგების შესახებ გვექნება. ყურადღებას საკუთრივ ატრიბუციის ემპირიული შესწავლის თავისებურებაზე და იმ მიდგომებზე გავამახვილებთ, რომლებსაც დიდი მნიშვნელობა სოციალური პრაქტიკისათვის გააჩნიათ. კონკრეტულად კი საკითხი ეხება კაუზალური ატრიბუციის კავშირის გარკვევას ისეთ ცვლადებთან, როგორიც არის დამკ-

ვირუებლის ქცეეის ეფექტურობა, მისი ემოციური მდგომარეობა და მის მიერ გამოელენილი ტენდენციურობა.

5.3.1. ატრიბუცია და ქცევის ეფექტურობა.

ატრიბუციას და ქცეეის ეფექტურობას შორის არსებული კავშირი, ძირითადად, აკადემიური მოსწრების სფეროშია შესწაელილი. ამ მიმართულებით გამოკელეეათა სერია ტ. უოლსონის და პ. ლინვილის მიერ იყო ჩატარებული [15]. ერთერთ მათგანში კოლეჯის იმ სტუდენტებმა მიიღეს მონაწილეობა, რომელთა აკადემიური მოსწრება საშუალოზე დაბალი იყო. საქმის ამგეარი ეითარებით სტუდენტები, ბუნებრივია, შეწუხებულნი იყვნენ. ცდისპირები ორ ჯგუფად დაყეეს. ცდისპირების ერთ ჯგუფს იმის შესახებ მიაწოდეს ინფორმაცია, რომ მათი არასახარბიელო აკადემიური მოსწრება „დროებით“ ხასიათს ატარებდა. მიწოდებული ინფორმაცია გარკეეულ სტატისტიკურ მონაცემებს შეიცავდა, რომელთა თანახმად, სტუდენტების მოსწრების მაჩეენებლები, ჩეეულებრივ, პირველი სასწაელო წლის შემდეგ უმჯობესდებიან. გარდა ამისა, ცდისპირებს უფროსკურსელებთან ჩატარებული ვიდეო-ინტერვიუ უჩვენეს. ვიდეოჩანაწერში უფროსკურსელები ხაზგასმით იმას აღნიშნაედნენ, რომ პირველ კურსზე დაბალი ნიშნების მიუხედეად, მომდეენო კურსებზე მათ თაეისი აკადემიური მისწრება მნიშვნელოენად გააუმჯობესეს. ცდისპირთა მეორე, საკონტროლო ჯგუფს, ისეთი ინფორმცია მიაწოდეს და ისეთი ვიდეოჩანაწერი აჩეენეს, რომლებსაც, თაეისი შინაარსით, აკადემიურ მოსწრებასთან არაეითარი კავშირი არ გააჩნდათ. მკელეეარების ჰიპოთეზა შემდეგში მდგომარეობდა: სტუდენტების მიერ თაეისი დაბალი აკადემიური მოსწრების დროებითი და წარმავალი მიზეზებით ახსნამ (ატრიბუციის პროცესი), მათ წარუმატებლობით გამოწეეული შფოთეის დონე უნდა შეუმციროს, სწაელის მოტივაცია გაუზარდოს, რაც, თაეის მხრივ, შემდგომში მათ აკადემიურ მოსწრებას გააუმჯობესებს.

მიღებულმა შედეგებმა ვარაუდი გაამართლა: ექსპერიმენტული ჯგუფის ცდისპირებმა, საკონტროლო ჯგუფის წარმომადგენლებთან შედარებით, სწაელის მიმდინარე პროცესში უფრო მაღალი ნიშნები მიიღეს. გარდა ამისა, მეორე ჯგუფიდან, პირველთან შედარებით, კოლეჯი უფრო მეტმა სტუდენტმა

დატოვა. ამდენად, პირველკურსელების მიერ იმის გააზრებამ, რომ მათი დაბალი ნიშნების მიზეზი დროებითი გარემოებებით არის განპირობებული მათი სწავლის ეფექტურობა აამაღლა. როგორც ეხედავთ, საკმაოდ მარტივი და ერთჯერადი სოციალური გავლენის პროცედურის გამოყენებით აკადემიური მოსწრების ობიექტური მაჩვენებლების გაუმჯობესება შეიძლება. ფრიად საგულისხმო ის გახლავთ, რომ სწავლის ეფექტურობას და კაუზალურ ატრიბუციას შორის არსებულ კავშირზე მნიშვნელოვან ზეგავლენას სქესის ფაქტორი ახდენს. ამ საკითხთან დაკავშირებით იმ ავტორებმა, რომლებიც სასკოლო ასაკის ბავშვებს იკვლევდნენ, რიგ გარემოებას გაუსვეს ხაზი. პირველი, გოგონებს იმის ტენდენცია გააჩნიათ, რომ სწავლში თავისი წარუმატებლობა საკუთარ ნიჭს (თანდაყოლილი უნარი) დააბრალონ და არა სწავლის პროცესში მათ მიერ გამოვლენილ ძალისხმევას და შეუპოვრობას. მეორე, გოგონები ტენდენცირებული არიან წარუმატებლობაზე, ან რეალურ საფრთხეზე მოქმედების მოტივაციის დაქვეითებით, რაც თვით მოქმედების ეფექტურობის გაუარესებით შეიძლება დამთავრდეს. ეს მონაცემები მით, უფრო საგულისხმო და „უცნაური" იმიტომ გახლავთ, რომ საერთოდ დაწყებით კლასებში გოგონები, ბიჭებთან შედარებით, უფრო მეტ შექებას, ნაკლებ შემრნევებს და უფრო მაღალ ნიშნებს იღებენ.

ზემოაღნიშნული საკითხი ექსპერიმენტულად კ. დეკმა და სხვა. შეისწავლეს [16]. ავტორებმა გრძელვადიანი გამოკვლევა ჩაატარეს, რომლის დროს ისინი მეორე და მეხუთე კლასელების საკუთარ მასწავლებლებთან ურთიერთობის ინტენსიურ დაკვირვებას და ცალკეული მოქმედების ზუსტ აღრიცხვას აწარმოებდნენ. მიღებული მონაცემების თანახმად, გოგოები ბიჭებთან შედარებით, მასწავლებლისაგან შექების სახით უფრო ხშირ დადებით უკუკავშირს იღებდნენ. აქ საგულისხმო ის გახლავთ, რომ თვით ამ უკუკავშირის შინაარსი მათ გონებრივ შესაძლებლობებს, ანუ ინტელექტს ნაკლებად ეხებოდა, მასწავლებლის მიერ გოგოებისათვის მიცემულ დადებით უკუკავშირში ხაზგასმული მათი აკურატულობა იყო. ამგვარი შინაარსის შექება გოგოების საერთო რაოდენობიდან 21%-მა დაიმსახურა, ხოლო ბიჭების საერთო რაოდენობიდან მხოლოდ 7%-მა მიიღო. უარყოფითი უკუკავშირის მონაცემებს რაც შეეხება, ამ შემთხვევაში უფრო მნიშვნელოვანი განსხვავება დადგინდა: გოგოები-

სათვის მიცემული შენიშვნების 88%-ი მათ გონებრივ შესაძლებლობებს ეხებოდა, ხოლო მათ „მოშვებულობას“ და მათ მიერ დისციპლინის დარღვევებს მხოლოდ 12%-ი ერგო. ყველა იმ შენიშვნებიდან, რომლებიც ბიჭებმა მიიღეს მათ ინტელექტუალურ შესაძლებლობებს მხოლოდ 54%-ი შეეხო, ხოლო დანარჩენი 46%-ი მათ აკურატულობასთან და უდისციპლინობასთან იყო დაკავშირებული. ამდენად, უკუკავშირის ზოგადი ხასიათი ბიჭებს, გოგოებთან შედარებით, ბევრად მეტად იმაში არწმუნებდა, რომ მათი წარმატება მათივე პიროვნულ შესაძლებლობებზეა დამოკიდებული, ხოლო წარუმატებლობა რაღაც გარეშე გარემოებით განისაზღვრება. ეს იმაზე მიგვითითებს, რომ მოსწავლეთა წარუმატებლობიდან გამომდინარე უარყოფითი შედეგის ფასი მნიშვნელოვნად თვით მოსწავლეთა და მასწავლებელთა მიერ წარუმატებლობის ფაქტორის ინტერპრეტაციის რაგვარობით, ანუ მისი შინაარსით იქნება განპირობებული.

ზემოაღნიშნული კანონსომიერება მოზრდილებშიც დასტურდება. ემპირიული მონაცემები ზოგადად გვიჩვენებენ, რომ ქალებიც და მამაკაცებიც მამაკაცების წარმტებას მის გონებრივ შესაძლებლობებს მიაწერენ, ხოლო ქალების წარმატებში, უმეტეს წილად, ისინი მნიშვნელობას მოვლენათა სასიკეთოდ განვითარებას, იღბალს ანიჭებენ. ამგვარი სახის კაუზალური ატრიბუციიდან საგულისხმო შედეგები გამომდინარეობენ.

მივმართოთ გამოკვლევას, რომელშიც თვითატრიბუციის ეფექტები სპორტული შეჯიბრებების, კერძოდ, ტენისის მატჩების მაგალითზე იყო გამოკვლეული [17]. თვითატრიბუციის ეფექტურობის შესახებ არსებული მონაცემების სათანადო ანალიზის საფუძველზე რ. ვეინბერგმა და სხვ. მიზნად ისახეს კონკრეტული ვარაუდის ემპირიული შესწავლა დაისახეს. მათი ჰიპოთეზა შემდეგში მდგომარეობდა: ტენისის მატჩის მსვლელობის დროს, თუ მამაკაცი პირველ სეტში დიდი უპირატესობით აგებს, მაშინ მისი თვითატრიბუციის თავისებურებიდან (მას საზოგადოდ მიაჩნია, რომ წარმატება, მთლიანობაში, მის უნარზეა, დამოკიდებულ) გამომდინარე, ის ჩათვლის, რომ მისი მარცხი, ძირითადად, შემთხვევითობით იყო განსაზღვრული. ამიტომ იმის დიდი შანსი არსებობს, რომ შეხვედრის მომდევნო ეტაპზე ის გამარჯვების მისაღწევად მეტ ძალისხმევას გამოაყენებს და საწადელსაც მიაღწევს. საპირისპირო ვითარება მოსალოდნელია ქალის შემთხვევაში, რადგან მისი

თვითატრიბუციის სპეციფიკიდან (მას საზოგადოდ მიაჩნია, რომ წარმატება, მთლიანობაში, დიდადაა იღბალზე დამოკიდებული) გამომდინარე იმის დიდი ალბათობა არსებობს, რომ მან, მამაკაცთან შედარებით, საკუთარ ძალებში რწმენა, უფრო ადვილად დაკარგოს და მატჩის მომდევნო ეტაპზე თითქმის უბრალოლველად ფარხმალი დაყაროს.

ამ ვარაუდის შემოწმების მიზნით, მკვლევარებმა რამოდენიმე ათასი ტენისის მატჩი შეისწავლეს, ხოლო მიღებულმა შედეგებმა მათი ჰიპოთეზა გაამართლა: მამაკაცები პირველი სეტის წაგების შემდეგ, ქალებთან შედარებით, მეტ შეუპოვრობას ავლენდნენ და შეხვედრაში გამარჯვებული უფრო ხშირად გამოდიოდნენ.

5.3.2. ატრიბუცია და ემოცია.

ს. შეხტერმა და ჯ. სინგერმა ემოციების ორიგინალური კოგნიტური კონცეფცია შეიმუშავეს [18]. ავტორების თანახმად, ადამიანის მიერ ემოციური მდგომარეობის განცდა (რას უწოდებს სუბიექტი საკუთარ ემოციებს და მათ აღმძერელ გამღიზიანებლებზე როგორ რეაგირებს) მის შინაგან ფიზიოლოგიურ მდგომარეოასთან დაკავშირებული ზუსტად და ერთმნიშვნელოვნად შესაძლოა არ იყოს, ანუ მას არ ემთხვეოდეს. მათი აზრით, ემოციის თანმხლები ფიზიოლოგიური მდგომარეობა, ჩვეულებრივ, იმდენად გაურკვეველი, დიფუზურია, რომ სუბიექტის მიერ განცდადი მკაფიო და სხვადასხვა სახის ემოციები პირდაპირ და ერთმნიშვნელოვნად განაპირობონ. ადამიანის მიერ ემოციური განცდა და ამ განცდით გამოწვეული ქცევის რეალიზება მის მიერვე მასში აღმოცენებული ფიზიოლოგიური მდგომრეობის მიზეზების ინტერპრეტაციით განისაზღვრება. ს. შეხტერის და ჯ. სინგერის კონცეფციის არსი სწორედ ამ დებულებაში მდგომარეობს. ამიტომ არიან ეს ავტორები მიჩნეული კაუზალური ატრიბუციის ერთ-ერთ პირველ თეორიტიკოსებად და, რაც მთავრია, ამ ფენომენის უზადო ემპირიკოს მკვლევრებად. ნათქვამს მათ მიერ ჩატარებული, მართლაც გონებამახვილური ექსპერიმენტი გვიდასტურებს, რომელსაც ქვემოთ განვიხილავთ.

თაეისი კონცეფციის საბუთიანობის შესამოწმებლად, ს. შეხტერმა და ჯ. სინგერმა შემდეგი სახის ექსპერიმენტული გამოკვლევა ჩაატარეს. ცდისპირების ერთ ნაწილს ეპინეფრინის

(ადრენალინის სინთეზური ნაირსახეობა) ინექცია გაუკეთეს, რომელიც ადამიანში ფიზიოლოგიური აგზნების მდგომარეობას იწვევს, ხოლო ცდისპირების მეორე ნაწილს უვნებელი ხსნარი (პლაცებო) შეუყვანეს. ამავე დროს, ყველა ცდისპირი თელიდა, რომ მის ორგანიზმში შეყვანილი ნივთიერება ვიტამინი იყო (ექსპერიმენტატორებმა მათ ამგვარი ინფორმაცია მიაწოდეს). ზოგიერთი ცდისპირი, რომელმაც ეპინეფრინის დოზა მიიღო, დამატებით იმის შესახებ გააფრთხილეს, რომ მასში გარკვეული თანამდევი მოვლენები (მაგალითად, აჩქარებული გულისცემა, კანკალი, რაც ეპინეფრინის ორგანიზმზე ზემოქმედებისათვის მართლაც დამახასითებელია) შეიძლება გამოვლინდნენ. ცდისპირების გარკვეულ ნაწილს წინასწარ ამგვარ ინფორმაციას არ აწვდიდნენ, ამის გამო ამ სიმპტომების აღმოცენების მიზეზი მათთვის უცნობი იყო. ექსპერიმენტულ პროცედურაში გათვალისწინებული ისიც იყო, რომ ცდისპირების ამ ნაწილს სიმპტომების გაჩენის მიზეზის დადგენაში გარეშე პირი, ანუ „ინტერპრეტატორი" (სინამდვილეში ექსპერიმენტატორის თანამონაწილე) უნდა დახმარებოდა, რაც სოციალური ზემოქმედების ეფექტს გამოხატავდა.

სოციალური ზემოქმედების ექსპერიმენტული მანიპულაცია შემდეგს გულისხმობდა. ცდისპირი „მოსაცდელ" ოთახში მეორე ცდისპირთან (სინამდვილეში ექსპერიმენტატორის თანამონაწილე) ერთად იმყოფება. ამ უკანასკნელს დავალებული აქვს ერთ შემთხვევაში ეიფორია, ანუ აგზნებული და ხალისიანი განცდისეული მდგომარეობა გამოავლინოს (მაგალითად, ძალზე მხიარული სახის გამომეტყველებით ქაღალდის ბურთულების სანაგვე ყუთში სროლა), ხოლო მეორეში – განრისხება (მაგალითად, გარკვეული დავალების შესრულების დროს ლანძღვა-გინებით აღშოთების გამოხატვა).

მიღებულმა შედეგებმა ერთმნიშვნელვნად შემდეგი აჩვენა: „დადებითი ემოციების" ვითარებაში გამწესებულ ცდისპირზე შეყვანილი პრეპარატი მასზე ზემოქმედებას იწყებს, მისი ემოციური განცდის შინაარსი ეიფორულია, ხოლო მისი მოქმედება გულმხიარული, ისეთი როგორსაც მას მეორე, ცრუმაგიერი ცდისპირი სთავაზობდა. „უარყოფითი ემოციების" სიტუაციაში მყოფი ადამიანი, თავის მხრივ, შექმნილი ვითარების და ცრუმაგიერი ცდისპირის მოქმედების შესაბამისად აღშფოთებას განიცდის და საკმაოდ აგრესიულად იქცევა. ამავე დროს, იმ

ცდისპირებზე, რომლებსაც ფიქტიური ინექცია გაუკეთეს (მასში არავითარი ამგზნები ფიზიოლოგიური ხსნარი არ არსებობს) და იმ ცდისპირებზე, რომლებსაც ეპინეფრინი შეუყვანეს, მაგრამ შესაძლო ფიზიოლოგიური შედეგების შესახებ წინასწარ გააფრთხილეს, მათზე ცრუმაგიერი ცდისპირის ზემოქმედება უმნიშვნელო აღმოჩნდა.

ამდენად, როდესაც ადამიანი თავის ორგანიზმში მიმდინარე მძლავრი ფიზიოლოგიური პროცესების დიდ განუსაზღვრელობას განიცდის, მაშინ მის ემოციებზე სხვა ადამიანების ძლიერ ზემოქმედებასთან გვაქვს საქმე. გარდა ამისა, ხაზგასასმელი შემდეგი გარემოება გახლავთ. როგორც ვიცით, კაუზალური ატრიბუციის ძირითადი დანიშნულება იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანი მის გარშემო მიმდინარე მოვლენების მიზეზთა დადგენას ცდილობს, რისთვისაც ის მის ხელთარსებულ შემეცნებით საშუალებებს იყენებს. ამავე დროს, ზემოაღწერილი ექსპერიმენტი და მრავალი სხვა მსგავსი გამოკვლევა, რომლებიც შემდგომში ჩატარდა, დამაჯერებლად შემდეგს გვისაბუთებს: სუბიექტი საკუთარი ქცევის და შინაგანი განცდების მიზეზთა დადგენის პროცესში (თვითატრიბუცია) იმავე კოგნიტურ ხერხებს იყენებს, ანალოგიურ მიკერძოებებს და შეცდომებს ამჟღავნებს, რომელთა თავისებურებებს ამ თავის მომდევნო პარაგრაფში გარეიხილავთ.

5.3.3. ატრიბუციის ტენდენციურობა.

კაუზალური ატრიბუციის მექანიზმის ამოქმედების დროს სუბიექტი თავის სოციალურ მსჯელობებში გარკვეული სახის მიკერძოებას ამჟღავნებს. ამ პარაგრაფში ატრიბუციისათვის დამახასიათებელ სხვადასვა სახის ტენდენციურობას გაეცნობით და სათანადო ექსპერიმენტული გამოკვლევების ნიმუშებს მოვიყვანთ.

1. კაუზალური ატრიბიციის მიკერძოებული ბუნების გამომხატველ უნივერსალურ მოვლენას ე.წ. **ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა** წარმოადგენს. ამ მოვლენაში დამკვირვებლის მიერ სხვისი ქცევის მიზეზების განსაზღვრის პროცესში გარეგანი ფაქტორების შეუფასებლობის და შინაგანი ფაქტორების გადაფასების ტენდენცია იგულისხმება. ამ ტენდენციის მოქმედების ერთ-ერთ ნათელ ნიმუშს ლ. როსის და სხვ. გამოკვლევა გვაძლევს [19].

ექსპერიმენტი ტელეეიქტორინის ფორმით მიმდინარეობდა. გამოკვლევაში მონაწილე ცდიპირები შემთხვევითი განაწილების წესის გამოყენებით ორ ჯგუფად დაყვეს, რომლებშიც ისინი სათანადო როლებს ასრულებდენ. ერთი ჯგუფის წევრები ტელეეიქტორინის წამყვანის როლს თამაშობდნენ, მათი ამოცანა რთული შეკითხვების მომზადებაში მდგომარეობდა. მეორე ჯგუფის წარმომადგენლები ტელეეიქტორინის მონაწილის როლს ასრულებდენ, ისინი მომზადებულ შეკითხვებზე პასუხობდენ. ექსპერიმენტში „დამკვირვებლებიც" მონაწილეობდენ, რომლებიც ტელეეიქტორინის გათამაშებას უყურებდნენ, ხოლო ღონისძიების დამთავრების შემდეგ წამყვანის და მონაწილის ზოგად განეითარებას აფასებდენ.

ექსპერიმენტული ვითარების თავისებურება იმაში მდგომარეობს, რომ წამყვანს, მონაწილესთან შედარებით, აშკარა უპირატესობა აქვს, რადგან მას ნებისმიერი და რთული შეკითხვის მიცემის შესაძლებლობა გააჩნია. საქმე იმაში გახლავთ, რომ შეკითხვების მიცემის დროს, წამყვანი სხვის თვალში „ჭკუის კოლოფის" შთაბეჭდილებას ტოვებს, ხოლო მონაწილე, რომელიც, შეკითხვების თვალსაზრისით, დიდი განუსაზღვრელობის წინაშე დგას, ის ხშირად მიცემულ შეკითხვაზე ან შეცდომებით, ან საერთოდ ვერ სცემს პასუხს, რაც, რასაკვირველია, მის შესახებ კარგს არაფერს ამბობს. მიღებულმა შედეგებმა ეს ნათლად გამოაელინეს: დამკვირვებლები წამყვანებს, მონაწილეებთან შედარებით, ბევრად უფრო ერუდირებულად აფასებდენ. ეს ასე ხდებოდა მიუხედავად იმისა, რომ ცდისპირების შემთხვევითი განაწილების წესი მათ შორის სხვაობას ფაქტობრივად გამორიცხავდა. რაც მთავარია, დამკვირვებლები ცდისპირთა განაწილების წესის შესახებ წინასწარ ინფორმირებული იყვნენ, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, მათ ცდისპირების მიერ გათამაშებული როლები (გარეგანი მიზეზი) უგულებელყვეს და ძირითადად მხედველობაში მათი პიროვნული მახასიათებელი, ანუ ერუდიცია (შინაგანი მიზეზი) მიიღეს.

2. ატრიბუციის პროცესში ადამიანების მიერ გამომუშავებული მიკერძოების ერთ-ერთ სახეს ე.წ. **დივერგენტული აქტი** გახლავთ. დივერგენტული (სხვადასხვაობითი) აღქმის ტენდენციურობის თავისებურება შემდეგში მდგომარეობს: მომქმედი სუბიექტი საკუთარი ქცევის მიზეზს, გარემო პირობებში ეძებს,

ხოლო დამკვირვებელი მომქმედების სუბიექტის იმავე ქცევის მიზეზს მის პიროვნულ მახასიათებლებში ხედავს. როდესაც ჩვენ ვმოქმედებთ, მაშინ ჩვენი ყურადღების ფუნქციონირებას გარემო განაპირობებს. როდესაც ჩვენ სხვის მოქმედებას ვაკვირდებით, მაშინ ჩვენი ყურადღების ცენტრში სხვა ადამიანი იმყოფება., ხოლო გარე ვითარება შედარებით „გამჭვირვალე" ხდება. ეს ეარაუდი მ. სტორმსმა შეამოწმა [20].

ექსპერიმენტულ ვითარებაში ორი ცდისპირი საუბრობს, ხოლო მათ თვალყურს ორი დამკვირვებელი ადევნებს. ამავე დროს, ყოველი დამკვირვებელი მხოლოდ „თავის" მოსაუბრეს აკვირდება. საუბრის დამთავრების შემდეგ მასში მონაწილე პირები (მომქმედი სუბიექტები) და დამკვირვებლები საუბრის პროცესში გამოვლენილი მოქმედებების (მაგალითად, ლაპარაკის მოცვარულობა, კეთილგანწყობა, დაძაბულება და ა.შ.) მადეტერმინირებელ მიზეზებს ასახელებდენ. მიღებული მონაცემების თანახმად, მოსაუბრე სუბიექტები საკუთარ მოქმედებებს სიტუაციის ზემოქმედებით, ხოლო იგივე მოქმედებებს დამკვირვებლები მათი პიროვნული თვისებებით ხსნიდენ, რაც დიევრგენტული აღქმის ეფექტის ნათელი დადასტურება გახლავთ.

3. ატრიბუციის პროცესში ადამიანების მიერ გამოვლენილი ტენდენციურობის ერთ-ერთ საინტერესო ფორმას ე.წ. **კონტროლის ილუზია** წარმოადგენს. ამ სახის ატრიბუციისათვის დამახასიათებელი შემთხვევითი მოვლენების გაკონტროლების შეუძლებლობის იგნორირება და მათზე საკუთარი ზემოქმედების შესაძლებლობის გადაფასება გახლავთ. ეს ტენდენცია, მაგალითად, მარტივი ექსპერიმენტით ლ. დენჯერმა დაასაბუთა [21].

ექსპერიმენტის მსვლელობის დროს ცდისპირები ლატარიის ბილეთებს ყიდულობდენ. ცდისპირების ერთ ნაწილს 1 დოლარიანი ლატარიის ბილეთის არჩევის თავისუფლებას აძლევდნენ, ხოლო მეორე ნაწილს, ბილეთებს თვითონ ექსპერიმენტატორი ურიგებდა. ამის შემდეგ, ცდისპირებს ექსპერიმენტატორისათვის ლატარიის ბილეთების უკანვე მიყიდვის შესაძლებლობა ეძლეოდათ. მიღებულმა შედეგებმა შემდეგი კანონზომიერება გამოავლინეს: ცდისპირებმა, რომლებმაც თავისი ლატარიის ბილეთი თვითონ ამოიღეს, მას საშუალოდ 8.67 დოლარად აფასებდნენ, ხოლო იმათ, ვინც ლატარიის ბილეთი ექსპერიმენტატორისაგან მიიღეს, მასში ისინი მხოლოდ 1.96

დოლარს ითხოვდენ. ამ შედეგს ავტორი შემდეგნაირად ხსნის: ცდისპირებს იმის ილუზია გაუჩნდათ, რომ ლატარიის ბილეთის არჩევანის თავისუფლება შემთხვევითობაზე გარკვეულ „ზემოქმედებას“ ახდენს.

4. ადამიანის მიერ საკუთარი პიროვნული თვისებების და ქცევის მიკერძოებული ინტერპრეტაციის ერთ-ერთ გამოვლინებას მისი **ეგოცენტრიზმი** წარმოადგენს. ეგოცენტრული ატრიბუციის ექსპერიმენტული შესწავლის მართლაც გონებამახვილური ნიმუში რ. პეტიმ და ტ. ბროკმა შემოგვთავაზეს [22]. მათ გამოკვლევაში ე.წ. „ბარნუმის (თეატრალური და საცირკო ხელოვნების იმპრესარიო) დებულებები“ გამოიყენეს. ეს დებულებები ისეთნაირად არის შედგენილი, რომ ყოველ ადამიანს მიესადაგება. ამგვარი დებულებების ნიმუშებია: „უცნობ ადამიანთან, ალბათ, თქვენ თავშეკავებული ხართ“, „თქვენ სხვების თვალსაზრისებისადმი ხშირად შემწყნარებლობას იჩენთ, მაგრამ საჭიროების შემთხვევაში თქვენს პოზიციას ურყევად დაიცავთ“ და ა.შ. ადამიანის ტენდენციურობა შემდეგში მდგომარეობს: მას სჯერა, რომ ამგვარი დებულებები სწორედ მას შეეფერება და იმას სათანადოდ ვერ ითვალისწინებს, რომ სხვებიც მის მსგავსად ფიქრობენ.

რ. პეტის და ტ. ბროკის ექსპერიმენტში ცდისპირებმა „პიროვნული თვისებების“ ფიქტიური ტესტირება გაიარეს, რის შემდეგ მათ ტესტირების ფიქტიური შედეგები გააცნეს. ცდისპირების ერთმა ჯგუფმა თავის შესახებ „ბარნუმის დადებითი“ დებულებები დაიმსახურეს, ისინი, როგორც „ღია“ აზროვნების (ერთი პრობლემის მიმართ განსხვავებული თვალსაზრისების გააზრების შესაძლებლობა) მქონედ დაახასიათეს. ცდისპირების მეორე ჯგუფს მიაწოდეს ინფორმაცია, რომლის თანახმად, მისმა წევრებმაც დადებითი დებულებები დაიმსახურეს, ხოლო ისინი „დახურული აზროვნების“ (საკუთარი გადაწყვეტილების ურყევი დაცვის უნარი) მქონე პიროვნებებად გამოაცხადეს. მონაცემების ფიქტიურობის მიუხედავად, ცდისპირების უმრავლესობამ მათი ამგვარი „ტიპოლოგიზაცია“ თავისთვის სავსებით შესაბამისად ჩათვალა.

გამოკვლევის მეორე ეტაპზე რ. პეტიმ და ტ. ბროკმა ცდისპირების რეალურ ქცევაზე ზემოაღწერილი ექსპერიმენტული მანიპულაციის ზემოქმედება შეისწავლეს. ორივე ტიპის აზროვნების მქონე ცდისპირებს სთხოვეს გამოეთქვათ თავისი

მოსაზრება იმ პრობლემების შესახებ, რომლებშიც ორი განსხვავებული პოზიცია ფიგურირებდა. მიღებელმა შედეგებმა შემდეგი აჩვენეს: „ღია აზროვნების“ მქონე ცდისპირებმა პრობლემაში არსებული ორივე პოზიციის შესახებ დადებითი აზრები გამოთქვეს, ხოლო „დახურული აზროვნების“ მქონე ცდისპირებმა პრობლემაში არსებული ორი პოზიციიდან უპირატესობა მხოლოდ ერთს მიანიჭეს და მის დასაცავად საათანადო არგუმენტები მოიყვანეს. არ დაგვაეიწყდეს, რომ ცდისპირთა აზროვნების ფიქტიურ ტიპებად დაყოფა შემთხვევითი არჩევანის პრინციპის საფუძველზე გაკეთდა. ავტორების აზრით, მიღებული მონაცემები საკუთარ მოლოდიენზე და მრწამსზე დაყრდნობით ადამიანთა მიერ სოციალური სინამდვილის აგების კანონზომიერებას გამოხატავენ.

5.4. ევრისტიკული სტრატეგიები

მრავალმხრივი და ხშირად ზემომქმედი ინფორმაციის გადამუშავების ერთ-ერთ საშუალებად ადამიანის მიერ ევრისტიკული სტრატეგიები წარმოადგენენ. ევრისტიკული სტრატეგიების გამოყენების დროს, რაციონალობის ნორმატიული პრინციპების ამოქმედებისაგან განსხვავებით, პრობლემის გადაწყვეტის მრავალმხრივი და სიღრმისეული საშუალებების ძიება არ ხდება, ადამიანი აზროვნების პროცესში რაიმე წესს იყენებს, რომელიც მხოლოდ ცალკეულია, კონკრეტული ვითარებისათვის შეიძლება იყოს გამოსადეგი. განსჯის ამგვარი წესი სისტემური აზროვნებისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება, რომლის დროს ადამიანი მის წინაშე აღმოცენებულ პრობლემას მრავალმხრივ განიხილავს, სხვადასხვა ალტერნატივებს აფასებს და გადაწყვეტილებიდან გამომდინარე შედეგის ზუსტ გათვალისწინებას ცდილობს, ხოლო ევრისტიკული აზროვნება ე.წ. **შეზღუდული რაციონალობის პრინციპების** გამოყენებით მიმდინარეობს. ქვემოთ ევრისტიკული აზროვნების გარკვეულ ფორმებს განვიხილავთ, რომლებიც გამოყვეს და მრავალმხრივ დ. ქანემანმა და ა. ტვერსკიმ შეისწავლეს [23].

5.4.1. რეპრეზენტატულობის ევრისტიკა.

რეპრეზენტატულობის ევრისტიკულ სტრატეგიაში მსჯელობის სუბიექტის მიერ კატეგორიის (მთლიანი პოპულაციის) და მასში შემავალი მოვლენების (მცირე ამონაკრების) გაიგივების ტენდენცია ეგულისხმება. ამგვარი მსჯელობის ნათელ ნიმუშს ამინდის პროგნოზის გაკეთება წარმოადგენს. ამ შემთხვევაში სინესტის, ჰაერის ტემპერატურის, ქარის სიჩქარის და სხვ. მონაცემებს ითვალისწინებენ. წარსულში არსებულ მსგავს მონაცემებთან მიმართების დამყარებით, ამინდის პროგნოზი (იწვიმებს, თოვლი მოვა და სხვ.) კეთდება. არსებობს იმის შესაძლებლობა, რომ კონკრეტული მონაცემები (მცირე ამონაკრები) ზოგადი ტენდენციის (მთლიანი პოპულაცია) მონაცემებს არ გამოხატავენ, რის შედეგადაც შეიძლება მცდარი პროგნოზი გაკეთდეს. ყოველდღიურ ცხოვრებაშიც ადამიანები ამგვარი მსჯელობის წესებს მიმართავენ. მაგალითად, როდესაც ჯგუფში სტუდენტების უმრავლესობა თელის, რომ გამოცდაზე ბევრი ჩაიჭრა, ვინმემ ამ ინფორმაციაზე დაყრდნობით შეიძლება ჩათვალოს, რომ მომავალი გამოცდაც რთული იქნება.

რეპრეზენტატულობის ევროსტიკის მოქმედების ერთერთ ემპირიულ გამოკვლევაში კალათბურთლელების ზუსტი ტყორცნების „წასვლის“ ეფექტი იყო შესწავლილი. [24]. წინასწარი გამოკითხვის შედეგებმა აჩვენეს, რომ გულშემატკივრებს და მოთამაშეებსაც სჯერად იმის, რომ კალათბურთში შეხვედრის დროს კალათში ბურთის ჩაგდების შანსი მაშინ უფრო დიდია, თუ მანამდე მოთამაშემ კალათში ზუსტი ტყორცნა განახორციელა, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც მანამდე მის მიერ კალათში ბურთის ჩაგდების მცდელობა უშედეგო იყო. მკვლევარებმა პროფესიონალი კალათბურთელების ტყორცნის ათასობით მაჩვენებლები გაანალიზეს, რის შედეგადაც ისინი იმ დასკვნამდე, მივიდნენ, რომ შედეგიანი მცდელობის შემდეგ კალათში ზუსტი ტყორცნის ალბათობა უშედეგო მცდელობის შემდეგ კალათში ზუსტი ტყორცნის ალბათობას არ აღემატებოდა. საკვირაუდოა, რომ გულშემატკივრები და მოთამაშეები მცდარ დასკვნას იმიტომ აკეთებენ, რომ ისინი ზუსტი ტყორცნების მხოლოდ მცირე სერიის (მცირე ამონაკრები) მონაცემებს ითვალისწინებენ და ზუსტი ტყორცნების ზოგადი ტენდენციის (მთლიანი პოპულაცია) ზოგად მაჩვენებლებს ყურადღების გარეშე ტოვებენ.

რ. ნისბეტმა და ლ. როსმა სახალხო მედიცინის და ადრეული კლასიკური დასაელური მედიცინის სამკურნალო საშუალებები გააანალიზეს და იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ ორივეში ერთი ზოგადი პრინციპია გამოყენებული. ამ პრინციპის თანახმად, ავადმყოფობის მკურნალობა დაავადების მიზეზის მსგავსი უნდა იყოს. მაგალითად, ერთ-ერთი ჩამორჩენილი კულტურის წარმომადგენლები ეპილეფსიის მკურნალობას მაიმუნის სხეულის ნაწილებიდან დამზადებული შინაური წამლით ცდილობდენ, რადგან მისი მოძრაობები, მათი აზრით, ეპილეფსიური კრუნჩხვების მსგავსია [25].

5.4.2. ხელმისაწვდომობის ევროსტიკა.

პ. ტვერსკიმ და დ. კანემანმა ე.წ. ხელმისაწვდომობის სტრატეგია გამოყვეს და ემპირიულად იკვლევს [26]. ამ სტრატეგიის გამოყენების შემთხვევაში **მსჯელობის სუბიექტი ხელმძღვანელობს პრინციპით, რომლის თანახმად, რაიმე მოვლენის მოხდენა მით უფრო მოსალოდნელია, რაც უფრო ადვილია ამგვარი მოვლენის დამახსოვრება**. მაგალითად, თუ ადამიანს ქვეყნის მასშტაბით განქორწინებათა რაოდენობის დადგენა სურს, პირველ რიგში, მას ნაცნობებში (ვიწრო გარემო) მომხდარი გაყრების შემთხვევები ახსენდება. თუ მის გამოცდილებში ბოლო წლის განმავლობაში განქორწინებების რაოდენობა შედარებით მნიშვნელოვანი იყო, მაშინ ის ამ მოვლენის განხორციელების შესაძლებლობას დიდი ალბათობით ვარაუდობს.

ხელმისაწვდომობის ევრისტიკული სტრატეგიის გამოყენება იმის ნათელი ნიმუშია, თუ რატომაა ადამიანისათვის ცალკეული მაგალითების მკაფიო და თვალსაჩინო აღწერა ძირითად დასაბუთებულ სტატისტიკურ მონაცემებზე უფრო დამაჯერებელი. იმის გამო, რომ ადამიანებს ტელევიზიით ნანახი ავიაკატასტროფების კადრები ადვილად ახსენდებათ, ამიტომ მათ უმრავლესობას მიაჩნია, რომ თვითმფრინავით მგზავრობა, მანქანით მგზავრობასთან შედარებით, უფრო სარისკოა, სინამდვილეში კი, თვითმფრინავით მგზავრობასთან შედარებით საავტომობილო ინციდენტებით გამოწვეული სიკვდილის შესაძლებლობის ალბათობა თითქმის 30-ჯერ უფრო დიდია. სწორია ის, ვინც გვაფრთხილებს, რომ თვითმფრინავით მგზავრობის დროს ყველაზე დიდ საშიშროებას აეროპორტში მანქანით მისვლა წარმოადგენს. აღსანიშნავია, რომ ხელმისაწვდომობის

ევრისტიკით ე.წ. ილუზორული კორელაციის მოვლენის ახსნა შეიძლება. ილუზორულ კოლერაციაში შემთხვევით მოვლენებს შორის მჭიდრო კავშირის აღქმა იგულისხმება. როდესაც ადამიანს მოვლენების ურთიერთკავშირის სჯერა, მაშინ იმის დიდი ალბათობა არსებობს, რომ ის ისეთ მაგალითებს გაიხსენებს, რომლებიც სწორედ ამ კავშირს დაადასტურებენ, სხვებს კი, რომლებიც ამ კავშირის არსებობის საწინააღმდეგო ფაქტებს გვიჩვენებენ – ის უბრალოდ უგულებელყოფს.

ხელმისაწვდომობის ევროსტიკის შემსწავლელ ერთ-ერთ გამოკვლევაში ა. ტვერსკი და დ. კანემანი ცდისპირებს შემდეგ შეკითხვაზე პასუხის გაცემას თხოვდენ: როგორ ფიქრობთ, ასო „K“ ინგლისურ ენაში როდის უფრო ხშირად გვხვდება, როგორც სიტყვის პირველი ასო, თუ, როგორც სიტყვის მესამე ასო? აღსანიშნავია, რომ სინამდვილეში ინგლისურ ენაში ასო „K“ უფრო ხშირად სიტყვაში მესამე ასოდ გამოიყენება. მიუხედავად ამისა, ექსპერიმენტში მონაწილე ცდისპირებმა ჩათვალეს, რომ ასო „K“ ინგლისურ ენაში უფრო ხშირად სიტყვის პირველი ასოს პოზიციას იკავებს. ავტორების აზრით, ეს შედეგი იმით განისაზღვრება, რომ ადამიანების მეხსიერებაში უფრო მეტად ის სიტყვები ინახება, მისაწვდომია, რომლებიც „K“ ასოთი იწყებიან. [26].

ხელმისაწვდომობის ევრისტიკისათვის დამახასიათებელი თვისება ე.წ. ფაქტების საწინააღმდეგო აზროვნება გახლავთ [27]. ადვილად წარმოსახავადი, ანუ შემეცნებისეულად ხელმისაწვდომი მოვლენები ადამიანის ისეთ მდგომარეობაზე სემოქმედებენ, როგორსაც სინანულის, ბრალეულობის, ნუგეშის და სხვ. განცდები წარმოადგენენ. რაიმე მოვლენის მოხდენის შემდეგ (ვთქვათ, გარკვეული წარუმატებლობა) ადამიანს უფრო უარესი ვითარების წარმოდგენა შეუძლია და ამიტომ თავი უფრო უკეთ უნდა იგრძნოს. გარდა ამისა, იმ ვითარების წარმოდგენა, რომ სხვა შემთვევაში სხვაგვარად უფრო ეფექტურად შეიძლება მოქცეულა, ადამიანს მომავლის მიმართ დადებითად განაწყობს. მაგალითად, ემპირიული მონაცემებით ნაჩვენებია, რომ ოლიმპიური თამაშების დროს, ძალზე ხშირად, ბრინჯაოს მედლების მფლობელი სპორტსმენები (ისინი, ვინც საერთოდ უმედლოდ შეიძლება დარჩენილიყვნენ), ვერცხლისმედალოსნებთან (ისინი, ვისაც ოქროს მედლების მოპოვების შანსი

გააჩნდათ), შედარებით, თავისი მიღწევებით უფრო მეტად იყვნენ გახარებული.

5.4.3. განწყობისეული ევრისტიკა.

ობიექტების და მოვლენების მიმართ ადამიანი შეფასებით, (დადებითობის, უარყოფითობის და ნეოტრალობის ნიშნის მიხედვით), ანუ განწყობისეულ დამოკიდებულებას ამჟღავნებს (საკუთრივ განწყობის და მისი ფორმების შესახებ, ჩვენ დეტალურად მეშვიდე თავში გვექნება მსჯელობა). განწყობისეული ევრისტიკების სათანადო ემპირიული შესწავლა და მათი მოქმედების კანონზომიერებათა კონცეფტური განზოგადება ე. პრეტკანისმა და ე. გრინვალდმა განახორციელეს [28]. ემპირიული მონაცემების ანალიზის შედეგად, ეს ავტორები იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ განწყობისეული ევრისტიკული სტრატეგიების გამოყენებით ადამიანებს სოციალური გარემოს აღქმა და გააზრება შეუძლიათ. მათ ერთ-ერთ გამოკვლევაში ნაჩვენებია, რომ პიროვნების მიერ რაიმე დებულების (წინადადების) ჭეშმარიტად ან მცდარად მიჩნევას დებულებისადმი სუბიექტის (ქვემდებარისადმი) შეფასებითი დამოკიდებულება განსაზღვრავს. ექსპერიმენტში ცდისპირებს ევალებოდათ მათთვის მიცემული ორი დებულებიდან ის დებულება მიეთითებინათ, რომელიც მართებულად მიაჩნდათ. მაგალითად, გამოკვლევის ერთერთ ვარიანტში ცდისპირებს შესაფასებლად შემდეგი ორი დებულება მიაწოდეს: ა) „კოლეჯში რ. რეიგანი ფრიადოსანი იყო“. ბ) „კოლეჯში რ. რეიგანი სამოსნობას ვერ გაცდა“. მიღებული შედეგების თანახმად, ცდისპირებს, რომლებსაც რ. რეიგანის მიმართ დადებითი დამოკიდებულება გააჩნდათ, მათ პირველი დებულების სისწორე აღიარეს, ხოლო იმ ცდისპირებმა, რომლებსაც რ. რეიგანის მიმრთ უარყოფითი დამოკიდებულება გააჩნდათ, სწორად მეორე დებულება ჩათვალეს.

განწყობისეული ევრისტიკის ერთ-ერთი ნიმუში ე.წ. **ფალბი თანხმობის ეფექტი** გახლავთ. აღნიშნული მოვლენა სუბიექტის მიერ იმ ადამიანთა რაოდენობის გადაფასების მიდრეკილებას ეხება, რომლებიც მას ამა თუ იმ საკითხში ეთანხმებიან. ერთ-ერთ გამოკვლევაში სტუდენტებს მიმართეს თხოვნით, რომ ისინი სტუდქალაქის ტერიტორიაზე სარეკლამო პლაკატით გასულიყვნენ. მიღებული შედეგების მიხედვით, სტუდენტებმა, რომლებიც ამ თხოვნას დაეთანხმენ ჩათვალეს, რომ სხვებიც

(დიდი უმრელესობა) იგიეს გააკეთებდა, ხოლო იმ სტუდენტებმა, რომლებმაც თხოვნა'ხე უარი განაცხადეს, მიიჩნიეს, რომ ამგვარ წინადადებაზე ძალიან მცირე რაოდენობის სტუდენტები დათანხმდებოდნენ.

განწყობისეული ეერისტიკის კიდევ ერთ ნიმუშს ე.წ. **შარავანდის ეფექტი** წარმოადგენს. ამ მოვლენაში რაიმე ცალკეული მახასიათებლების საფუძველზე ადამიანის შესახებ ზოგადი შთაბეჭდილების შექმნა იგულისხმება. ამგვარ ერთადერთ, ანუ ცენტრირებულ მახასიათებლად, ძირითადად, ადამიანის გონიერება, თანაზიარობა ან გარეგნობა გვეელინება. ეს მოვლენა პირველად ს. ეშმა შეისწაელა [30]. მის გამოკელეაში ცდისპირებს პიროვნული თვისებების შემდეგ ჩამონათვალს აწვდიდნენ: გონიერება, მოხერხებულობა, პრაქტიკულობა, შრომისმოყვარეობა, გამბედაობა და გულთბილობა. ამის შემდეგ ცდისპირებს ამ მახასიათებლების მქონე პიროვნების აღწერა მოთხოვეს. ცდისპირების მიერ აღწერილი პიროვნებისათვის ნიშანდობლივი სიბრძნე, იუმორი, პოპულარობა და წარმოსახვის დიდი უნარი აღმოაჩნდა. როდესაც იმავე ჩამონათვალში ექსპერიმენტატორმა სიტყვა „გულთბილობა" „გულცივობით" შეცვალა, ცდისპირებს წარმოსახული პიროვნების შესახებ სრულიად განსხვაებული შთაბეჭდილება შეექმნათ. ცხადია, რომ ცდისპირების შთაბეჭდილებაზე არსებითი გავლენა ერთადერთმა, საწინააღმდეგო შინაარსის ზედსართაემა სახელმა მოახდინა.

ს. ეშის გამოკელეამ და შემდგომში სხვა ავტორების მიერ მოპოვებულმა მონაცემებმა თვალნათლივ გვიჩვენეს, რომ ვინმეს შესახებ აქ და ამჟამად შექმნილი დადებითი ან უარყოფითი შთაბეჭდილება მის შესახებ გარკვეული დასკვნების გაკეთების საფუძველი ხდება. მაგალითად, თუ სამუშაოზე მოწყობის მსურველის მიმართ, კადრების შერჩევის პროცედურის მსელელობის დროს, ინტერვიურერს უშუალო სიმპათია გაუჩნდა, მაშინ ის მას დადებითი თვისებებით „შეამკობს" და მის უარყოფით თვისებებს სათანადო ყურადღებას აღარ მიაქცევს, რამაც, თავის მხრივ, მას მაძიებლის სამსახურში მიღების ბედი შეიძლება გადაწყვეტინოს.

5.5. მსჯელობის კონტექსტის ეფექტები

კაუზალური ატრიბუციის თავისებურების განხილვამ გვიჩვენა, რომ ადამიანი გარე სამყაროს და საკუთარი თავის შემეცნების პროცესში გარკვეული სახის, ხშირად საკმაოდ სერიოზულ, შეცდომებს უშვებს, რის გამოც მისი მოქმედება სხვადასხვაგვარი ტენდენციურობით ხასიათდება. ყოველდღიურ ცხოვრებაში ყოველი ჩვენთაგანი, მკაცრი რაციონალური, ანუ მიუკერძოებელი აზროვნების თვალსაზრისით, „უკანონოდ" იქცევა, რადგან, თითქმის ყოველ ნაბიჯზე, მის ძირითად პრინციპებს უგულებელყოფს. ამავე დროს, ხაზგასასმელი შემდეგი გარემოება გახლავთ: აღნიშნული შეცდომები ყოველთვის და უშუალოდ არა მხოლოდ მოტივაციური ცვლადებით განისაზღვრებიან, არამედ ისინი ეერისტიკული მსჯელობის, ასე ვთქვათ, იმანენტურ თვისებებს წარმოადგენენ. ამდენად, სოციალური მსჯელობის დროს **დაშვებული შეცდომები არამოტივაციური ბუნების** შეიძლება იყოს. ქვემოთ მსჯელობა სწორედ ამგვარი კოგნიტური შეცდომების შესახებ გვექნება.

5.5.1. რეტროსპექციული აზროვნება.

რეტროსპექციული აზროვნების მოვლენა განსაკუთრებით ისტორიკოსებს აინტერესებს, რადგან ისინი პასუხის გაცემას შემდეგ კითხვაზე ცდილობენ: წარსულში არსებული პოლიტიკური ან საომარი ვითარებების შეფასებაზე რა გავლენას ახდენს იმ მოვლენების შესახებ ცოდნა, რომლებიც ამ ვითარების შემდეგ განვითარდენ. **რეტროსპექციული აზროვნების მოვლენა გამოხატავს ადამიანის იმაში დარწმუნებას, რომ წარსულში მისთვის სავსებით ნათელი იყო ის, რაც შემდგომში ნამდვილად მოხდა.** ეს მოვლენა ინტენსიური კვლევის საგნად ბ. ფიშხოფმა გახადა [30].

ბ. ფიშხოიფმა ცდისპირები ხუთ ჯგუფად დაყო (ერთი საკონტროლო, ოთხი ექსპერიმენტული). საკონტროლო ჯგუფის წევრებს 1814-16 წლებში ინგლისსა და ნეპალს შორის მომხდარი ომის შესახებ მოკლე ინფორმაცია მიაწოდეს. მიწოდებულ ინფორმაციაში მოყვანილი ორივე მხარის სამხედრო ძალის შესახებ მონაცემები ისტორიულ სიმართლეს შეესაბამებოდენ. შემდგომ, ექსპეტიმენტატორმა ომის დამთავრების ოთხი შემდეგი შესაძლო ვარიანტი ჩამოაყალიბა: A – ინგლისელების გამარჯვება, B – ნეპალის გამარჯვება, C – სამშვიდობო ხელ-

შეკრულების დადების გარეშე ომის შეწყვეტა, D – ომის შეწყვეტა და სამშვიდობო ხელშეკრულების გაფორმება. ექსპერიმენტულ ჯგუფებში იგივე პროცედურა ჩატარდა. გარდა ამისა, ცდისპირებს ომის შედეგების შესახებ ინფორმაციას აწვდიდნენ. კერძოდ, ექსპერიმენტული ჯგუფების წარმომადგენლებმა ომის შედეგის შესახებ შემდეგი ოთხი სახის ინფორმაცია მიიღეს: 1-მა ექსპერიმენტულმა ჯგუფმა - გაიმარჯვეს ინგლისელებმა; 2-ე ჯგუფმა – გაიმარჯვეს ნეპალელებმა; 3-მე ჯგუფმა – საომარი მოქმედებები სამშვიდობო ხელშეკრულების დადების გარეშე შეწყდა; 4-ე ჯგუფმა – საომარი მოქმედებების დამთავრების შემდეგ სამშვიდობო ხელშეკრულება გაფორმდა. (სწორი I ინფორმაცია იყო, რომელიც 1-ლ საკონტროლო ჯგუფს მიაწოდეს. მიუხედავად იმისა, რომ სხვა ჯგუფებს მცდარ ინფორმაციას აწვდიდნენ, ამან გამოკვლევის მსვლელობაზე არაეითარი ზეგავლენა არ მოახდინა, რადგან ცდისპირებმა, ინგლისის მაშინდელი იმპერიისათვის ამ უმნიშვნელო ეპიზოდის შესახებ არაფერი არ იცოდნენ). ცდისპირების ძირითადი ამოცანა ომის დაწყებამდე არსებული მდგომარეობის გათვალისწინების საფუძველზე მისი შესაძლო შედეგების პროგნოზის (მოვლენის მოხდენის შესახებ სუბიექტური ალბათობა) გაკეთებაში მდგომარეობდა.

ბ. ფიშხოფი მიღებული რეზულტატების ანალიზის დროს ცდისპირების მიერ ომის დამთავრების ოთხი შესაძლო შედეგის შესახებ გამოთქმული ალბათობების საშუალო მაჩვენებლებს ითვალისწინებდა. საკონტროლო ჯგუფის (მის წევრებს ომის შედეგის შესახებ არაეითარი ინფორმაცია არ გააჩნიათ) და ექსპერიმენტული ჯგუფების (მათ წარმომადგენლებს ომის შედეგის შესახებ ინფორმაცია გააჩნიათ) მონაცემების შედარების საფუძველზე ის რეტროსპექციული აზროვნების ეფექტის სიდიდეს ადგენდა. მიღებული მონაცემების თანახმად, ექსპერიმენტული ჯგუფის წარმომადგენლები, საკონტროლო ჯგუფის წევრებთან შედარებით, მომხდარი მოვლენის ალბათობას უფრო დიდად აფასებდნენ, რაც რეტროსპექციული აზროვნების ფაქტის დამადასტურებელია.

რეტსოსპექციული აზროვნების თავისებურება რეალურ სოციალურ ვითარებაში საველე გამოკვლევის სახით დ. ჩარჯეიანის და თ. ნორიაშვილის მიერ იყო შესწავლილი [31]. გამოკვლევაში ფეხბურთის გულშემატკივრებმა მიიღეს მონაწი-

ლეობმა, ხოლო მოვლენების პროგნოზირების დინამიკა 1980-81 წლებში ევროპის საკლუბო გუნდების ტურნირების, კერძოდ. ჩემპიონთა თასის და თასების მფლობელთა თასის (რომელიც თბილისის დინამოს დაუვიწყარი გამარჯვებით დასრულდა) ტურნირების მიმდინარეობის დროს იქნა შესწავლილი. გამოკვლევა მრავალჯერადი გამოკითხვის მეთოდით ჩატარდა. გამოკვლევაში ორგვარი სახის, კერძოდ, ინსტრუმენტული (პირველი და მეორე ნახევარფინალური შეხვედრების შედეგების წინასწარმეტყველება) და ფინალური (ორი დასკვნითი შეხვედრის შედეგის წინასწარმეტყველება) პროგნოზები იყო შესწავლილი. ორივე სახის პროგნოზი გუნდების წარმატება-წარუმატებლობის სუბიექტური ალბათობის 5 – საფეხურიანი სკალით იზომებოდა.

მიღებულმა შედეგებმა გულშემატკივრების რეტროსპექციულად აზროვნების აშკარა ტენდენცია გამოავლინეს. ამავე დროს, პროგნოზების დინამიკა სპეციფიკურ ხასიათს ატარებდა: მოლოდინების გამართლების შემთხვევაში ინსტრუმენტული პროგნოზების მნიშვნელოვანი შეცვლა მოხდა, ხოლო ფინალური პროგნოზები თითქმის უცვლელი დარჩნენ. რაც შეეხება მოლოდინების გაუმართლებლობის სიტუაციას, ამ შემთხვევაში ორივე სახის პროგნოზების შეცვლა აღინიშნა, ამავე დროს, ეს ეფექტი მნიშვნელოვნად უფრო მეტად გამოხატული ფინალურ პროგნოზებში იყო. შინაარსეული თვალსაზრისით შემდეგის თქმა შეიძლება: რეტროსპექციული აზროვნების ეფექტი უფრო აშკარად გულშემატკივრებისათვის უარყოფითი ინფორმაციის (მათი პროგნოზი არ გამართლდა) ვითარებაში გამომჟღავნდა – უმრავლესობამ, მოვლენის მოხდეინის შემდეგ (მატჩის შედეგი) საწყისი პროგნოზების დარწმუნებულობაში მნიშვნელოვანი კორექტივები შეიტანა. ერთი სიტყვით, ამ შემთხვევაშიც სახეზეა მოვლენა, რომლის არსი „ადამიანი ბრძენი მას შემდეგ ხდება, როცა რაიმე მოხდება“ დებულებით შეიძლება გამოეხატოთ.

5.5.2. დებულებათა ფორმულირების ეფექტი.

სოციალური მსჯელობის ფარდობითი ბუნება თანამედროვე სოციალურ ფსიქოლოგიაში აქსიომად განიხილება. სოციალურ მსჯელობაზე კონტექსტის თავისებურებათა ზემოქმედება ყველაზე ინტენსიურად გადაწყვეტილების მიღების სფე-

როში მომუშავე მკვლევარების მიერ შეისწავლება. მნიშვნელოვანი ღვაწლი დ. კანემანს და ა. ტვერსკის მიუძღვით, რომლებმაც განსაკუთრებული ყურადღება დებულებათა ფორმულირების ფაქტორზე გაამახვილეს [32]. **დებულების ფორმულირების ეფექტში გადაწყვეტილების მიმღები პირისათვის რაიმე მოვლენის ან ვითარების შესახებ გამოთქმული აზრის გარკვეული სახით მიწოდება იგულისხმება**. ვთქვათ, რომელიმე უმაღლეს სასწავლო დაწესებულებაში აკადემიური წლის შედეგების შეჯამების და შეფასების დროს ვინმე X ლექტორის საქმიანობის შესახებ შემდეგი კომენტარი გაკეთდა: „X-თან გამოცდა სტუდენტების 10%-მა ვერ ჩააბარა ან „X-თან გამოცდა სტუდენტების 90%-მა ჩააბარა". მიუხედავად იმისა, რომ ორივე დებულება ერთი და იგივე რეალობას გამოხატავს, ამავე დროს, მისი საქმიანობის დასახასიათებლად სხვებისათვის უფრო თვალში საცემი მაინც მეორე დებულება გახლავთ. ადამიანის მიერ არჩევანის გაკეთებაზე დებულებათა ფორმულირების ეფექტის შესწავლა, როგორც ლაბორტორიულ, ასევე საველე პირობებში მიმდინარეობდა. გაეცნოთ ორ მათგანს.

დ. კანემანი და ა. ტვერსკი თავის ექსპერიმენტში ცდისპირებს გადაწყვეტილების მიღების სიტუაციას უქმნიდენ. ცდისპირებს შემდეგს ეუბნებოდნენ: დაეუშვათ, რომ გაჩნდა რაღაც მანამდე უცნობი დაავადების ეპიდემია, რომელიც მრავალი, კერძოდ, აქვსასი ადამიანის სიცოცხლეს ემუქრება და სამედიცინო დარგის ექსპერტებმა მისი დაძლევის ორი განსხვავებული პროგრამა შეიმუშავეს. გარდა ამისა, ამ პროგრამების რეალიზაციის შესაძლო შედეგებიც არის გათვალისწინებული. ამის შემდეგ, ცდისპირებს ორივე პროგრამის მოსალოდნელ შედეგებს გარკვეული დებულებების სახით აწვდიან და მათ სათანადო არჩევანის გაკეთებას ავალებდნენ. აქ არსებითი ის გახლავთ, რომ ცდისპირთათვის არჩევანის გასაკეთებლად მიწოდებული, ვითომდაც ერთმანეთისაგან განსხვავებული მასალა, თავისი არსით, ერთი და იგივეა, ხოლო მათ შორის განსხვავება მხოლოდ სიტყვიერ გაფორმებაში გამოიხატება. ექსპერიმენტში შემდეგი ორი სახის დილემა იყო გამოყენებული.

1 დილემა

A პროგრამის მიღების შემთხვევაში 200 ადამიანი გადარჩება

B პროგრამის მიღების შემთხვევაში 600 ადამიანის სიცოცხლის გადარჩენის 1/3 შანსი ხოლო დაღუპვის 2/3 ალბათობა არსებობს

2 დილემა

A პროგრამის მიღების შემთხვევაში 400 ადამიანი დაიღუპება

B პროგრამის მიღების შემთხვევაში არავის სიკვდილის 1/3 შანსი და ყველას სიკვდილის 2/3 ალბათობა არსებობს

მიღებული შედეგების თანახმად, პირველი დილემის განხილვის შემთხვევაში ცდისპირების 72%-მა პირველი ალტერნატივა აირჩია, ხოლო მეორე დილემის განსჯის შედეგად ცდისპირთა 78%-მა უპირატესობა მეორე ალტერნატივას მიანიჭა. მონაცემებს შორის არსებული, მართლაც საოცარი სხვაობა, მიწოდებული დებულებების განსხვავებულმა ფორმულირებამ განაპირობა.

საინტერესო და, პრაქტიკული თვალსაზრისით, უდაოდ ღირებული საველე ექსპერიმენტი ბ. მეიროვიჩმა და შ. ჩაიკენმა ჩაატარეს [33]. ამ ავტორებმა დებულებათა ფორმულირების ეფექტი ძუძუს კიბოთი დაავადების თავიდან აცილების პროფილაქტიკასთან მიმართებაში იკვლიეს. ამ დაავადების განვითარების ადრეულ სტადიაზე დიაგნოსტიკა ადამიანის განკურნების შესაძლებლობას მნიშვნელოვნად ზრდის. დაავადების ადრეული ამოცნობის ეფექტურ ხერხს თვითგასინჯვა წარმოადგენს. ამ ხერხის გამოყენების მიმართ ქალების გააქტიურების მიზნით, მკვლევარებმა ქალთა სათანადო ამონაკრებში სამი სახის ბროშურა გაავრცელეს. პირველში მკერდის გასინჯვის ინსტრუქცია და მისი გაკეთების აუცილებლობა იყო დასაბუთებული. მეორე ბროშურა იგივე ინფორმაციას შეიცავდა, მაგრამ მას თვითგასინჯვის ნათელი და კონკრეტული დადებითი შედეგების განხილვა დაემატა. მესამე ბროშურაში ძირითადი აქცენტი იმ უარყოფით შედეგებზე იყო გაკეთებული, რომლებიც თვითგასინჯვის პროცედურის გამოუყენებლობას მოყვება. მიღებულმა შედეგებმა ნათლად აჩვენეს, რომ მნიშვნელოვანი ზემოქმედება რეალურ ქცევაზე (თვითგასინჯვის სიხშირე) მესამე ბროშურის გაცნობამ მოახდინა.

დ. კანემანი და ა. ტვერსკი ზემოაღწერილი მოვლენის მოქმედების მექანიზმს და სათანადო ემპირიულ შედეგებს შემდეგნაირად ხსნიან. მათი აზრით, გადაწყვეტილების მიღების დროს არსებითი მნიშვნელობა **პერსპექტიული ფაქტორს** (დასაგეგმ მოქმედებასთან დაკავშირებული დანახარჯი და შენაძენი) ენიჭება. ისინი თვლიან, რომ მოსალოდნელი დანახარჯის გაღების ან შენაძენის მიღების სიტუაციაში ადამიანის ქცევისათვის ასიმეტრიულობა არის დამახასიათებელი. ქცევის ასიმეტრიულობა იმაში ვლინდება, რომ ადამიანი უფრო მეტად იმაზეა ორიენტირებული, რომ დანაკარგი აიცილოს თავიდან, ვიდრე ამ დანაკარგის ეკვივალენტური მოგება მიიღოს. მაგალითად, 50 დოლარის დაკარგვის შემთხვევაში გულნატკენობის განცდა უფრო ძლიერია, ვიდრე იმავე თანხის პოვნით გამოწვეული სიხარული. ეს ასეა ზოგადად, უფრო ხშირ შემთხვევაში. თუ ამ პრინციპს ზემოაღწერილი გამოკვლევების შედეგებს მივუსადაგებთ, მაშინ შემდეგის თქმა შეიძლება. პირველ შემთხვევაში, ცდისპირებმა მეორე დილემის პირველი ალტერნატივა იმიტომ უარყვეს, რომ მასში 400 ადამიანის ნამდვილად დაღუპვა (უარყოფითი შედეგი) იყო აღნიშნული. მეორე შემთხვევაში ცდისპირების ქცევაზე მესამე სახის ბროშურამ იმიტომ მოახდინა მძლავრი ზემოქმედება, რომ მასში ყურადღება თვითგასინჯვის იგნორირებიდან გამომდინარე გამოჯანმრთელების ალბათობის შემცირებაზე (უარყოფითი შედეგი) იყო გამახვილებული.

დაბოლოს, გარკვეული გაუგებრობის თავიდან აცილების მიზნით, ხაზი შემდეგ გარემოებას გვინდა გავუსვათ. როგორც ზემოთ ავღნიშნეთ, ევრისტიკა და სიტყვიერი ფორმულირება, თავისი არსით, სოციალური მსჯელობის არამოტივაციური მახასათებლებია. ამავე დროს, გადაწყვეტილების მიღების პროცესში მათ ისეთი მოტივაციური ბუნების მქონე ფსიქოლოგიური მექანიზმის ამოქმედება შეუძლიათ, რომლის შესახებაც დ. კანემანი და ა. ტვერსკი მიგვითითებენ.

თავი 6
ჯგუფის სოციალური გავლენა

6.1. სოციალური ჯგუფი

ჩვენი ნაშრომის ძირითადი ამოცანა ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების აზროვნებაზე, გრძნობებზე, კომუნიკაციის პროცესზე და ღია ქცევაზე სოციალური ზემოქმედების კანონზომიერებათა განხილვა გახლავთ. წინა თავებში სწორედ აღნიშნულ კანონზომიერებებს შეეხეთ. ამავე დროს, ჩვენ საგანგებო ყურადღება საკუთრივ სოციალური გავლენის ფორმებზე არ გაგვიმახვილებია. ადამიანის ყოველდღიური ცხოვრება სოციალურ იზოლაციაში არ მიმდინარეობს (რასაკვირველია, განსაკუთრებული და საგანგებო ვითარებები გამორიცხული არ არის) და მასზე სოციალური გავლენის ესა თუ ის სახე მკაფიოდ ამა თუ იმ სოციალურ ჯგუფში მჟღავნდება, რომლის წევრიც ის არის და რომელშიც ის მოქმედებს. ისიც ხაზგასასმელია, რომ ადამიანთა ინდივიდუალური, ჯგუფგარეშე მოქმედება ჯგუფში მის აქტივობისაგან, ხშირად, თვისებრივად განსხვადება. აღნიშნულის გათვალსიწინებით, ამ თავში სოციალური ჯგუფის ძირითადი თვისებების და მასში მიმდინარე პროცესების შესახებ ვიმსჯელებთ.

6.1.1. სოციალური ჯგუფის თავისებურება.

პიროვნება, ჯგუფი, საზოგადოება – სისტემურად და შინაარსეულად ურთიერთდაკავშირებული, სოციალური რეალობის ამსახველი მოელენებია. ადამიანის, როგორც პიროვნების განხილვა იმ სოციალური გარემოს გათვალსიწინებით უნდა მოხდეს, რომლის ორგანულ ნაწილს ის წარმოადგენს. პიროვნების და ჯგუფის სოციალურ-ფიქოლოგიურ მახასიათებლებს შორის მრავალმხრივი და რთული ურთიერთგანმსაზღვრელი კავშირები არსებობს. ადამიანის მიერ მარტივი და რთული სოციალური გამოცდილების შეძენაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა იმ ჯგუფებს ენიჭებათ, რომლებშიც მათ ყოფნა უწევთ. ადამიანის და ჯგუფის განცალკევებული კელეა, როგორც იქნა, ისტორიის კუთვნილება გახდა, რაშიც დიდი ღვაწლი სოციალურმა ფსიქოლოგიამ, როგორც ექსპერიმენტულმა დარგმა შეიტანა. ადამიანი პიროვნებად ჯგუფში ყალიბდება და ის ში-

დაჯგუფური ურთიერთობების გამომხატველი ხდება. ჯგუფი ადამიანთა რაიმე განყენებულ კრებადობას კი არ წარმოადგენს, არამედ ის ადამიანთა რეალური ერთობლიობა გახლავთ. საზოგადოერბივ მეცნიერებებში ტერმინი „ჯგუფი“ ორი თვალსაზრისით იხმარება. ერთი მხრივ, მაგალითად, დემოგრაფიული ანალიზის პრაქტიკაში, სტატისტიკის სხვადასხვა განშტოებებში ამ ტერმინის გამოყენების დროს მასში პირობით ჯგუფს გულისხმობენ. ამ შემთხვევაში ადამიანთა დაჯგუფება, კვლევის ზოგადი მიზნიდან გამომდინარე, რაიმე ზოგადი თვისების მიხედვით ხდება. ჯგუფის ამგვარი გაგება ყველაზე მეტად სტატისტიკას ახასიათებს. სტატისტიკური ანალიზის დროს, ხშირად, ადამიანთა დაჯგუფების კრიტრიუმებად განათლების დონე, ქალაქის სხვადასხვა უბნებში მაცხოვრებელთა რაოდენობა, საცხოვრებელი ადგილის მიხედვით ამა თუ იმ დაავადების გაერცელების მონაცემები გამოიყენება. ისიც აღსანიშნია, რომ, რასაკვირველია, ჯგუფის ცნების ამგვარად გამოყენება ჩვენი დარგის წარმომადგენლებთან ძალზე ხშირად გვაქვს, როდესაც მათ მონაცემების სტატისტიკურ დამუშავებასთან, კვლევის დაგეგმარებასთან და მონაცემების ანალიზთან აქვთ საქმე. მეორე მხრივ, სოციალურ მეცნიერებებში ჯგუფის ცნებაში ადამიანთა რეალურად არსებულ გაერთიანებას გულისხმობენ. სხვადასხვა სოციალური ფუნქციების განხორციელების პროცესში ადამიანი სხვადასხვა და მრავალი სოციალური ჯგუფის წევრია, რომლებიც მასზე სხვადასხვა ინტენსივობის და შინაარსის სოციალურ გავლენას ახდენენ; ამით ისინი მისი სოციალიზაციის (სოციალურ გარემოსადმი პიროვნების შეგუების და მის მიერ მისი ღირებულებების ათვისების პროცესი) უწყვეტ მოძდინარეობას განსაზღვრავენ. ამ შემთხვევაში ხაზი ჯგუფის პიროვნებაზე სოციალური გავლენის ორ შედეგს უნდა გაესვას: პირველი, ის ადამიანთა სოციალური აქტივობის სტრუქტურაში მას სათანადო ადგილს აკუთვნებს; მეორე, ის მისი ცნობიერების ფორმირებას და განვითარებას განაპირობებს. პიროვნება სხვადასხვა სოციალურ ჯგუფებში არსებულ თვალსაზრისებს, ნორმებს, ღირებულებებს ეზიარება. ამდენად, ამა თუ იმ ჯგუფის წევრად ყოფნა ადამიანის მრავალგანზომილებიანი ფსიქიკის შინაარსს განსაზღვრავს.

რეალურ ცხოვრებაში ჩვენ საქმე ადამიანთა სხვადასხვაგვარ ერთობლიობებთან გვაქვს, მაგალითად, საზოგადოებრივ

ტრანსპორტში მყოფ მგზავრებთან, სპექტაკლზე მისულ მაყურებელთან, რაიმე წეესულებაზე შეკრებილ ადამიანებთან, საწარმოო თათბირზე მისულ თანამშრომლებთან და სხვ. ნებისმიერი ჯგუფის ზოგად მახასიათებლად ის ითვლება, რომ მისი წევრები ერთმნეთთან ურთიერთობენ და, შესაბამისად, ერთმანეთზე ზემოქმედებენ. ამ შემთხვევაში ფაქტობრივად ჯგუფის შექმნის ის მინიმალური პირობა იგულისხმება, რომელიც „ჩვენ“ და „სხვები“-ი კატეგორიზაციის საშუალებას იძლევა, რაზეც ჰ. ტეჯფელმა არა მხოლოდ მიუთითა, არამედ სათანადო ემპირიული მონაცემებიც მოიპოვა (ამის შესახებ მსჯელობა 7-ე თავში გეექნება). ამავე დროს, ეთქვათ, საზოგადოებრივ ტრანსპორტში მყოფი მგზავრები ერთმანეთთან უფრო ზედაპირულ სოციალურ კავშირში იმყოფებიან, მათი ერთად ყოფნა ცალკეული ინდივიდების კრებადობას გამოხატავს და არა ადამიანთა ისეთ ერთობლიობას, რომელშიც წევრებს შორის ნამდვილი სოციალური ურთიერთმოქმედება არსებობს. რამოდენიმე ადამიანის ერთად ყოფნის ფაქტი, მათ შორის არსებულ, ასე ეთქვათ, ზედაპირულ, წარმავალ კავშირზე მიგვანიშნებს, ის სოციალური ურთიერთმოქმედების შინაარსის შესახებ ბევრს არაფერს გვეუბნება, მასში ადამიანთა მოქმედების გარეგანი ფორმა მჟღავნდება. ზემომოყვანილი მაგალითები ჯგუფის ორგანიზების, მისი განვითარების დაბალ საფეხურს გამოხატავენ. ადამიანთა შემთხვევითი, დროებითი გაერთიანებისაგან, მაგალითად, ჯარის ნაწილს, შრომით ბრიგადას, მეგობრების წრეს სტრუქტულურად მაღალი ორგანიზება ახასიათებს.

ამგვარი ჯგუფის წევრების ურთიერთობა, სოციალური შინაარსის თვალსაზრისით, ფრიად დატვირთულია და ადამიანის სოციალიზაციაში გადამწყვეტ როლს ასრულებს. სოციალური ჯგუფის დახასიათების დროს არსებითი მნიშვნელობა **მიზნის ცნებას ენიჭება, რომელშიც ცალკეული ადამიანის ან ჯგუფის ქცევიდან გამომდინარე სასურველი შედეგი იგულისხმება.** ჯგუფის ფორმირებისათვის და მისი ფუნქციონირებისათვის აუცილებელი მის მიერ მიზნების დასახვა და მათი მიღწევა გახლავთ. სოციალური ჯგუფი მიზანდასახულ ადამიანთა ერთობლიობას წარმოადგენს. ურთიერთობის და მიზნის, როგორც ჯგუფის არსებითი მახასიათებლების გათვალისწინება, ჯგუფის გააზრების არსებით პირობად განიხილება: ეს იმაში გამოიხატება, რომ მიზანი, როგორც ჯგუფის ცალკეული წევრების, ასევე

მის, როგორც მთლიანის, ფუნქციონირების შინაარსს და მიმართულებას განსაზღვრავს. **სოციალური ჯგუფის ცნებაში გარკვეული მიზნების მისაღწევად გაერთიანებული, ერთმანეთზე დამოკიდებული და ურთიერთობაში მყოფი ორი ან მეტი ადამიანი უნდა ვიგულისხმოთ.** სოციალური ჯგუფი ადამიანთა ურთიერთკავშირის სისტემას ქმნის და საერთო მიზნით გამთლიანებული ადამიანთა ეს სისტემა მოქმედების სუბიექტად ყალიბდება, რომლის ძირითადი მახასიათებლების შესახებ ქვემოთ ვიმსჯელებთ.

6.1.2. ჯგუფი როგორც მოქმედების სუბიექტი.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, პიროვნების სოციალური ქცევის კანონზომიერების შესწავლა მის ჯგუფთან მიმართებაში, მისი მასში წევრობის გათვალისწინებით უნდა მოხდეს. კონკრეტული სოციალური ჯგუფის სტრუქტურული და შინაარსეული მახასითებლების შესწავლა სწორედ ამიტომ არის მნიშვნელოვანი. ამავე დროს, ისიც აღსანიშნავია, რომ სოციალურ ჯგუფს გარკვეული აღნაგობა, მისი წევრების მოქმედებათა განწესებული სისტემა გააჩნია, რომლის მეშვეობით ის მათ სოციალურ აქტივობას მართავს. გარკვეული მიზნით გაერთიანებული სოციალური ჯგუფი, როგორც მთლიანი სისტემა, თვითონ გამოდის საკუთარი მოქმედების სუბიექტის როლში [1].

სოციალურ ჯგუფს, როგორც მოქმედების სუბიექტს, სპეციფიკური თვისებები გააჩნია. ჯგუფის მისანდასახულობა მისი წევრების სოციალური აქტივობის ერთიანობას ედება საფუძვლად. ჯგუფის მისანდასახულობა მისი წევრების სოციალურ აქტივობას განაპირობებს. მიზნების ფორმირების გარდა, მთლიანად ჯგუფის და მისი ცალკეული წევრების მოქმედება სოციალური ღირებულებებით და შესაბამისი ნორმებით განისაზღვრება. ადამიანთა სოციალური ჯგუფის ნამდვილ წევრად ჩამოყალიბება მისი ღირებულებების და ნორმების მიღების და მათი გაშინაგნების შედეგად ხდება. ამასთან დაკავშირებით საპორშნევის თვალსაზრისია საინტერესო [2]. ცივილიზაციის განვითარებასთან მიმართებაში, თვით სოციალური ჯგუფი როგორც საზოგადოებრივი წარმონაქმნის ანალიზის შედეგად ის იმ დასკვნამდე მიდის, რომ ადამიანის „ჩვენ" განცდას ძალზე დიდი მნიშვნელობა ენიჭება. მას მიაჩნია, რომ ადამიანთა ურთიერთობის ფორმირებაში უნივერსალურ პრინციპს „ჩვენ

და „ისინი“ წარმოადგენს. აღსანიშნავია, რომ ჰ. ტეჯფელიც აქცენტს სწორედ ამგვარ დაყოფაზე აკეთებს, ხოლო ამ ავტორებს შორის განსხვავებაა იმაშია, რომ ბ. პორშნევი ამ კატეგორიზაციას ფართო ისტორიულ კონტექსტში განიხილავს. მისი აზრით, „ჩვენ“ განცდა შეგნებით-გრძნობადი, მთლიანობითი ბუნების მოვლენად უნდა განვიხილოთ; ერთიანობის განცდის საფუძველზე სუბიექტი სოციალურ გარემოში, როგორც ჯგუფის წევრი, საკუთარ ადგილს პოულობს, ხოლო ამგვარი განცდის მიზეზის როლში ჯგუფის მიმართ პიროვნების იდენტიფიკაციის აქტი გამოდის.

ადამიანთა, როგორც ერთობლიობის წევრებს შორის დანაწევრებული კავშირები არსებობს: ყოველი მათგანი სხვასთან არის ურთიერთობაში, ხოლო ეს ურთიერთობა განსხვავებული სიმტკიცით ხასიათდება. ყოველი ადამიანი რაიმე სოციალური ჯგუფის წევრია, რომელთა ნიმუშები უამრავია: ოჯახში, სასწავლო ინსტიტუტში, სამრეწველო ორგანიზაციაში და სხვ. ნებისმიერ, განსაკუთრებით ფორმალიზებულ, სოციალურ ჯგუფში მის წევრებს გარკვეული ფუნქციები გააჩნიათ, რომლებსაც ისინი სათანადო ქცევის ფორმებით ანხორციელებენ. ფუნქციური თვალსაზრისით, ჯგუფი ერთობლივად მომქმედ ადამიანთა გაერთიანებად უნდა განვიხილოთ. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ორგანიზებულობის, ანუ ფორმალიზაციის ასპექტით, ადამიანთა გაერთიანებების სხვადასხვა ფორმები არსებობს. როდესაც ჯგუფზე, როგორც მოქმედების სოციალური სუბიექტის შესახებ ვმსჯელობთ, მაშინ იგულისმება, რომ მას ორგანიზებულობის შედარებით მაღალი დონე უნდა ახასიათებდეს. ამგვარი გაერთიანებისათვის ნიშანდობლივი შემდეგი უნდა იყოს: ჯგუფის მიზნების მისაღწევად ადამიანთა კოორდინირება და საქმიანობაში ჩართვა არის აუცილებელი, რომლის საშუალებით მათი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება და ინტერესების გათვალისწინება ხდება.

ამდენად, სოციალური ჯგუფის აუცილებელ ნიშანს ის წარმოადგენს, რომ მისი წევრები ერთიან საქმიანობაში არიან ჩართული. სოციალური ჯგუფების ფუნქციონირების ეფექტურობა მისი ცალკეული წევრების ძალისხმევაზეა დამოკიდებული. ძალისხმევა ჯგუფის მოტივაციას ნიშნავს, რაც მისი მიზნების მიღწევის საფუძვლად გვევლინება. ხაზგასასმელი ისიც გახლავთ, რომ ჯგუფის ზოგადი მიზნის მიღწევა ე.წ.

ინსტრუმენტული ღირებულების მქონეა, რაც იმაში გამოიხატება, რომ მისი რეალიზება მისი წევრების მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას უნდა უწყობდეს ხელს. ორგანიზებული ჯგუფის საქმიანობა შრომის განაწილების და ცალკეული მოქმედებების კოორდინაციის საშუალებით წარმოებს [3]. შრომის განაწილება ჯგუფის წევრებისათვის ისეთი ცალკეული დაკალებების მიცემას ნიშნავს, რომელთა სათანადო კოორდინაციით, ჯგუფის, როგორც მოქმედების სოციალური სუბიექტის მიერ მიზნების მიღწევა ხდება. სოციალური ჯგიფის წევრების ფუნქციების მიხედვით დაყოფა ყოველი მათგანის საერთო საქმეში გარკვეული წვლილის შეტანას განაპირობებს და, ამავე დროს, ამ შეტანილი წვლილის სათანადო შეფასებასაც გულისხმობს. ყოველი სოციალური ჯგუფისათვის, მეტნაკლები ხარისხით, მაგრამ მაინც, მისი ყოველი წევრისათვის საერთო საქმეში აუცილებლად გარკვეული წვლილის შეტანა გახლავთ დამახასიათებელი. ამავე დროს, ყოველი ჯგუფი, მეტნაკლები ხარისხით, მაგრამ მაინც, გარკვეული შაბლონური, ანუ ერთფეროვანი მოქმედებით ხასიათდება, რაც მისი წევრების შეთანხმებული, სინქრონული მოქმედების საფუძველი ხდება. ამავე დროს, ყოველი სპციალური ჯგუფისათვის შემოქმედებითობის გარკვეული ხარისხია დამახასიათებელი, რაც, ძირითადად, მისი წევრების საქმიანობის შინაარსით განისაზღვრება (ერთია, როდესაც ადამიანი უწყვეტ კონვეიერზე მუშაობს და სულ სხვა გახლავთ, როდესაც ის რაიმე ტექნიკური დანადგარის დაგეგმარებით არის დაკავებული). ფაქტი ის გახლავთ, რომ ორგანიზებულ სოციალურ ჯგუფში ადამიანთა ფუნქციების განაწილების საშუალებით, ერთდროულად, როგორც ჯგუფის საერთო მიზნები, ასევე მისი ცალკეული წევრების მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილება და მათი მიზნების რეალიზება ხორციელდება. აქ სავსებით ბუნებრივად შემდეგი კითხვა ჩნდება: რა განაპირობებს იმას, რომ განსხვავებული უნარების, ინტერესების, მიდრეკილებების მქონე ადამიანები, როგორც ჯგუფის წევრები, ერთმანეთთან შეწყობილად მოქმედებენ და ერთიან მიზანს აღწევენ? ეს საკითხი ე.წ. სოციალური კონტროლის მექანიზმს ეხება, რომელსაც ქვემოთ განვიხილავთ.

6.1.3. სოციალური კონტროლის მექანიზმი.

ზემოდასმულ კითხვაზე მოკლე პასუხი შემდეგია: ინდივიდუალური მახასიათებლებით (უნარები, ინტერესები, განწყობები, მოთხოვნილებები, მიღლოდინები) ერთმანეთისაგან განსხვავებული ადამიანები კოორდინირებულ მოქმედებას იმის გამო ახორციელებენ, რომ მათ შორის სოციალური თანხმობა არსებობს. როგორც ვხედავთ, ინდივიდუალური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაში და ადამიანთა მოქმედებების ერთ მთლიანობად შეკვრა სოციალური თანხმობის საფუძველზე ხდება. ინდივიდუალურ მოქმედებათა გაერთიანებაში არსებითი მნიშვნელობა ადამიანთა შორის მიღწეულ თანხმობას ენიჭება. ადამიანთა შორის მიღწეული თანხმობა იმას ნიშნავს, რომ მათ გარე სამყაროს შესახებ ერთგვაროვანი თვალსაზრისი შეიმუშავეს, ამავე დროს, რასაკვირველია, ადამიანთა შორის მიღწეული თანხმობა აბსოლუტური და უცვლელი არ გახლავთ. ჩვეულ და შედარებით მყარ სოციალურ გარემოში ადამიანებმა მეტნაკლებად კარგად იციან რა და როდის უნდა გააკეთონ. მათ შორის ურთიერთობაში თანამშრომლობაც გაადვილებულია. ადამიანი კონკრეტულ ვითარებას აფასებს და ქცევის ჩვეულ ფორმებს მიმართავს. მაგალითად, თუ რაიმე რიგი დგას, ის ამ რიგს იკავებს, რადგან მან იცის, რომ სხვებიც იგივეს გააკეთებენ და მიზნის მიღწევაც ამით გაადვილდება. მიზანდასახული და მიზანშეწონილი სოციალური ქცევის რეალიზება სწორედ ამგვარი სოციალური თანხმობის საფუძველზე შეიძლება. როდესაც სოციალურ გარემოში განუსაზღვრელობა იზრდება და ამან შეიძლება კრიტიკულ ზღვარს გადააჭარბოს, მაშინ ორგანიზებული გარემო საფრთხის წინაშე აღმოჩნდება და გარკვეული სოციალური გარდაქმნის საჭიროება მაშინ რეალურად წარმოიქმნება. თუ რაიმე სოციალური მოდიფიკაცია განხორციელდა, მაშინ ახალი სოციალური წესრიგის დამყარებისათვის ადამიანთა შორის ახალი სოციალური თანხმობის შემუშავება და მისი ამოქმედება ხდება აუცილებელი. ადამიანთა შორის ახალი თანხმობის დადება სოციალური კონტროლის განხორციელების საფუძველია, ხოლო თვით სოციალური კონტროლის რეალიზება შემდეგი სოციალური მექანიზმების ამუშავებით არის შესაძლებელი.

სოციალური ნორმები. სოციალური ნორმები ჯგუფის წევრების სოციალური ქცევის მარეგულირებელ წესებს გამოხატავენ.

სოციალური ნორმები ჯგუფში ჩამოყალიბებული და მისი წევრების მიერ გაზიარებული ქცევის სტანდარტებია. მაგალითად, სიმფონიური ორკესტრის ჩაცმულობას, გარკვეული მუსიკალური ნაწარმოების შესრულებას და მსმენელთა მიერ სათანადო დროს ტაშის დაკვრას შესაბამისი სოციალური ნორმები განსაზღვრავენ. სოციალური ნორმები ჯგუფის ცალკეული წევრების და მთლიანად მისი ფუნქციონირების მარეგულირებელ როლს ასრულებენ. როგორც ვიცით, ადამიანის სოციალური ქცევის თავისებურება მის მიერ აქ და ამჟამად არსებული სოციალური სიტუაციით არის მნიშვნელოვნად განსაზღვრული. როდესაც ინდივიდებს შორის სოციალური თანხმობა არსებობს, მაშინ ერთობლივ აქტივობაში მყოფი სუბიექტები სიტუაციებს ერთგვაროვნად აფასებენ და ეს იმ შემთხვევაშიც ასე ხდება, როდესაც მათ განსხვავებული თვალსაზრისები შეიძლება გააჩნდეთ. სოციალური ჯგუფის წევრებს ურთიერთობის ზოგადი მონახაზი გაცნობიერებული აქვთ და ამის შესაბამისად იმასაც ითვალისწინებენ, თუ რა წვლილი უნდა შეიტანოს ყოველმა მათგანმა საერთო საქმიანობაში. როდესაც ადამიანებს შორის საერთო თანხმობა არსებობს, მაშინ მათ ურთიერთობაში ჩართული ყველა მონაწილის მიმართ კონკრეტული და ერთგვაროვანი სოციალური მოლოდინები გააჩნიათ. ემპირიული გამოკვლევები ნათლად გვიჩვენებენ, რომ სოციალური ნორმები ადამიანის მიერ თავისი ემოციების გამოვლენაზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენენ. [4]. მიუხედავად იმისა, რომ ემოციები ადამიანში სპონტანურად აღმოცენდებიან, რეალურად მათი გამომჟღავნება, ხშირად, სუბუექტის მიერ სტანდარტული სიტუაციების შესაბამისი სოციალური ნორმების გათვალისწინებით ხდება. მაგალითად, როდესაც ადამიანი რაიმე წეღულებაზე მიდის, ის ყოველნაირად უნდა შეეცადოს, ვთქვათ, თუ მას რაიმემ გუნება გაუფუჭა, ეს მან არ უნდა გამოამჟღავნოს და არსებული სოციალური ეითარების შესაბამისად უნდა მოიქცეს. სოციალური ნორმების ერთობლიობა გარკვეული სოციალური ჯგუფის წევრთა ქცევების მარეგულირებელია, ის ამ ჯგუფის ნორმატიულ კულტურას გამოხატავს. სწორედ ამიტომ არის, რომ ერთი ნორმატიული კულტურის მქონე ადამიანები ერთმანეთს კარგად და ადვილად უგებენ, ხოლო სხვა ნორმატიული კულტურის წარმომადგენლებთან ურთიერთობის დროს იგივე

ადამიანები ხშირად გაუგებარ ან უხერხულ მდგომარეობაში ვარდებიან.

სოციალური როლები. როგორც აღნიშნეთ, ჯგუფის ერთობლივი მოქმედების საფუძველს მის წევრებს შორის ფუნქციების განაწილება წარმოადგენს. როდესაც ჯგუფის წევრებს შორის მათი ფუნქციები კარგად არის განაწილებული, მაშინ ერთობლივ საქმიანობაში ყოველი მონაწილის სათანადო წვლილიც ადვილი დასანახია. ამავე დროს, საერთო საქმეში ჯგუფის წევრების წვლილი ერთნაირი ღირებულების, მნიშვნელობის არ არის, ჯგუფში ყოველ წევრს გარკვეული სოციალური ადგილი, ანუ პოზიცია უკავია. სოციალურ პოზიციას გარკვეული ფუნქცია შეესაბამება, რომლის შესრულება მისთვის მინიჭებული სოციალური როლით განისაზღვრება. **სოციალურ როლში რაიმე სოციალური სტატუსის შესაბამისი მოსალოდნელი და შაბლონური ქცევების ერთობლიობა იგულისხმება**. მაგალითად, როდესაც ადამიანი რაიმეს საყიდლად მიდის, მაშინ ის მომხმარებლის როლს ასრულებს და, ამავე დროს, როგორც მყიდველს, მას საქონლის დათვალიერების, გამყიდველთან შეკამათების უფლება გააჩნია. როდესაც ადამიანი ავად ხდება, მაშინ მას არა მარტო რაიმე ფიზიკური ან ფსიქიკური სენი სჭირს, არამედ ის, ამავე დროს, ავადმყოფის სოციალურ როლსაც ასრულებს და ის ბიულეტენზე გადადის, რითიც ის სამსახურეობრივი როლის შესრულებისაგან დროებით თავისუფლდება. მისი ახლობლები, როგორც ავადმყოფის მიმართ, მას ყურადღებას არ უნდა აკლებდნენ.

ყოველ მეტნაკლებად ორგანიზებულ საქმიანობაში ადამიანთა სოციალური როლები ურთიერთდაკავშირებული არიან და, ფაქტობრივად, იმგვარად, როგორც ეს თეატრალურ წარმოდგენაში ხდება: სპექტაკლის მსვლელობის დროს კონკრეტული პერსონაჟის როლი მნიშვნელობას სხვა პერსონაჟების როლებთან მიმართებაში იძენს. ამდენად, სოციალური როლი ქცევათა ისეთი ერთობლიობა გახლავთ, რომელიც თავის თავში მისი შემსრულებლის ვალდებულებებს და უფლებებს შეიცავს. ვალდებულება სუბიექტის მიერ მისი როლიდან გამომდინარე იმ მოქმედების განხორციელებას ეხება, რომელსაც სხვები მისგან მოელიან. მაგალითად, ავადმყოფი ვალდებულია ყველა ღონე იხმაროს იმისათვის, რომ რაც შეიძლება მალე გამოჯანმრთელდეს (ავადმყოფის სოციალური როლიდან

„გამოვიდეს“) და ამ მიზნით ექიმთან თანამშრომლობს. ადამიანის მიერ გარკვეული სოციალური როლის შესრულება მის მიერ ამ როლის შესაბამისი უფლებების გამოყენებასაც გულისხმობს. უფლება სუბიექტის მიერ მისი სოციალური როლიდან გამომდინარე იმ მოთხოვნებს უკავშირდება, რომლებიც სხვების მიერვე უნდა დაკმაყოფილდეს. მაგალითად, მომხმარებელს იმის უფლება გააჩნია, რომ მას გამყიდველი თავაზიანად მოექცეს. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, სოციალური როლები ურთიერთდამოკიდებული მოვლენებია, ამიტომ ისინი გარკვეულ სოციალურ მოლოდინებთან არიან დაკავშირებული. აქედან ნათელია, რომ ადამიანთა სოციალური ურთიერთობის პროცესში ის, რაც ერთისთვის უფლებას წარმოადგენს, მეორესთვის ის ვალდებულება გახლავთ.

პიროვნების მიერ როლური ვალდებულების შესრულება და, ამავე დროს, მის მიერ როლური უფლებების რეალიზაცია როლის თამაშის ცნებით აღინიშნება. ყოველმა ადამიანმა, გარკვეულ ფარგლებში, რასაკვირველია, იცის იმის შესახებ – ამა თუ იმ ვითარებაში როგორ უნდა მოიქცეს. სოციალური აქტიურობის კოორდინირებული მიმდინარეობა არსებითად ურთიერთობაში მყოფ პარტნიორების როლურ ურთიერთგაგებაზეა დამოკიდებული. ურთიერთგაგების აუცილებელი პირობა (რაც კომუნიკაციის პროცესის დახასიათების დროს გამოიკვეთა ყველაზე მკაფიოდ, იხ. 2-ე თავი) შემდეგი გახლავთ: ურთიერთობაში მყოფმა სუბიექტებმა საკუთარი თავი სხვის ადგილზე უნდა წარმოადგინონ, რაც სხვისი სოციალური როლის გაცნობიერებას, მის მიღებას ნიშნავს. მაგალითად, გამყიდველს შეუძლია წარმოადგინოს ის, თუ მის მიერ შეთავაზებული პროდუქცია მყიდველს როგორ შეუძლია აღიქვას და ამის შესაბამისად მან მომხმარებლისათვის საქონლის შეთავაზების სათანადო ფორმა გამონახოს. ამდენად, სხვისი როლის მიღება როლის თამაშის მთლიანი პროცესის მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილია.

სოციალური სტატუსი. სოციალური კონტროლის ერთერთი დასაყრდენი ჯგუფში ადამიანის სოციალური სტატუსი გახლავთ. **ჯგუფში მისი წევრების მიერ დაკავებულ ადგილს, ანუ პოზიციას სოციალური სტატუსი ეწოდება.** სოციალური სტატუსი გარკვეული თვისებებით, კერძოდ, ეკონომიკური, პროფესიული, ეთნიკური და ა.შ. ხასიათდება. სოციალური როლი და სოციალური სტატუსი ერთმანეთთან ორგანულად არიან დაკავშირე-

ბული: პირველი სტრუქტურული მახასიათებელია, ხოლო მეორე დინამიკური. სოციალური სტატუსი ადამიანისათვის მინიჭებული ვალდებულებების და უფლებების სტრუქტურულ მთლიანობად განიხილება, ხოლო მისი სუბიექტის მიერ ამოქმედება როლური ქცევის განხორციელებას აქვს მინდობილი. პიროვნება ჯგუფში გარკვეულ ადგილს იკავებს და თავის თავს ამ დაკავებული პოზიციის მიხედვით ადამიანთა სათანადო კატეგორიას მიაკუთვნებს. ის თავის თავზე მის მიერ დაკავებული სოციალური პოზიციის შესაბამის ვალდებულებებს იღებს და, ამავე დროს, იმასაც მოელის, რომ ჯგუფის სხვა წევრებიც მის უფლებებს ითვალისწინებენ. სუბიექტს იმის მოტივაცია გააჩნია, რომ მან თავისი სოციალური სტატუსი არამარტო შეინარჩუნოს, არამედ აამაღლოს კიდეც.

პიროვნების სოციალური სტატუსი მის სოციალურ ქცევასთან უშუალოდ არის დაკავშირებული. ჯგუფში სუბიექტის რეალური ადგილი არსებითად იმით განისზღვრება, თუ როგორი ურთიერთობა არსებობს მასსა და ჯგუფის სხვა წევრებს შორის, რომლებსაც ჯგუფში მისგან განსხვავებული სოციალური სტატუსები გააჩნიათ. აქედან გამომდინარე გასაგებია, რომ სოციალური სტატუსის შესანარჩუნებლად ან მის ასამაღლებლად სუბიექტი ისე უნდა მოიქცეს, რომ სხვებთან არსებული ურთიერთობის სათანადო დონეზე გაგრძელება უნდა უზრუნველყოს. მხოლოდ ამ პირობის დაცვით შეუძლია მას ივარაუდოს, რომ მის მიმართ სხვების მხრიე იგივე მოპყრობას ექნება ადგილი, ისეთივეს, რომელსაც მანამდე ისინი მის მიმართ ავლენდენ.

სტატუსური იერარქია სხვადასხვა სოციალურ ჯგუფებში (მთლიანად საზოგადოებაშიც) სხვადასხვაგვარია. ცხოვრებისეული კარიერის თვალსაზრისით, ადამიანმა, როგორც ერთი რაიმე სოციალური ჯგუფის წევრმა, შეიძლება ბევრს მიაღწიოს, ხოლო მეორე სოციალურ ჯგუფში კი – თითქმის ვერაფერს. მაგალითად, პიროვნებამ, რომელსაც მისი მეზობლები, როგორც სპეციალისტს, დიდად აფასებენ, თავისი კოლეგების ასეთივე შეფასება შეიძლება ვერ დაიმსახუროს. როგორც აღვნიშნეთ, ადამიანი სოციალური სტატუსის შენარჩუნების და მისი ამაღლებისაკენ მისწრაფის. ეს მისწრაფება ნათლად იმ ცვლილებაში ჩანს, რომელსაც მისი სოციალური ქცევა მისიეე სოციალური სტატუსის ცვლილებასთან დაკავშირებით განიცდის.

ეს აშკარად მაშინ ვლინდება, როდესაც ადამიანი ერთი სოციალური ჯგუფიდან მეორეში გადადის და ამ ახალი ჯგუფის წევრი ხდება. მაგალითად, როდესაც ვინმე პოლიციელად იწყებს მუშაობას, ის საკმაოდ თავისებურ სოციალურ გარემოში ხვდება. გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ, ის თავის საქმიანობას და საკუთარ თავს, წარსულთან შედარებით, თვისებრივად განსხვავებულ შეფასებას აძლევს, რის გამოც მისი ცხოვრებისეული მოქმედების სტილი შეიძლება ისე მკვეთრად შეიცვალოს, რომ მისი გაგება და მასთან ურთიერთობა ახლობლებსაც კი გაუჭირდეს.

სოციალური სანქციები. სოციალური ნორმების დაცვის და დარღვევის შემთვევაში ჯგუფი (სათანადო პირების სახით, რომლებიც გარკვეული უფლებებით არიან აღჭურვილი) ამაზე სათანადოდ რეაგირებს, რამაც სათანადო სანქციების სახე შეიძლება მიიღოს. **ადამიანზე ზემოქმედების იმგვარ ღონისძიებას, რომელიც სოციალური კონტროლის გატარების ხელშემწყობია სოციალურ სანქციად განიხილება.** სოციალური სანქცია ორი სახის, კერძოდ, დადებითი ან უარყოფითი შეიძლება იყოს. მაგალითად, რაიმე პროფესიულ საქმიანობაში დაწესებული ნორმატივების ხშირმა გადაჭარბებამ (შრომის ეფექტურობის მაჩვენებელი) მომუშაეის ხელფასის მომატება, პრემიალური ანაზღაურება, თანამდებობრივი დაწინაურება და სხვ. განაპირობოს, ხოლო იმავე შრომითი ნორმატივების ხშირმა შეუსრულებლობამ (მუშაობის არაეფექტურობის მაჩვენებელი), პირიქით – მისთის ხელფასის დაქვეითება, პრემიალური თანხის გაუცემლობა, თანამდებობრივი დაქვეითება და სხვ. გამოიწვიოს. აქ ყურადღებას უარყოფით სანქციებზე გავამახვილებთ, რადგან ისინი სოციალური კონტროლის ეფექტური, მაგრამ ჯგუფის წევრებისათვის პიროვნულად საკმაოდ მტკივნეული ღონისძიებები გახლავთ.

სოციალური ნორმების დარღვევის შემთხვევაში ჯგუფის წევრის უგულებელყოფა (ე.წ. ოფიციალური იზოლაცია), მისი ჯგუფიდან განდევნა, საპატიმროში მოთავსება, სიკვდილით დასჯა – უარყოფითი სოციალური სანქციებია. აღსანიშნავია, რომ ყოველ კარგად ორგანიზებულ ჯგუფში არსებობენ ადამიანები, რომელბსაც, მათი როლური ფუნქციებიდან გამომდინარე, სათანადო სოციალური სანქციების გამოყენებით სოციალური კონტროლის მექანიზმის ამოქმედება ევალებათ.

როდესაც ჯგუფური ნორმების დაცვა ჯგუფის წევრების სოციალურ თანხმობაზეა დამყარებული, მაშინ ჩვენ ალიარებული ძალაუფლების გამოყენებასთან გვაქვს საქმე. ამ თვალსაზრისით, სოციალური ჯგუფის ყოველი წევრის სოციალური ქცევა კონტროლის ობიექტი ხდება. სოციალური კონტროლის ობიექტები ადამიანები იმდენად არიან, რამდენადაც მათი მოქმედების თავისუფლება არის შეზღუდული, ისინი ყოველთვის იმგვარად ვერ მოქმედებენ, როგორც ეს მათ სურთ. მონაწილეობს რა ერთობლივ საქმიანობაში, ჯგუფის ყოველმა წევრმა სხვების მოთხოვნილებებს ანგარიში უნდა გაუწიოს. სოციალური გარემო პიროვნებაზე მძლავრ, ზოგჯერ კი მართლაც „სასტიკ“ ზეწოლას ახდენს (ამაში მომდევნო ქვეთავებში განხილული საკითხების გაცნობის დროს დაერწმუნდებით). მაგალითად, სუნთქვა თანდაყოლილი, უპირობო რეფლექსია, რომელიც ადამიანის ნებელობას ნაკლებად ემორჩილება, მაგრამ სოცალური კონტროლის ობიექტი ისიც კი ხდება. ვთქვათ, როდესაც ქოშინს ვინმე იმის გამო იკავებს, რომ სხვის თვალში სუსტი ან ავადმყოფი არ გამოჩნდეს. ამდენად, ნებისმიერ ჯგუფში უარყოფითი სოციალური სანქციების გამოყენებით ადამიანის მოქმედების შეზღუდვასთან გვაქვს საქმე, რაც ადამიანთა ურთიერთობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მარეგულირებელი ძალა გახლავთ.

6.2. ჯგუფის გავლენა ქცევის ეფექტურობაზე

ერთ-ერთი პირველი საკითხი, რომელიც სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე მკვლევარების ყურადღება მიიპყრო ადამიანის საქმიანობის ნაყოფიერებაზე ჯგუფის გავლენა იყო. მათ განსაკუთრებული ინტერესი ე.წ. სოციალური ფასილიტაციის და სოციალური სისარმაცის მოვლენათა შესწავლის მიმართ გამოიჩინეს, რომელთა განხილვას ეს ქვეთავი ეძღვნება.

6.2.1. სოციალური ფასილიტაცია.

ჯერ კიდევ 19-ე საუკუნის ბოლოს ნ. ტრიპლეტმა გამოაქვეყნა სტატია სახელწოდებით: „ტემპის მამოძრავებელი ძალები და შეჯიბრი“, რომელშიც ინდივიდუალურად და ჯგუფში მიმდინარე აქტივობის ეფექტურობას შორის მნიშვნელოვანი განსხვავება იყო ნაჩვენები [5]. ნ. ტრიპლეტის მიერ ჩატარებულ გამოკვლევაში ნაჩვენები იყო, რომ ველომბროლელები იმ შემთხვევაში აჩვენებდნენ უკეთეს შედეგებს, როდესაც ისინი ერთმანეთს ეჯიბრებოდნენ და არა იმ ვითარებაში, როდესაც ისინი სისწრაფის მაჩვენებლის გაუმჯობესებას ინდივიდუალურად ცდილობდნენ. მის მიერ მიღებულმა შედეგებმა ისიც აჩვენეს, რომ როდესაც ბავშვებს სათევზაო ანკესის ტროსის რაც შეიძლება სწრაფად დახვევა მოთხოვეს, მათ ეს დავალება ერთმანეთთან შეჯიბრის დროს ბევრად უფრო უკეთ გააკეთეს ვიდრე მაშინ, როდესაც იგივე დავალებას ისინი ინდივიდუალურად ასრულებდნენ. ეს გამოკვლევა ამ ავტორის თანამედროვეებმა ფაქტობრივად უყურადღებოდ დატოვეს და მხოლოდ 25 წლის გასვლის შემდეგ ფ. ოლპორტმა ამ საკითხის შესასწავლად რამოდენიმე ექსპერიმენტი ჩაატარა [6].

მიღებული შედეგების თანახმად, სხვებთან ერთად ყოფნა გადამრავლების ოპერაციების და ტექსტიდან რაიმე დავალებული ასოს ამოშლის სისწრაფეს მნიშვნელოვნად აუმჯობესებს. ამ მოვლენას ფ. ოლპორტმა **სოციალური ფასილიტაცია (ხელის შეწყობა) უწოდა, რაც სხვათა თანდასწრების გამო ადამიანის მიერ დავალების შესრულების გაუმჯობესებას ნიშნავს.** მაგრამ, შემდგომმა კვლევა-ძიებამ გამოავლინა, რომ სხვების თანდასწრება არა მარტო აუმჯობესებს ქცევის ეფექტურობას, არამედ პირიქით – მას აუარესებს. 241 გამოკვლევის (მთლიანობაში 24. 000 ცდისპირის მონაცემები) ანალიზმა ცხადყო, რომ სხვების თანდასწრება დადებით ეფექტს შედარებით მარტივი დავალების შესრულების შემთხვევაში იძლევა, ხოლო შედარებით რთული დავალებების კეთების დროს ის დავალების შესრულების ეფექტურობას ამცირებს. გარდა ამისა, სხვების თანდასწრება ადამიანის მიერ გამოცდილებით შეძენილი პრინციპით წარსულში ამოხსნილი ამოცანის გადაწყვეტას აადვილებს და ცდისპირების მოქმედებას უფრო ეფექტურს ხდის, ხოლო იმ ამოცანების, ანუ დავალებების შესრულების ეფექტურობას,

რომლის გამოცდილება ცდისპირს ნაკლებად გააჩნია, პირიქით – ამცირებს.

აღნიშნული ემპირიული მონაცემების ღრმად გაანალიზება რ. ზაიონცმა სცადა და მან მათი ახლებური გააზრება შემოგვთავაზა. ექსპერიმენტული ფსიქოლოგიიდან ცნობილი იყო, რომ ორგანიზმის აგზნებული მდგომარეობა დომინანტურ რეაქციას აძლიერებს. აგზნების მომატება შედარებით ადვილი დავალებების შესრულების ეფექტურობას ამაღლებს. ამ შემთხვევაში ყველაზე მოსალოდნელი, ანუ დომინანტური მოქმედების განხორციელებით ამოცანის სწორ გადაწყვეტას განაპირობებს, მაგალითად, ცდისპირები მათთვის მიცემულ ანაგრამებს მაშინ უფრო ადვილად ხსნიან, როდესაც ისინი აგზნებულ მდგომარეობაში იმყოფებიან. შედარებით რთული დავალების შესრულებას რაც შეეხება, რომელშიც სწორი პასუხი თავისთავად არ „ჩნდება“, მაშინ აგზნება დავალების შეუსრულებლობას იწვევს [7]. რ. ზაიონცმა შემდეგი თეორიული ვარაუდი დაუშვა: სხვების თანდასწრებამ ადამიანში აგზნების (დაძაბულობის) მდგომარეობა შეიძლება აღძრას. იმ შემთვევაში, თუ სოციალური აგზნება ადამიანის წამყვან, ანუ დომინირებულ ქცევით რეაქციას აძლიერებს, მაშინ მან მარტივი ამოცანის გადაწყვეტას ხელი უნდა შეუწყოს, ხოლო რთული ამოცანების გადაწყვეტას პირიქით – ხელი უნდა შეუშალოს. რ. ზეიონცს მიაჩნია, რომ ექსპერიმენტულ გამოკვლევებში გამოყენებული მარტივი ამოცანები ისეთი ბუნების იყო, რომელთა გადაწყვეტის „რეპერტუარი“ ცდისპირების მიერ დასწავლით, ანუ გამოცდილებით არის შეძენილი ან მასში უპირობო ქცევითი პასუხის სახით არსებობს. ამიტომ, სხვების თანდასწრება ამგვარი ამოცანების გადაწყვეტის ხელშემწყობი პირობის როლში გამოდის. შედარებით რთულ ამოცანებს რაც შეეხება, ამ შემთხვევაში ვითარება მნიშვნელოვნად განსხვავებულია: ცდისპირისათვის მიცემულ ამოცანაზე სწორი პასუხის გაცემის ალბათობა ბევრად უფრო ნაკლებია.

რ. ზაიონცი, როგორც მკვლევარი, მიღებული შედეგების მხოლოდ ინტერპრეტაციით, რასაკვირველია, არ დაკმაყოფილდა, მან ამ საკითხის უფრო ღრმა შესწავლის მიზნით, თავის კოლეგებთან ერთად ექსპერიმენტების რამოდენიმე სერია განახორციელა. სანიმუშოდ ერთ-ერთ მის გამოკვლევას გავეცნოთ. ექსპერიმენტში ცდისპირებს მიწოდებული უაზრო სიტყვების

ჩამონათვალიდან ყოველი სიტყვის 1 გამეორებიდან დაწყებული 16-ჯერ გამეორება ევალებოდა. შემდგომ ცდისპირებს უთხრეს, რომ ყოველი სიტყვა სათითაოდ ეკრანზე გამოჩნდებოდა. სინამდვილეში ეკრანზე წამის მეასედში გაურკვეველი ხაზების პროეცირება ხდებოდა და მიუხედავად ამისა, ცდისპირები ეკრანზე იმ სიტყვებს ალიქვამდენ ილუზორულად, რომლებიც მათ ექსპერიმენტის პირველ ფაზაში დაუფიქსირეს. ეს დაფიქსირებული სიტყვები დომინირებულ რეაქციას წარმოადგენენ. ამავე დროს, ცდისპირები იგიეე დაეალებას სხვების თანდასწრებით უფრო კარგად ასრულებდენ, ვიდრე ინდივიდუალური აქტივობის შემთხვევაში.

ერთ-ერთ გამოკელევაში, რომელიც აგზნების ხარისხს და ქცევის ეფექტურობას შორის კავშირის შესწავლას გულისხმობდა, ჭაბუკმა-მოყვარულმა კალათბურთელებმა მიიღეს მონაწილეობა. [8]. მიღებული მონაცემებიდან შემდეგს გამოეყოფთ: შედარებით „ძლიერი“ კალათბურთელების, მაყურებლების დაუსწრებლად, კალათში ზუსტი ტყორცნების რაოდენობა 63%-ს უდრიდა, ხოლო მაყურებელთა თანდასწრებით – 74%-ს მიაღწია; მათთან შედარებით „სუსტმა“ კალათბურთელებმა მაყურებლის დაუსწრებლად, კალთაში ზუსტად 34%-ი ტყორცნა განახორციელეს, ხოლო მაყურებელთა თანდასწრების პირობებში – მაჩვენებელი 25%-ზე დაეიდა. ეს შედეგი სპორტის მოყვარულთათეის მართლაც რომ ტრაეიალურია: გულშემატკივრებისათეის საყოველთაოდ ცნობილია, რომ სხვის მოედანზე თამაშთან შედარებით, საკუთარ მოედანზე თამაში უფრო ხელსაყრელია. გულშემატკივრები სტადიონებს ავსებენ და თაეის გუნდს მხურვალედ უჭერენ მხარს და ამაში ისინი მართლაც არ ცდებიან. ეს ასეა, როდესაც მხარს შედარებით ძლიერ გუნდს ეუჭერთ. მაგრამ შედარებით სუსტი გუნდის შემხვევაში რა უნდა ვიღონოთ? ეიმედოვნებთ, რომ ნამდვილი გულშემატკივარი არსებულ ემპირიულ მონაცემებს (რომლებიც ჯერ კიდევ დასაზუსტებელია) ანგარიშს ნაკლებად გაუწევს და ის სტადიონისაკენ მაინც გაემართება (ამ შემთხვევაში, პირველ რიგში, ალბათ „რატომღაც“ ფეხბურთი გეახსენდება).

თეით აგზნების გამომწვევ მიზეზებს რაც შეეხება, ამის შესახებ შემდეგი თვალსაზრისები არსებობს. პირველი თვალსაზრისის მიხედვით, აგზნებას უშუალოდ სხვების ფიზიკურად ყოფნა კი არ იწვევს, არამედ მომქმედი სუბიექტის მიერ იმის

გათვალისწინება, თუ როგორ შეფასებას აძლევენ მას მაყურებლები, რასაც შეფასების შიში უწოდეს. როდესაც ზემოაღწერილ რ. ზეიონცის და სხვ. ექსპერიმენტში ცდისპირებს თვალები აუხვიეს, (გარკვეული ექსპერიმენტული მანიპულაციის გამოყენებით) მაშინ ცდისპირების დაფიქსირებული რეაქციის რაოდენობამ არ მოიმატა. იგივე შედეგი სხვა ვითარებაშიც გამოამჟღავნდა: სარბენ ბილიკზე მორბენალი სპორტსმენები სირბილის სიჩქარეს უმატებდენ მაშინ, როდესაც სარბენ ბილიკთან ახლო მსხდომი მაყურებელი მათთან პირით იჯდა და არა ზურგით. მეორე თვალსაზრისის თანახმად, თვითონ შეფასების შიშის ფაქტორი (ნეტავ რა შეფასებას მაძლევს მაყურებელი?) მოქმედ სუბიექტს ყურადღებას უფანტავს, რაც მისი შემეცნებითი სტრუქტურის გადატეირთვას იწვევს, ხოლო ეს უკანასკნელი მისი აგზნების უშუალო მიზეზი ხდება. მესამე თვალსაზრისის თანახმად, რომელსაც რ. ზაიონცი იზიარებს, თავისთავად სხვების ყოფნის ფაქტი სუბიექტის აგზნების გამოწვევისათვის საესებით საკმარის პირობას წარმოადგენს. ამის უტყუარი არგუმენტი ის გახლავთ, რომ რეაგირების ინტენსიობის ამგვარ პირობაში ზრდა ცხოველებშიც შეიმჩნევა [9]. დღესდღეობით სამივე არსებული თვალსაზრისი გასათვალისწინებელია, ხოლო მათი სისწორის საკითხს მომავალი კვლევაძიება გადაწყვეტს.

6.2.2. სოციალური სიზარმაცე

ემპირიული შესწავლის შედეგად უკვე 19-ე საუკუნის დასასრულს ცნობილი გახდა რომ ჯგუფის წევრების ერთობლივი შრომისუნარიანობა მისი ცალკეული წევრის შრომისუნარიანობის ნახევარს არ აღემატება. ამ შედეგის თანახმად, „ძალა ერთობშია“ დევიზის საწინააღმდეგოდ, ინდივიდუალურ ძალისხმევასთან შედარებით, კოლექტიური მოქმედების შემთხვევაში **ჯგუფის ცალკეულმა წევრებმა მოქმედების ნაკლები მოტივაცია შეიძლება გამოავლინონ** [10].

სოციალური სიზარმაცის განმაპირობებელი ფაქტორების შესწავლა ამჟამადაც მკვლევართა დიდ ინტერესს იწვევს. ამგვარი კვლევის კლასიკურ ვარიანტში ბაგირის გადაძლევის სპეციალურად კონსტრუირებული დანადგარი გამოიყენება. თვალახვეული ცდისპირები ამ დანადგარზე პირველ პოზიციას იკავებენ. ბაგირის თავისკენ გადაძლევის მიზნით, ცდისპირებს

ეცალებათ ამ მცდელობაში რაც შეიძლება მეტი ძალისხმევა გამოაცალონონ. საგულისხმო ის გახლავთ, რომ როდესაც ცდისპირებს იმაში აჯერებენ, რომ მათი ძალისხმევა ინდივიდუალურ და არა ერთობლივ ხასიათს ატარებს, მაშინ მათ მიერ გამოვლენილი ძალისხმევის მაჩვენებლები 18%-ით იზრდებოდა. მსგავსი შედეგები ე.წ. იმიტაციურ გამოკვლევებშიც არის მიღებული. მაგალითად, ველოტრენაჟორების პედალებს ცდისპირები უფრო სწრაფად იმ შემთხვევაში ატრიალებდენ, როდესაც მათ იმის სჯეროდათ, რომ მათზე დაკვირვება არა კოლექტიური, არამედ ინდივიდუალური მოქმედების პირობებში წარმოებს [11].

სოციალური სიზარმაცის შესასწავლად რამოდენიმე ექსპერიმენტი კ. უილიამსმა და სხვ. ჩაატარეს [12]. ცდისპირებს თხოვდნენ რაც შეიძლება ხმამაღლა ეყვირათ და ტაში დაეკრათ. ცდისპირები ამ დავალებას ორ განსხვავებულ ვითარებაში ასრულებდენ – ჯგუფურად (ექვსი ადამიანი) ან ინდივიდუალურად. აღსანიშნავია, რომ ცდისპირების მიერ ერთობლივი აქტიურობის დროს არაკოორდინირებული მოძრაობების გამორიცხვის საბაბით, პირველ ვითარებაში ცდისპირებს თვალებს უხვევდენ და მათ ეგონათ, რომ დავალებას ისინი სხვებთან ერთად ასრულებდენ, სინამდვილეში კი ცდისპირები დავალებას მარტო, ინდივიდუალური წესით ანხორციელებდენ. მიღებული შედეგების თანახმად, ხმაურის სიძლიერეს, რომელსაც ცდისპირი ინდივიდუალურად გამოსცემდა, ჯგუფური ხმაურის ინტენსიობას თითქმის ორჯერ აღემატებოდა. სხვა ექსპერიმენტში ცდისპირები ნახევარწრედ დასვეს და მათ საყურისები გაუკეთეს, რომელშიც ისეთი გამაყრუებელი ოვაციის ხმა ისმოდა, რომ მათ არც თავისი და არც სხვისი ხმის მოსმენა აღარ შეეძლოთ. აქაც დავალება პირველი ექსპერიმენტის იდენტური იყო. მიღებულმა რეზულტატებმა სოციალური სიზარმაცის ნათელი ეფექტი გამოაცალკევეს: როდესაც ცდისპირები იმაში იყვნენ დარწმუნებული, რომ მათთან ერთად დავალებას სხვებიც ასრულებენ, მაშინ, ფიქტიურ მარტო ყოფნის ვითარებასთან შედარებით, მათ მიერ ატეხილი ხმაურის ინტენსიობა ერთი მესამედით ნაკლები იყო.

კ. უილიამსი და სხვ. იმაზეც მიგვიანიშნებენ, რომ ზემოაღნიშნული კანონისომიერება, რიგი დამატებითი ფაქტორების გათვალისწინების შედეგად, ყოველგვარ ვითარებებში ერთგვაროვანი შეიძლება არ აღმოჩნდეს. ერთ-ერთი ასეთი მნიშვნელო-

ვანი ფაქტორი ჯგუფის ცალკეული წევრის მოტივაციის გაზრდა გახლავთ, რამაც, შესაბამისად, მთლიანად ჯგუფის მოქმედების პროდუქტიულობაც შეიძლება გაზარდოს. საერთო მიზნის მიღწევაში პირადი პასუხისმგებლობის განცდა ის ცვლადია, რომელიც სოციალური სიზარმაცის საწინააღმდეგოდ მოქმედებს. ნიჩბოსანთა შეჯიბრი ამის კარგი მაგალითია: განა ნიჩბოსანთა ეკიპაჟის ყოველი წევრი, ერთეულებში მოასპარეზე ნიჩბოსნებთან შედარებით, ნაკლებ ძალისმევას ხარჯავს? რა საკვირველია – არა! (გაიხსენოთ ორგანიზებული ჯგუფის მიზანდასახულობის თვისება, რომელიც მას მოქმედების ერთიან სუბიექტად გარდაქმნის). შეჯიბრებაში გამარჯვების მიღწევის მოტივაცია ორივე შემთხვევაში მაქსიმალურია, ხოლო ეს ასე თუ არ იქნება, მაშინ ჩვენ, შედეგის თვალსაზრისით, სოციალური სიზარმაცის ეფექტთან გვექნება საქმე. ამ ეფექტის გამორიცხვის მიზნით, მაგალითად, გუნდური სახეობის სპორტსმენების ინდივიდუალური ქცევის ვიდეოფირზე დაფიქსირებით მწვრთნელებს ცალკეული მოთამაშის პასუხისმგებლობის ამაღლება მათი მოქმედების სათანადო შეფასების საფუძველზე შეუძლიათ. ამგვარ მიდგომას განსაკუთრებული მნიშვნელობა მრეწველობის სფეროში ცალკეული მომუშავის და შრომითი ჯგუფების ეფექტურობის შეფასებისათვის გააჩნია. მაგალითად, როდესაც, ვთქვათ, ქარხნის ადმინისტრაცია მიზნად მთლიანი კოლექტივის ან მისი ცალკეული ქვედანაყოფის შრომითი ეფექტურობის ამაღლებას და მასში არსებული სოციალურ-ფსიქოლოგიური კლიმატის გაუმჯობესებას ისახავს, მაშინ ცალკეულ შრომით ჯგუფებში ყოველი მომუშავის შრომითი მოტივაციის ხარისხის გათვალისწინება სჭირდება. თუ ამას ორგანიზაციის ადმინისტრაცია ვერ ახერხებს, ამ შემთხვევაში მოსალოდნელია, რომ ქარხანამ, როგორც ერთიანმა სოციალურმა სისტემამ, მნიშვნელოვანი სარალი განიცადოს – შემცირდეს შრომის ნაყოფიერება და შრომით უკმაყოფილო მომუშავეთა რაოდენობა საგრძნობლად გაიზარდოს.

ემპირიული გამოკვლევები იმასაც გვიჩვენებენ, რომ როდესაც მომუშავეთა ჯგუფის, როგორც ერთიანი შრომის სუბიექტის, სხვადასხვა ფორმით სტიმულირება წარმოებს, მაშინ ამ ჯგუფის წევრები პროფესიული საქმიანობის პროცესში დიდ ძალისხმევას ამჟღავნებენ [13]. ამდენად, ადამიანთა საქმიანობის სხვადასხვა სფეროში სოციალური სიზარმაცის ფენომენის გა-

მოვლენასთან გვაქ საქმე. ამავე დროს, ხაზგასასმელია, რომ ეს იმ შემთხვევაში ხდება, როდესაც სოციალური ჯგუფის წევრები ერთად საქმიანობენ, მაგრამ ამ საქმიანობის შედეგებზე ინდივიდუალურ პასუხისმგებლობას არ აგებენ. აღნიშნული პირობის დარღვევის შემთხვევაში ფასილიტაციის, ანუ ჯგუფის წევრების ერთმანეთზე დადებითი ზემოქმედების შედეგად მისი ეფექტურად მოქმედების დიდი ალბათობა არსებობს.

ზემონათქვამი გარკვეულ თეორიულ მიდგომებშია ინტეგრირებული. სოციალური სიზარმაცის საფუძვლად მდებარე სოციალურ-ფსიქოლოგიური მექანიზმების თვალსაზრისით ორი თეორიული პრინციპია საყურადღებო. პირველი პრინციპის თანახმად, რომელსაც **პასუხისმგებლობის განაწილებას** უწოდებენ, სოციალური სიზარმაცის მოვლენას მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც რაიმე აქტივობის დროს ჯგუფის წევრები საერთო საქმეში თავისი წვლილის ანონიმურობას, ანუ შეუფასებლობას განიცდიან, როდესაც მათ სჯერათ, რომ ჯგუფურ მოქმედებაში მათი წვლილი უცნობია. ასეთ ვითარებაში ადამიანი განხორციელებულ საქმიანობაში საკუთარ მოტივაციას და შესაბამისად ძალისხმევას მნიშვნელოვნად ამცირებს. პასუხისმგებლობის პრონციპი იმაზეც მიგვითითებს, რომ სოციალური სიზარმაცის თავიდან აცილება ჯგუფის წევრებისათვის ისეთი ინფორმაციის მიწოდებით შეიძლება, რომლის საშუალებით ყოველი მათგანის საერთო საქმეში მათი ინდივიდუალური წვლილი ცნობილი გახდება და ჯგუფის ყოველი წევრი მას სათანადოდ შეაფასებს (ზემომოყვანილი მაგალითი გაიხსენოთ) [13].

მეორე თეორიული მიდგომა, რომელსაც **სამართლიანობის პრინციპი** ეწოდება, საკითხის არსს ჯგუფის ცალკეული წევრის იმ ვარაუდში ხედავს, რომლის თანახმად, ის თანაჯგუფელებისაგან საერთო საქმიანობაში ნაკლები ძალისხმევის გამოვლენას ელის, სხვების მხრივ სოციალური სიზარმაცის გამომჟღავნებას ვარაუდობს. ადამიანის ამ სუბიექტური ვარაუდის გამო, აქტივობაში ჩაბმული ჯგუფის ყოველი წევრი რაც შეიძლება ნაკლები ძალისხმევის დახარჯვას ცდილობს. იმავე ჯგუფის წევრები ამავე პრინციპებით ხელმძღვანელობენ და ამიტომ ისინი ე.წ. შრომის განაწილების უკუგების მოლოდინს უწევენ ანგარიშს. მაგალითად, ერთ-ერთმა ემპირიულმა გამოკვლევამ გვიჩვენა, რომ ოფიციანტები, რომლებსაც მიაჩნიათ, რომ სხვა ოფიციანტები, მათთან შედარებით, დროის განმავლობაში უფ

რო ნაკლებ მაგიდებს მოემსახურენ, ამის გამო, შრომის განაწილების და სათანადო უკუგების პრინციპის დაცვის მიზნით, (მათ ცნობირებაში ეს უსამართლობის განცდის ფორმით აისახება) შემდგომში ისინი დღის განმავლობაში ნაკლებ კლიენტებს ემსახურებოდნენ (შრომის მოტივაციის შემცირება და, შესაბამისად, საქმიანობის ეფექტურობის გაუარესება). როდესაც ადამიანი თვლის, რომ ჯგუფის სხვა წევრებიც საქმიანობაში მისსავე ძალისხმევით არიან ჩართული, მაშინ იმის დიდი ალბათობა არსებობს, რომ ის სოციალური სიზარმაცის ტაქტიკას აღარ გამოიყენებს. [14].

6.3. ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღება

საზოგადოებრივი ცხოერების და შესაბამისი სოციალური ინსტიტუტების აღსაგობის და შინაარსის გართულებასთან ერთად, გადაწყვეტილებათა მიღება სულ უფრო ხშირად ადამიანთა ჯგუფების, კერძოდ, კოლეგიების, დირექციების, საექსპერტო კომისიების, პედაგოგების საბჭოების და სხვადასხვა კომიტეტების მიერ ხდება. ჯგუფური გადაწყვეტილებათა მნიშვნელობის გაზრდა, რომლებსაც ხშირად კოლეგიალურს უწოდებენ, მრავალი ფაქტორებით არის განპირობებული. ერთი მხრივ, როგორც ცხოერებისეული გამოცდილება გვიჩვენებს, ისინი, ინდივიდუალურ გადაწყვეტილებებთან შედარებით, მეტი რაციონალურობით ხასიათდებიან. ჯგუფში პრობლემების განხილვა არსებული ალტერნატივების უკეთ და მრავალმხრივი შეფასების საშუალებას იძლევა. მეორე მხრივ, გადაწყვეტილებათა მიღების ჯგუფური წესი, თავისი არსით, უფრო დემოკრატიულია: ჯგუფის წევრები არჩევანის ერთობლივად აკეთებენ და მის მიმართ მეტ პასუხისმგებლობას გრძნობენ. დაბოლოს, რაც ძალზე მნიშვნელოვანია, ეროვნული გადაწყვეტილების მიღება მისი შესრულების ალბათობას ზრდის: მთელი ჯგუფი ან მისი გარკვეული ნაწილი გაკეთებული არჩევანის განხორციელების პროცესში აქტიურად ერთვება. ამჟამად, ჯგუფური გადაწყვეტილებათა მიღების საფუძვლად მდებარე მექანიზმების კვლევა უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ინდივიდუალური გადაწყვეტი-

ლებების განმსაზღვრელი ფაქტორების შესწავლა. ამ მიმართულებით ჩატარებულმა კვლევა-ძიებამ ჯგუფური გადაწყვეტილებების მიღების რიგი თავისებურებები გამოავლინეს, რომლებსაც ქვემოთ განვიხილავთ.

6.3.1. პოლარიზაციის ეფექტი.

ტრადიციულად მიჩნეული იყო, რომ ჯგუფები, განსაკუთრებით მრეწველობის და ბიზნესის სფეროში, სარისკო, უკიდურესი გადაწყვეტილებების ნაცვლად უსაფრთხო, კომპრომისულ გადაწყვეტილებებს იღებენ. ივარაუდებოდა, რომ ჯგუფის მოქმედების ამგვარი ტენდენცია, გადაწყვეტილებათა მიღების ინდივიდუალურ აქტივობასთან შედარებით, მათი ფუნქციონირების ნაკლებ შემოქმედებითობას, სიახლეთა ძიების არაეფექტუროპას განაპირობებს. მაგრამ, 60-ანი წლების დასაწყისში ეს გავრცელებული თვალსაზრისი სერიოზული ეჭვის ქვეშ აღმოჩნდა, რადგან ახალი ემპირიული მონაცემები იმაზე მიუთითებდენ, რომ ზოგიერთ შემთხვევაში ინდივიდუალური გადაწყვეტილებები, ჯგუფურთან შედრებით, მეტი რისკიანობის ხარისხით არ გამოირჩევიან. ამ მონაცემებმა მკვლევართა ფართო წრის დიდი ინტერესი გამოიწვია, რაც შემდგომში ამ მოვლენის ინტენსიურ ექსპერიმენტულ კვლევა-ძიებაში გადაიზარდა. ამ გამოკვლევების საშუალებით ნათელი გახდა ის პირობები, რომელთა საფუძველზე რისკის გაწევის ფენომენის როგორც დადებითი, ასევე უარყოფითი შედეგები შეგვიძლია ვიწინასწარმეტყველოთ [15].

1. პირველ რიგში განვიხილოთ საკითხი, რომელიც ე.წ. რისკის გადანაცვლების მოვლენას ეხება. ამ მიმართულებით ჩატარებული ექსპერიმენტული გამოკვლევების მიზანს შემდეგ კითხვაზე პასუხის გაცემა წარმოაგენდა: რა დონის სარისკო გადაწყვეტილებას ანიჭებს ჯგუფი უპირტესობას; გადაწყვეტილების მიმღები ჯგუფის არჩევანი, ცალკეული პიროვნების გადაწყვეტილებასთან შედარებით, უფრო ფრთხილია, თუ სარისკო? უპირველეს ყოვლისა, ამ საკითხებთან დაკავშირებული გამოკვლევებისათვის დამახასიათებელ ზოგად ექსპერიმენტულ სიტუაციას აღვწერთ. ცდისპირები ე.წ. როლური თამაშის ვითარებაში იმყოფებიან: გასაცნობად მათ გარკვეული სახის შეთხზულ, ცხოვრებისეული სიტუაციის აღმწერ ტექსტს აძლევენ, რომელშიც კონკრეტულმა პიროვნებამ, ორ მოცემულ ალტერნატივას შორის არჩევანი უნდა გააკეთოს. ცდისპირებს თხო-

ვენ, რომ მათ საკუთარი თავი ამ ჰიპოთეზური პიროვნების კონსულტანტად წარმოიდგინონ და მას გადაწყვეტილების მიღებაში დახმარება აღმოიჩინონ. ქვემოთ საილუსტრაციოდ ალტერნატიული ვითარების ორ მაგალითს მოვიყვანთ, რომლებიც ექსპერიმენტულ გამოკვლევებშია გამოყენებული.

მაგალითი 1: X-ი მწერალია, რომლის სათავგადასავლო ჟანრის ნაწარმოებებმა მკითხველთა მოწონება დაიმსახურა და ისინი მის შემოქმედებით შესაძლებლობებს სათანადოდ აღიარებენ. X-ი მატერიალურად საკმაოდ უზრუნველყოფილია. ახლახან მას სერიოზული რომანის დაწერის სურვილი გაუჩნდა. თუ რომანი მან დაწერა და ის მკითხველმა კარგად მიიღო, მაშინ ეს მის შემოქმედებით კარიერაში გადამწყვეტ როლს ითამაშებს. ამავე დროს, თუ მან თავისი მხატვრული ჩანაფიქრი რომანად ვერ აქცია ან ნაწარმოებმა მას მკითხველებში წარმატება ვერ მოუტანა, მაშინ ის თავის შემოქმედებით ძალისხმევას ფუჭად დახარჯავს და ვერავითარ სულიერ და მატერიალურ უკუგებას ვერ მიიღებს [9].

მაგალითი 2: Y-ს, ორმოცდახუთი წლის ბანკში მომუშავე პიროვნებას, სათანადო სამედიცინო გამოკვლევების ჩატარების შემდეგ ამცნობენ, რომ მას გულის მანკი აღმოაჩნდა. დაავადება იმდენად სერიოზულია, რომ ავადმყოფმა თავის ცხოვრების წესი კარდინალურად უნდა შეცვალოს: მან მრავალ მიმზიდველ გასართობებზე უარი უნდა თქვას, შეამციროს ფიზიკური დატვირთვა და მკაცრი დიეტა უნდა დაიცვას. ამავე დროს, ექიმის თქმით, შესაძლებელია ქირურგიული ოპერაციის გაკეთება, რომელიც თუ წარმატებული იქნება, მაშინ ავადმყოფის ჯანმრთელობა მნიშვნელოვნად გაუმჯობესდება. მაგრამ ის ოპერაციის წარმატებით დამთავრების გარანტიას ვერ იძლევა, რადგან არახელშეწყობი პირობების არსებობის შემთხვევაში ოპერაცია შეიძლება ტრაგიკულად დასრულდეს [16].

ამგვარი ალტერნატიული სიტუაციების გაცნობის შემდეგ ცდისპირებს ასეთი სახის ინსტრუქციას აწვდიან: თქვენი თავი ამ პიროვნების კონსულტანტად წარმოიდგინეთ, ვითარება აწონ-დაწონეთ და მოცემულ ალტერნატივებს შორის არჩევანის გაკეთებაში დაეხმარეთ. პირველ მაგალითში ვითარება შემდეგია – რომანის დაწერა (ალტერნატივა 1) ან მასზე უარის თქმა (ალტერნატივა 2), ხოლო მეორე მაგალითში სიტუაცია ასეთია – ოპერაციის გაკეთება (ალტერნატივა 1) ან

მასზე უარის თქმა (ალტერნატივა 2). ამის შემდეგ, ცდიპირებს ტექსტში მოცემული დილემიდან პირველი ალტერნატიას (დაეუშვათ, რომანის დაწერა) არჩევის შემთხვევაში მისი განხორციელების ალბათობათა (შანსები) ჩამონათვალს აძლევენ. ამ ჩამონათვალში ცდისპირმა ყველაზე მცირე ალბათობა უნდა აღნიშნოს, რომელსაც ის დასახმარებელ პიროვნებას ურჩევს. ალბათობის ჩამონათვალი შემდეგია:

– გადაწყვეტილების წარმატების შანსი 9/10-ის ტოლია
– გადაწყვეტილების წარმატების შანსი 7/10-ის ტოლია
– გადაწყვეტილების წარმატების შანსი 5/10-ის ტოლია
– გადაწყვეტილების წარმატების შანსი 3/10-ის ტოლია
– გადაწყვეტილების წარმატების შანსი 1/10-ის ტოლია

ჩვეულებრივ, ექსპერიმენტი ორ ეტაპს შეიცავს. პირველ ეტაპზე ცდისპირები გადაწყვეტილებას ინდივიდუალურად იღებენ, ხოლო მეორე ეტაპზე მათ იმავე საკითხის შესახებ გადაწყვეტილება სხვა ცდისპირებთან ერთად გამოაქვთ. ამავე დროს, ჯგუფის გადაწყვეტილება ისეთი უნდა იყოს, რომელსაც განხილვის შემდეგ ყოველი მისი წევრი დაეთანხმება.

რისკის ვითარებაში ჯგუფის მიერ გადაწყვეტილების მიღების პირველმა კვლევებმა შემდეგი მკაფიო ტენდენცია გამოავლინეს: ჯგუფის მიერ არჩეული რისკის დონე ინდივიდის მიერ დასაშვები რისკის დონეს აღემატება. ამდენად, ჯგუფურად მიღებული გადაწყვეტილებები, ინდივიდუალურ გადაწყვეტილებებთან შედარებით, უფრო სარისკო აღმოჩნდა. ამ მოვლენას **რისკის გადანაცვლების ეფექტი** უწოდეს.

2. შემდგომმა კვლევებმა პირველ მონაცემებში მნიშვნელოვანი შესწორებები შეიტანეს. საქმე იმაშია, რომ პირველ გამოკვლევებში შესწავლის ობიექტს ძირითადად ისეთი შინაარსის ალტერნატიული ვითარებები წარმოადგინდენ, როგორიც ზემოთ მოყვანილ პირველ მაგალითშია აღწერილი, ხოლო როდესაც მკვლევარებმა ისეთი შინარსის ალტერნატიული სიტუაციები შეისწავლეს, როგორიც ჩვენს მიერ მოყვანილ მეორე მაგალითში ფიგურირებს, ამ შემთხვევაში აღმოჩნდა, რომ რისკის გადანაცვლების მოვლენა უნივერსალურ ხასიათს არ ატარებს. დადგინდა, რომ მეორე მაგალითის მსგავსი ვითარებების შემთხვევაში ცდისპირები ჯგუფური განხილვის შემდეგ, ინდი-

ვიდუალურ გადაწყვეტილებებთან შედარებით, უფრო ფრთხილ, ანუ ნაკლებ სარისკო გადაწყვეტილებებს იღებენ. ეს იმაზე მიგვითითებს, რომ სარისკო ვითარებებში არსებულ ალტერნატივათა შორის არჩევანის პროგნოზირება თვით ამ სიტუაციების შინაარსის მიმართ ცდისპირების საწყისი დამოკიდებულების გათვალისწინების საფუძველზე უნდა მოხდეს. ეს იმას ნიშნავს, რომ ადამიანთა უმრავლესობას იმის ტენდენცია გააჩნია, რომ, ვთქვათ, მწერალს რისკზე წასვლის გადაწყვეტილება მიაღებინოს (შედარებით ნაკლებს კარგავს), ხოლო ავადმყოფს ნაკლებად სარისკო არჩევანის გაკეთება ურჩიოს (შეიძლება სიცოცხლის ფასად დაუჯდეს).

ზემონათქვამის გამო, ს. მოსკოვიჩი და მ. ზავალონი იმ დასკვნამდე მიდიან, რომ საქმე რისკის მუდმივ გადანაცვლებასთან კი არა, არამედ ჯგუფური განხილვის შედეგად ადამიანის საწყისი პოზიციის გამყარებასთან გვაქვს. [17]. ამ ავტორებმა ექსპერიმენტული კვლევების საფუძველზე დაადგინეს, რომ **სოციალურად და პიროვნულად ძალზე მნიშვნელოვანი საკითხის შესახებ ჯგუფური მსჯელობა ჯგუფის წევრების საწყისი პოზიციების განმტკიცებას იწვევს, ანუ ჯგუფი იხეთ გადაწყვეტილებას იღებს, რომელიც ინდივიდუალურ არჩევანთან შედარებით, უფრო ექსტრემალი ხდება.** ამ მოვლენას მათ პოლარიზაციის ფენომენი უწოდეს. პოლარიზაციის პრინციპის თანახმად, საკითხის ჯგუფური განხილვა ჯგუფის წევრების განწყობებს უფრო მეტად განამტკიცებს: თუ სუბიექტი თავდაპირველად რაიმეზე თანხმობის მიცემას აპირებდა (მაგალითად, მისთვის მნიშვნელობის მქონე ვითარებაში რისკზე წასვლა განიზრახა), მაშინ ამ ვითარების საერთო განხილვის შემდეგ, მისი საწყისი პოზიცია უფრო მყარი ხდება. ამგვარმა მიდგომამ, რისკის გადანაცვლების შესწავლის ექსპერიმენტულ პირობებში გარკვეული ცვლილებების შეტანა აუცილებელი გახადა, კერძოდ, მასში ცდისპირები ისეთი საკითხის შესახებ მსჯელობენ და კამათობენ, რომლის შესახებ უმრავლოსობის თანხმობა არსებობს ან პირიქით – ის მას არ ეთანხმება.

ჯგუფური პოლარიზაციის ეფექტი მრავალი ემპირიული გამოკვლევით დასაბუთდა. ს. მოსკოვიჩის და მ. ზავალონის მოჰყავთ მონაცემები, რომელთა თანახმად, საფრანგეთის საგარეო პოლიტიკის (60-იანი წლების დასასრული, როდესაც საფრანგეთის „ნატო“-ან გამოსვლის გამო მასსა და აშშ-ს შორის

ურთიერთობა საკმაოდ დაძაბული იყო) ჯგუფურმა განხილვამ ამერიკის მიმართ ცდისპირების საწყისი უარყოფითი პოზიციები უფრო ნეგატიური გახადა, ხოლო ამერიკის მიმართ დადებითი დამოკიდებულების მქონე ცდისპირების პოზიციები დადებითი მიმართულებით განამტკიცა, რაც პოლარიზაციის ეფექტის ნათელი დასაბუთება გახლავთ. [17]. ჯგუფური პოლარიზაციის მოვლენა მრავალი ექსპერიმენტული გამოკვლევით დ. მაიერსს აქვს შესწავლილი. ერთ-ერთ მათგანში საკითხი შემდეგნაირად დაისვა: სადისკუსიოდ ისეთი თემები უნდა შეირჩეს, რომლებიც ჯგუფური განხილვის დროს აზრთა სხვადასხვაობას გამოიწვევს, ხოლო შემდგომ პრობლემის შესახებ მსგავსი თვალსაზრისების მქონე ცდისპირები უნდა გაერთიანდენ და ისინი საწინააღმდეგო თვალსაზრისის მქონე ცდისპირებისაგან უნდა იყვნენ გასცალკევებული. ამგვარი ვითარების შექმნით შემდეგი საკითხების გამოკვლევის შესაძლებლობა იქმნება: განსხვავებულ ჯგუფებში წარმოებული დისკუსია რამდენად განამტკიცებს თანამოაზრეთა საერთო პოზიციას? ამგვარი დაყოფა ჯგუფებს შორის არსებულ განსხვავებაზე რამდენად იმოქმედებს?

აღნიშნულ კითხვებზე პასუხების გაცემის მიზნით დ. მაიერსმა და გ, ბიშოპმა შემდეგი ემპირიული გამოკვლევა ჩაატარეს [18]. გამოკვლევაში ცდისპირები რასობრივი ცრურწმენების მიხედვით უარყოფითი და დადებითი განწყობების მქონე ჯგუფებად დაყვეს. ჯგუფური განხილვის თემები რასობრივ პრობლემატიკასთან იყო დაკავშირებული (მაგალითად, საკუთრების უფლების და საცხოვრებელი ბინის გაყიდვის ან იჯარით გაცემის შემთხვევაში რასობრივი დისკრიმინაციის აკრძალვის წესსა და საკუთრების უფლებას შორის არსებული შეუსაბამობა). მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ პრობლემის განხილვამ ჯგუფებს შორის არსებული განსხვავებული პოზიციები ერთმანეთისაგან უფრო დააშორა. ამგვარი პოლარიზაციის ფაქტი, ავტორების აზრით, იმ ზოგად შედეგებსაც კარგად ხსნის, რომლის თანახმად, ინდივიდუალურ დონეზე მიმდინარე ურთიერთობისაგან განსხვავებით, ჯგუფები ერთმანეთთან უფრო მძლავრ კონკურენციაში იმყოფებიან და ნაკლებადაც თანამშრომლობენ.

ზემოაღნიშნული მონაცემების გარდა, დ. მაიერსის მიერ იურიდიულ პრაქტიკასთან დაკავშირებული პოლარიზაციის ეფექტების შემსწავლელი გამოკვლევები და სათანადო შედეგ-

ბია განხილული [9]. სანიმუშოდ მას შემდეგი გამოკვლევები მოყავს. ერთ-ერთ ექსპერიმენტში ცდისპირებს მკვლელობასთან დაკავშირებული პროცესის ოცდაათწუთიან ჩანაწერს ასმენინებდენ, შემდეგ კი მათ განსასჯელისათვის სასჯელის ზომის განსაზღვრას თხოვდენ. მიღებული შედეგების თანახმად, ცდისპირები, რომლებისათვის ავტორიტარული (ძალაუფლების მოყვარული და მისდამი დამორჩილებული) ტენდენციები იყო დამახასიათებელი საერთო განხილვამდე მკაცრ სასჯელს ითხოვდენ (56 წელს), ხოლო დისკუსიის შემდეგ მათ თავისი პირვანდელი პოსიციები უფრო განამტკიცეს და სასჯელის ზომა უფრო მკაცრი გახადეს (68 წელი). იმ ჯგუფმა, რომელიც დაბალ ავტორიტარიზმით ხასიათდებოდა, თავიდან მნიშვნელოვნად მეტი ლმობიერება გამოიჩინა (38 წელი), ხოლო საკითხის განხილვის შემდეგ, მან განსასჯელს კიდევ უფრო მცირე ვადით თავისუფლების აღკვეთა მოუსაჯა (29 წელი). მეორე გამოკვლევაში მონაწილეობა 69 ნაფიც მსაჯულთა შემადგენლობამ მიიღო (თვითოეული მათგანი თორმეტი ადამიანისაგან შედგებოდა). მათ წინაშე რეალურად მომხდარი მკვლელობის პროცესის გარჩევა გაითამაშეს, რომელშიც სათანადო როლებს პროფესიონალი იურისტები ასრულებდენ. ამის შემდეგ, ნაფიც მსაჯულთა ყოველი შემადგენლობა საქმის გასარჩევად და გადაწყვეტილების გამოსატანად სათათბირო ოთახში გადიოდა. მიღებულმა მონაცემებმა შემდეგი გამოაელინეს. დანაშაულის სამხილი ყველამ აღიარა: კენჭისყრამდე ნაფიც მსაჯულებიდან ხუთიდან ოთხი დანაშაულს აღიარებდა, მაგრამ, ბოლომდე დარწმუნებული არ იყო, რის გამოც ზოგადი აზრი წინასწარ არაგანზრახული მკვლელობისაკენ გადაიხარა. საქმის განხილვის შემდეგ კი ყველა იმაში იყო თანახმა, რომ განსასჯელი დამნაშავეა და უმრავლესობამ მას უფრო მკაცრი, კერძოდ, მეორე ხარისხის მკვლელობის განაჩენი გამოუტანა.

პოლარიზაციის მოვლენის ასახსნელად მრავალი თვალსაზრისი გამოითქვა, მაგრამ მათ შორის ყველაზე მეტად ორი თეორიული ვარაუდია გავრცელებული. პირველი მიდგომის მიხედვით, რომელიც **დამაჯერებელი არგუმენტაციის პრინციპის** სახელწოდებით არის ცნობილი, ამა თუ იმ ვითარებაში სუბიექტის მიერ გადაწყვეტილების მიღებას არსებითად რეალობის შესახებ მისი ინფორმულობის ხარისხი განსაზღვრავს. ჯგუფური განხილვის დროს თვალსაზრისების გარკვეული ერთობლიობა

იქმნება. ამ ერთობლიობაში არსებული ინფორმაცია იგულისხმება, რომელიც ჯგუფის სოგად „მსოფლმხედველობას“ შეესაბამება. მაგალითად, გულის მანკით დაავადებული ადამიანის ალტერნტიული ვითარების შესახებ შეიძლება გამოითქვას მოსაზრება, რომ მან სარისკო გადაწყვეტილება (ოპერციის გაკეთება) იმიტომ არ უნდა მიიღოს, რადგან სათანადო მკურნალობის ჩატარებით მას სიცოცხლე გაუხანგრძლივდება, საზოგადოების ღირსეულ წევრად დარჩება, ხოლო ოპერაციის გაკეთებამ საერთოდ ყველაფერს შეიძლება ხაზი გადაუსვას. გარდა ამისა, თვით დისკუსიაში ყოველი წევრის აქტიური მონაწილეობა არგუმენტაციის ძალას ზრდის და ამის შესაბამისად ადამიანის საწყის პოზიციას განამტკიცებს. ამდენად, გადაწყვეტილების მიღების რაგვარობას (რისკი ან სიფრთხილე) თვით განსახილველი საკითხის შესახებ ინდივიდის შეხედულება განაპირობებს.

მეორე მიდგომა, რომელსაც **სოციალური შედარების პრინციპს** უწოდებენ, იმ ვარაუდს ეყრდნობა, რომ, პირველ რიგში, ადამიანის მიერ საკუთარი თავის სხვებთან შედარების პროცესია გასათვალისწინებელი. ადამიანს საკუთარი თვალსაზრისების და უნარების შეფასების შემეცნებითი მოთხოვნილება გააჩნია. ამგვარი შემეცნებითი მოთხოვნილების დაკმაყოფილების ძირითად საშუალებას მხოლოდ საკუთარი თვალსაზრისების სხვების თვალსაზრისებთან შედარება წარმოადგენს. ამ შედარების პროცესში სუბიექტზე ყველაზე მძლავრ ზემოქმედებას ის ჯგუფი ახდენს, რომელსაც მისთვის მნიშვნელობა, ღირებულება გააჩნია და რომელსაც ის თავის თავს მიაკუთვნებს. გარდა ამისა, როდესაც ადამიანს სურს, რომ ის სხვების წინაშე კარგი თვისებების მქონე პიროვნებად წარდგეს და როდესაც ის იმას გამოაელენს, რომ მის თვალსაზრისს სხვებიც იზიარებენ, მაშინ მან თავისი პოზიცია შეიძლება უფრო განამტკიცოს. მის მიმართ ჯგუფის წევრების დადებითი დამოკიდებულება მის მიერ ჯგუფში გაბატონებული საერთო აზრის აღიარებაზე და გაზიარებაზეა დამოკიდებული. საკითხების მიმართ უფრო მტკიცედ და მკაცრი პოზიციის დაკავებას ის სწორედ ამიტომ ცდილობს. როდესაც ჯგუფის ყოველი წევრი ამ სტრატეგიას მიმართავს, საბოლოო ჯამში, მთლიანად ჯგუფი ან სარისკო, ან ფრთხილ გადაწყვეტილებას მიიღებს [19].

6.3.2. ჯგუფური აზროვნება.

ემპირიული შეღეგები ნათლად იმაზე მეტყველებენ, რომ პრობლემის გადაწყვეტის პროცესში ჯგუფის ცალკეულ წევრებს შორის ერთიანი თვალსაზრისის შემუშავების ტენდენცია მყლავნდება. ამგვარ ტენდენციასთან საქმე ჯგუფური პოლარიზაციის ეფექტის შესწავლის დროსაც გვაქვს – ჯგუფის წევრების გასაშუალებული პოზიცია პოლარიზაციას განიცდის; მაგრამ, ამაეე დროს, ჯგუფის წევრები საერთო შეთანხმებამდე შეიძლება მივიდნენ, რაც მის ერთფეროვნებას განსაზღვრავს. პრობლემათა ჯგუფური გადაწყვეტილების კვლევამ აჩვენა, რომ მისი წევრების განსჯის პროცესს თვითცენზურა და მიკერძოებულობა ახასიათებს. რაიმე პრობლემურ ვითარებაში მოცემული ალტერნატივებიდან ერთ-ერთი მათგანის მცირეოდენი მხარდაჭერაც კი საკმარისია, რომ უფრო კარგი ალტერნატივების არსებობის მიუხედავად, უპირატესობა სწორედ მას მიენიჭოს. ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღების პროცესში არგუმენტაცია, ინდივიდუალურ მსჯელობებთან შედარებით, ხშირად ცალმხრივ ხასიათს იღებს, რაც, საბოლოო ჯამში, ზომაგადასულ თვითდაჯერებაში გადადის. გადაწყვეტილების მიღების პროცესში სეჭარბი თვითდაჯერება არც თუ ისე იშვიათად მძიმე შედეგებს იწვევს.

ზემოხსენებული საკითხის შესწავლით ი. ჯენისი დაინტერესდა, რომელმაც წარუმატებელი გადაწყვეტილებების განმსაზღვრელი ფაქტორები გამოიკვლია [20]. მან წარუმატებელი გადაწყვეტილებების მრავალი მაგალითი გაანალიზა და იმ დასკვნამდე მივიდა, რომ მათი ძირითადი მიზეზი შემდეგში მდგომარეობს: გადაწყვეტილების მიმღები პირები საკუთარი, ოღონდ განსხვავებული აზრის დაფარვის ხარჯზე, ჯგუფური თანხმობის შენარჩუნებას ცდილობენ. ჯგუფის წევრების ამგვარ მცდელობას მან ჯგუფური აზროვნება უწოდა. **ჯგუფის იხეთი მოქმედება, რომელშიც ერთსულოვანი თანხმობის ხურვილია გაბატონებული, რის შედეგადაც ჯგუფი ხშირად მცდარ გადაწყვეტილებებს იღებს ჯგუფური აზროვნების გამომხატველია.** ჯგუფური აზროვნების ხელშემწყობ პირობებად ი. ჯენისი ჯგუფის შეჭიდულობის (ჯგუფისადმი მისი წევრების ერთგულების ხარისხი) და დირექტიული ლიდერის (ხელმძღვანელობის შედარებით მკაცრი მიმთითებლური სტილი) ფაქტორებს ასახელებს. ჯგუფის შეჭიდულობა მეგობრული (გარეგნულად მაინც, რაც ხშირად

საკუთარ თავს ატყუებს, სირაქლემასავით თავს ფრთაში მალავს. მაგალითად, საავტომობილო მრეწველობის მრავალი ამერიკელი ექსპერტი 70-იანი წლების დასაწყისში გადაჭრით აცხადებდა, რომ იაპონური მარკის ავტომობილების შეძენა მათი ქვეყნის მომხმარებელთა მხოლოდ მცირე ნაწილს სურს, მაგრამ მოვლენების შემდგომმა მსვლელობამ ამის აშკარა საპირისპირო ტენდენციები გამოავლინა.

გ) ზნეობრივ უღანაშაულობაში თავდაჯერებულობა. ეს ფაქტორი ჯგუფის მიერ მიღებული გადაწყვეტილებებიდან გამომდინარე შედეგების ეთიკურობის შეფასების უგულებელყოფას განაპირობებს.

დ) სხვა ჯგუფის მიმართ სტერეოტიპული შეხედულება. ჯგუფური აზროვნების ტყვეობაში მყოფი ადამიანები თავის მოწინააღმდეგეს იმდენად ბოროტგანზრახულად განიხილავენ, რომ მასთან მოლაპარაკებაზე უარს ამბობენ ან მას იმდენად სუსტად და უგუნურად თვლიან, რომ მისგან თავის დაცვას არც კი აპირებენ.

ე) ჯგუფის წევრებზე პირდაპირი ზეწოლა. ჯგუფის მიზნების ან გეგმების მიმართ ვინც გარკვეულ ეჭვს გამოხატავს, მაშინ მისი წევრები მას „საკადრის" პასუხს სცემენ, ხშირად ეს სათანადო არგუმენტირების გარეშე, კერძოდ, პიროვნების შეურაწყოფელი დაცინვით ხდება. განსხვავებული აზრის მქონე სუბიექტს ჯგუფის ხელმძღვანელმა შეიძლება ასეთი კითხვებით მიმართოს: „რას ნიშნავს ეს?" „ხარ თუ არა შენ

ჩვენი ჯგუფის წევრი?!". ადამიანების დიდი ნაწილი ამგვარ ვითარებაში უმრავლესობის აზრს ემორჩილება.

ე) **შინაგანი ცენზურა**. რადგან ჯგუფის წევრებს შორის უთანხმოება დაძაბულობას იწვევს, ხოლო ჯგუფში, ამავე დროს, გარეგნული თანხმობის ატმოსფერო სუფევს, ამიტომ ყველა საკუთარი ეჭვების შენიღბვას და მათ გაქარწყლებას ცდილობს. ამგვარ ვითარებაში საკუთარი თავის გამართლებად შემდეგი სახის არგუმენტმა შეიძლება იყარგოს: „რადგან ეს თვალსაზრისი ყველას სწორად მიაჩნია, ალბათ, მე ვარ მცდარი".

ზ) **თანამოაზრეობის ილუზია**. დაქვემდებარება და შინაგანი ცენზურა ჯგუფში არსებულ უთანხმოებას აძლიერებს, რაც მის წევრებს თანამოაზრეობის ილუზიას უქმნის. უცრო მეტიც, მოსენებითი თანხმობა ჯგუფური გადაწყვეტილების საბუთიანობად აღიქმება. ერთი სიტყვით, ჯგუფში აზრთა შორის განსხვავების მოსენებითი არარსებობა თანამოაზრეობის ილუზიის გაჩენის საფუძველს წარმოადგენს.

თ) **ნებაყოფლობითი „მცველები"**. ჯგუფის ზოგიერთი წევრი მას იმგვარი ინფორმაციის ზეგავლენისაგან იცავს, რომელმაც ზნეობრივი ხასიათის საკითხების წამოჭრა ან მიღებული გადაწყვეტილების სისწორე შეიძლება ეჭვის ქვეშ დააყენოს. ეს ადამიანები ჯგუფის შინაგანი სულისკვეთების დაცვის სადარაჯოზე დგანან და მას მისთვის უსიამოვნო ფაქტებს თავიდან აცილებენ.

ჯგუფური აზროვნება ჯგუფში გაბატონებული თვალსაზრისის საწინააღმდეგო ინფორმაციის და სხვა ალტერნატიული გადაწყვეტილებების შესახებ მსჯელობის ბარიერის ფუნქციას ასრულებს. როდესაც ხელმძღვანელი ჯგუფს გარკვეულ თვალსაზრისს სთავაზობს, ხოლო ჯგუფი საწინააღმდეგო თვალსაზრისებისაგან ისოლირებას, განდგომას ცდილობს, მაშინ ამგვარ მოქმედებას მცდარი გადაწყვეტილებები მოჰყვება.

ჯგუფური აზროვნების შედეგის ნათელ მაგალითს ამერიკული კოსმოსური ხომალდის „ჩელენჯერის" დაღუპვა წარმოადგენს. ტრაგედიის ძირითად მიზეზად კოსმოსური ფრენის პროგრამის ხელმძღვანელობის მცდარი გადაწყვეტილება არის მიჩნეული. თვით ორბიტალური ხომალდის შემქმნელი და მისი არათხევადსათბობიანი ამაჩქარებლის დამამზადებელი ინჟინრებიც ეკიპაჟის გაფრენის წინააღმდეგი იყვნენ. ამის მიზეზად

ჰაერის დაბალი ტემპერატურა მოყავდათ, რასაც მოწყობილობის მწყობრიდან გამოსვლა შეიძლება გამოეწვია. ინჟინრები შიშობდნენ, რომ ყინვა ამაჩქარებლის ოთხ სექციას შორის მოთავსებულ რეზინის გამამკვრივებლებს ძალზე დაასუსტებდა, მყიფს გახდიდა და ისინი გაჟარვარებული გაზის წნევას ვერ გაუძლებდნენ. ხომალდის გაფრენამდე რამოდენიმე თვით ადრე ამის შესახებ მათ ფრენის პროგრამის ხელმძღვანელებს წერილობით აცნობეს.

ხომალდის გაფრენის სტარტამდე რამოდნეიმე საათით ადრე ისინი ჯერ კიდევ ცდილობდნენ თავისი სიმართლე დაესაბუთებინათ იმათთვის, რომლებსაც ერთი სული ჰქონდათ მანამდე რამოდენიმეჯერ გადაღებული გაფრენა აუცილებლად განხორციელებულიყო. ერთ-ერთი ინჟინერის თქმით, მათ ფრენის პროგრამის ხელმძღვანელობას „ასი პროცენტით“ ვერ დაუსაბუთეს, რომ ამაჩქარებელი დატვირთვას ვერ გაუძლებდა, რამაც, საბოლოო ჯამში, პროგრამის ხელმძღვანელებს უნებლობის ილუზია შეუქმნა. ერთ-ერთი ფირმის ხელმძღვანელმა ტექნიკურ დარგში თავის მოადგილეს ურჩია, რომ მას ინჟინერის როლი დროებით „გვერდზე გადაედო“ და მხოლოდ მენეჯერი გამხდარიყო. აქ, რასაკვირველია, საქმე აშკარა სოციალურ ზეწოლასთან გვაქვს. გარდა ამისა, იმავე ხელმძღვანელმა გაფრენის შესახებ გადაწყვეტილების მიღების პროცედურა ისე ჩაატარა, რომ მასში მონაწილეობა მხოლოდ მენეჯერებმა მიიღეს, ხოლო საინჟინრო პერსონალი სრულიად უგულებელყოფილ იქნა. ამგვარი მოქმედების წყალობით გადაწყვეტილების მიმღებ ჯგუფს თანამოაზრეობის ილუზია შეექმნა. დაბოლოს, პროგრამის ხელმძღვანელობამ, რომელსაც საბოლოო გადაწყვეტილება უნდა მიეღო, ნებაყოფლობითი „მცველების“ დიდი აქტიურობის წყალობით, საინჟინრო პერსონალის ეჭვების და მღელვარების შესახებ არაფერი არ იცოდა. იყვნენ რა მათთვის „უსიამოვნო“ ინფორმაციისაგან დაცული, მათ ამის გამო საბედისწერო გადაწყვეტილებას ხელი უყოყმანოდ მოაწერეს [21].

ჯგუფური აზრვნების ამგვარი მაგალითები, სამწუხაროდ, მრავალია. ამავე დროს, ორ გარემოებას გვინდა გავუსვათ ხაზი. პირველი, ჯგუფური აზროვნება, რასაკვირველია, დაუძლეველ მოვლენას არ წარმოდგენს. გარკვეული ხერხების გამოყენებით მასში არსებითი კორექტივების შეტანა შეიძლება. მაგალითად, გადაწყვეტილების მიღების პროცესში ჯგუფის

ხელმძღვანელი პრობლემის აქტიურ და კრიტიკულ განხილვას უნდა შეეცადოს. ამისათვის კი ჯგუფში ინტენსიურად მომუშავე ქვედანაყოფის შექმნა ან გარეშე კონსულტანტების მოწვევა შეიძლება გახდეს საჭირო. საქმის ამგვარი ორგანიზება ახალი მიდგომების, თვალსაზრისების ჩამოყალიბების კარგ შესაძლებლობას იძლევა (ჯგუფის მიერ გადაწყვეტილებათა მიღების ეფექტურობის გაზრდის საშუალებათა შესახებ მსჯელობა ამავე ქვეთავის მომდევნო პარაგრაფში გვექნება). მეორე, ჯგუფური აზროვნების სოციალურ-ფსიქოლოგიური თვისებების გათვალისწინება იმას სრულიადაც არ ნიშანავს, რომ გაუმართლებელი გადაწყვეტილების მიმღები პირები საკუთარ ქცევაზე კანონის წინაშე პასუხს არ აგებენ. აქ ლაპარაკია იმის შესახებ, რომ დამსჯელი ღონისძიებების გამოყენება ერთია, ხოლო მცდარი გადაწყვეტილებების განმაპირობებელი სოციალურ-ფსიქოლოგიური პროცესების შესწავლა კი – სხვა რამ გახლავთ. საქმე იმაშია, რომ მხოლოდ ამგვარი კვლევის საფუძველზეა შესაძლებელი გადაწყვეტილებათა მიღების ეფექტური ხერხების გამოყენება, რაც გარკვეული სახის შეცდომების თავიდან აცილების ალბათობას მნიშვნელოვნად გაზრდის.

6.3.3. ეფექტურ ჯგუფების შექმნის მეთოდები.

ამ პარაგრაფში ორ შემდეგ საკითხს განვიხილავთ: ჯერ ეფექტური გადაწყვეტილების ერთ-ერთ მოდელს გავეცნოთ, ხოლო შემდგომ ქმედითი გადაწყვეტილების მიღების ცალკეულ მეთოდებს დავახასიათებთ.

1. სხვადასხვა სახის ჯგუფებს სხვადასხვაგვარი და მრავალი პრობლემების გადაწყვეტა უხდებათ. ამ მხრივ ისინი მიღებული გამოცდილებით ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან. როგორც ვნახეთ, ჯგუფში მიმდინარე სხვადასხვა სახის პროცესები ხშირ შემთხვევაში მისი ეფექტურობის საწინააღმდეგოდ მოქმედებენ და მრავალ უარყოფით შედეგებს იწვევენ. ამგვარი პროცესების და მათგან მომდინარე უარყოფითი შედეგების თავიდან აცილების მიზნით, მკვლევართა მიერ სხვადასხვა კონცეპტური მოდელებია შექმნილი. ამ მოდელების ძირითადი ამოცანა ჯგუფის მიერ გადაწყვეტილების მიღების პროცესის გაუმჯობესება გახლავთ. საილუსტრაციოდ ე.წ. ჯგუფური გადაწყვეტილების ექვსაფეხურიან მოდელს მივმართოთ, რომელიც ვ. მორისმა და მ. საშკინმა შეიმუშავეს [22]. ამ

ავტორების მიდგომის ღირსება იმაშია, რომ მისი პრინციპების მოყენება ნებისმიერი ინტერქციული ჯგუფის (მისი წევრები ერთმანეთთან უშუალო ურთიერთობაში იმყოფებიან) მიმართ შეიძლება. მოდელი იმას გულისხმობს, რომ ჯგუფი გადაწყვეტილების მიღების პროცესში გარკვეულ სტადიებს გადის. ავტორებმა გადაწყვეტილების მიღების შემდეგი საფეხურები გამოყვეს:

1) პრობლემაში გარკვევა. ხშირად ჯგუფის წევრებს მიაჩნიათ, რომ მათ კარგად იციან, თუ რა პრობლემის წინაშე დგანან, მაგრამ გამორიცხული არ არის, რომ ისინი ამაში ცდებიან, რადგან სინამდვილეში, გამორიცხული ისიც არ არის, რომ მათ პრობლემის ერთი მხარე (შეიძლება უმნიშვნელო) გამოყვეს. გადაწყვეტილების მიღების ამ ფაზაში ჯგუფმა პრობლემა ნათლად უნდა დასვას. მას შემდეგ, როდესაც ეს მიღწეულია, ჯგუფს პრობლემაში უკეთ გარკვევისათვის დეტალური ინფორმაციის მოპოვება ესაჭიროება. დაბოლოს, პრობლემაში ნათლად გარკვევისათვის იმის გააზრებაა საჭირო, თვით პრობლემის გადაწყვეტა რა მიზნებს ემსახურება. როდესაც ჯგუფის წევრების მიერ მიზნები კარგად არის გაცნობიერებული, მაშინ იმის გარკვევა პრობლემა ნამდვილად არსებობს თუ არა – მნიშვნელოვნად ადვილდება. პრობლემის რეალური არსებობის შემთხვევაში მის გადასაწყვეტად სათანადო პროცედურების გამოყენება არის საჭირო.

2) პრობლემის გადაწყვეტის გზების ძიება. ჯგუფის წევრების მნიშვნელოვანი ნაწილი საკუთრივ გადაწყვეტილების მიღებაზეა უპირატესად მიმართული. ხშირია შემთხვევები, როდესაც ჯგუფი პირველ ან ერთ-ერთ პირველთაგან გადაწყვეტილების ვარიანტს ანიჭებს უპირატესობას. მეორე ფაზაში სხვადასხვა თვალსაზრისების და მიდგომების ჩამოყალიბების პროცესი გრძელდება, ხოლო პირველ საფეხურზე შემუშავებული გადაწყვეტილების ვარიანტები კრიტიკული განხილვის ობიექტები ხდებინ. საბოლოო არჩევანი ბევრად უკეთესი იმ შემთხვევაში იქნება, თუ ჯგუფი მრავალ ალტერნატიულ შესაძლებლობებს განიხილავს. რაც უფრო მეტი ერთმანეთისაგან განსხვავებული თვალსაზრისები ჩამოყალიბდება, მით უფრო მოსალოდნელია, რომ ჯგუფი, საბოლოო ჯამში, ქმედითი გადაწყვეტილების რამოდენიმე ვარიანტს მოძებნის და მათ შორის უპირტესობას საუკეთესოს მიანიჭებს.

3) შესაძლო მოქმედებათა შესახებ პოზიციის ჩამოყალიბება. ამ ფაზაში ჯგუფი განსხვავებულ თვალსაზრისებს აფასებს და საბოლოო გადაწყვეტილებისაკენ მიდის. ცალ-ცალკე აღებული ესა თუ ის თვალსაზრისი ნაკლებ მნიშვნელოვანი შეიძლება ჩანდეს, მაგრამ მან გადაწყვეტილების მთლიან პროცესში მნიშვნელოვანი როლი ითამაშოს. ამიტომ, ჯგუფმა სხვადასხვა თვალსაზრისებში „რაციონალური მარცვლის“ დადგენაზე უნდა იზრუნოს, შემდეგ კი ყოველი ალტერნატივა გულდასმით შეისწავლოს და შეაფასოს. ჯგუფი საუკეთესო ვარიანტის შერჩევაზე და არა უვარგისის უკუგდებაზე უნდა იყოს ორიენტირებული.

4) კონკრეტული აქტივობის დაგეგმარება. ჯგუფის საქმიანობის შეუფერხებელი მიმდინარეობა ცალკეულ მოქმედებათა შესწავლას და მათ სუსტ დაგეგმარებას მოითხოვს. ჯგუფი ამ ფაზაში შესასრულებელ დავალებებს და გადასაწყვეტ ამოცანებს წინასწარ ითვალისწინებს, ჯგუფის მოქმედებაში იმ ხალხის ჩართვას გეგმავს, რომელთა მხარდაჭერა მისთვის აუცილებელია. გადაწყვეტილების მიღების პროცედურაზე გადასვლა მხოლოდ საკითხების – ვინ, რას, როგორ და როდის აკეთებს – კარგად გარკვევის შემდეგ ხდება შესაძლებელი.

5) გადაწყვეტილების შეფასების ხერხების დაგეგმარება. აღსანიშნავია, რომ ჯგუფების უმრავლესობა მეორე ფაზაზე ჩერდება. ამის გამო ისინი გამოცდილების მიღების შესაძლებლობას კარგავენ, რომელიც ოპტიმალური გადაწყვეტილებისათვის არის საჭირო. იმ შემთხვევაში კი, თუ გადაწყვეტილება საკმაოდ ეფექტურია, ეს ფაქტი გამოცდილების კომპენსირებას ვერ ახდენს, რომელსაც ჯგუფი მეხუთე საფეხურზე იძენს, რადგან გამოცდილება თავისთავად უნიკალურ შენაძენს წარმოადგენს: შემდგომში ჯგუფი დროის გაცილებით მცირე დანახარჯებით მის წინაშე მდგარ პრობლემას უფრო ადვილად და გაცილებით უკეთ გადაწყვეტს. ამ შესაძლებლობის გამოყენება ინფორმაციის შეფასების სათანადო მეთოდების დადგენას, ამ საქმიანობაში ჯგუფის გარკვეული წევრების დასაქმებას და მისი ხარჯრძლიობის განსაზღვრას გულისხმობს.

6) ჯგუფის საქმიანობის ეფექტურობის შეფასება. ამ ფაზაში ჯგუფი მის მიერ განხორციელი გზის შედეგებს განიხილავს: ის იმას არკვევს, თუ რამდენად არის პრობლემა გადაწყვეტილი. პრობლემის გადაწყვეტის შემთხვევაში, ან მაშინ,

თუ რაიმე დამატებით კიდევ გარკვევას მოითხოვს, ასეთ ვითარებაში ჯგუფმა განხილული გზა უნდა გაიმეოროს, ანუ მის ხელთ არსებული ინფორმაცია ხელმეორედ განიხილოს, თვით პრობლემა განსხვავებული კუთხით გაიაზროს და, ამის შესაბამისად, ახალი თვალსაზრისი შეიმუშაოს ან უარყოფილ ალტერნატივებს დაუბრუნდეს და მათი ხელახალი ანალიზი აწარმოოს. ამ ფაზაში, აგრეთვე, ჯგუფის ერთობლივი საქმიანობის შეფასებაც იგულისხმება. განხილული გზის და საქმიანობის შედეგების ღია, კრიტიკული და შემოქმედებითი განსჯის საფუძველზე შეფასება მაღალგანვითარებული ჯგუფისათვის არის დამახასითებელი.

ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღება ისე მოწესრიგებულად და გამართულად, როგორც ზემოთ იყო აღწერილი, რასაკვირველია, იშვიათად მიმდინარეობს. გადაწყვეტილების მიღების პროცესში ჯგუფები ხშირად „ნახტომებს“ აკეთებენ, ანუ ერთი ან მეტი მათგანის გამოტოვებით ფაზიდან ფაზაში გადადიან. ნათქვამის მიუხედავად განხილული მოდელის პრინციპების და მოთხოვნების გათვალისწინების შემთხვევაში სხვადასხვა შინაარსის და ფუნქციის მქონე ჯგუფების დიდი ნაწილი თავის საქმიანობას რეალურად გააუმჯობესებს. განხილული მოდელის თანახმად, ჯგუფის წევრების მიერ სპეციალური გამოცდილების მიღება, მათ შორის მჭიდრო თანამშრომლობის ნორმების ჩამოყალიბება, ჯგუფური პროცესების თავისებურებათა მიმდინარეობის საფუძველს წარმოადგენს.

2. ზემოაღწერილი ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღების მოდელი, როგორც აღვნიშნეთ, ინტერაქციული ჯგუფების ფუნქციონირების გაუმჯობესებისათვის არის გამიზნული. ჯგუფური აზროვნების მოვლენის განხილვამ გვიჩვენა, რომ ინტერაქციული ჯგუფი თავის წევრებზე მძლავრ ნორმატიულ ზემოქმედებას ახდენს. ამ ზემოქმედების გამორიცხვის ან მინიმუმამდე დაყვანის მიზნით, ჯგუფური გადაწყვეტილების ხარისხის გაუმჯობესების რამოდენიმე მეთოდი არსებობს. ამ მეთოდების ძირითადი ამოცანა მონაწილეთა შემოქმედებითი შესაძლებლობების გააქტიურების საშუალებით ჯგუფურ გადაწყვეტილებათა ეფექტურობის ამაღლება წარმოადგენს. [23, 24]. ქვემოთ რამოდენიმე მათგანს გავეცნობით.

ნომინალური ჯგუფის მეთოდი. ამ შემთხვევაში გადაწყვეტილებათა მიღების ჯგუფური განხილვა და პირისპირ

ათშორისი ურთიერთობები შეზღუდულია, ჯგუფის წევრები ფიზიკურად ერთად იმყოფებიან, მაგრამ მათი საქმიანობა, გადაწყვეტილების მიღების თვალსაზრისით, ინდივიდუალურად მიმდინარეობს. ამ მეთოდში ინდივიდუალურად შემუშავებული წინადადებების, ანუ თვალსაზრისების შეკრების და შეფასების საფუძველზე საერთო გადაწყვეტილების მიღება იგულისხმება. ჯგუფის წინაშე გარკვეული პრობლემა არის დასმული, ხოლო გადაწყვეტილების პროცესი შემდეგ საფეხურებს გაივლის:

1) ადამიანები ერთიან ჯგუფად იკრიბებიან, მაგრამ საკითხის ყოველი განხილვის დაწყებამდე ყოველი მათგანი ჯგუფის წინაშე მდგარი პრობლემის გადაწყვეტის საკუთარ ვარიანტს წერილობით წარუდგენს.

2) ამ მნიშვნელოვანი ეტაპის შემდეგ ჯგუფის ყოველი წევრი სრულიად დამოუკიდებლად მხოლოდ ერთ წინადადებას აყალიბებს. ჯგუფის ყოველი წევრი მაგიდასთან განცალკევებით ზის, ხოლო შემდგომ ჯგუფს რაიმე წინადადებას აწვდის, რომელსაც ან ფურცელზე, ან დაფაზე წერს. სანამ ჯგუფის ყოველი წევრის მიერ შემოთავაზებული წინადადება არ ალინუსხება, მანამდე საკითხის არაფორმალური განხილვა არ ხდება.

3) ამ ეტაპზე შემოთავაზებული წინადადებების განხილვა და მათი შეფასება მიმდინარეობს.

4) ჯგუფის ყოველი წევრი უსიტყვოდ და ინდივიდუალურად შემოთავაზებული წინადადებების რანჟირებას ახდენს. საბოლოო გადაწყვეტილება იმ წინადადების საფუძველზე მიიღება, რომელმაც ყველაზე მაღალი შეფასება დაიმსახურა.

ამ მეთოდის ღირსებად ის უნდა ჩაითვალოს, რომ ჯგუფის ყოველ წევრს განხილვადი საკითხების შესახებ ყოველგვარი შეზღუდვის გარეშე დამოუკიდებელი მსჯელობა შეუძლია. აღსანიშნავია, რომ ამ შემთხვევაში ადამიანთა ურთიერთობა წმინდა ფორმალურ ხასიათს ატარებს. ეს მეთოდი ინტერაქციული ჯგუფის შექმნის ხერხისაგან სწორედ ამით განსხვავდება.

დელფის მეთოდი. ჯგუფში გადაწყვეტილების მიღების შედარებით უფრო რთულ ხერხს ე.წ. დელფის მეთოდი წარმოადგენს (მეთოდის დასახელება ძველბერძნულ ქალაქ დელფში მცხოვრები ცნობილი წინასწარმეტყველის სახელწოდებიდან მომდინარეობს). ამ მეთოდში ყოველგვარი ჯგუფური ურთიერთობის გარეშე ინდივიდუალურად შემუშავებული წინადა-

დებების შეკრების და ამის საფუძველზე საერთო გადაწყვეტილების მიღება იგულისხმება. ის ზემოგანხილული მეთოდის მსგავსია, ხოლო მათ შორის განსხვავება იმაშია, რომ ამ შემთხვევაში ჯგუფის წევრების ფიზიკური თანდასწრება არ ხდება, ისინი უშუალო ურთიერთობაში არ შედიან. დელფის მეთოდი შემდეგ ეტაპებს შეიცავს:

1) ჯერ პრობლემის გაცნობიერება ხდება, შემდეგ კი ჯგუფის წევრებს გადაწყვეტილების შესაძლო ალტერნატიული წინადადებების ჩამონათვალის შედგენას ავალებენ, რაც სათანადო კითხვარების შევსებით წარმოებს.
2) პირველ კითხვარს ჯგუფის ყოველი წევრი ინდივიდუალურად ავსებს.
3) პირველ კითხვარზე გაცემული პასუხების მაჩვენებელი ჯამდება.
4) შეჯამებულ მონაცემებს ჯგუფის ყოველი წევრი ეცნობა.
5) შეჯამებული მონაცემების განხილვის შემდეგ ჯგუფის წევრები პრობლემის გადაწყვეტის შესაძლო ვარიანტებს ხელმეორედ აყალიბებენ. შედეგების განხილვა, ჩვეულებრივ, პრობლემაზე მომუშავე ადამიანებზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს, რის გამოც მათი თავდაპირველი თვალსაზრისები ფრიად მნიშვნელოვან ცვლილებებს განიცდიან.
6) მეოთხე და მეხუთე საფეხურების პროცედურები მანამდე გრძელდება, სანამ პრობლემის გადაწყვეტაში ჯგუფის წევრებს შორის ერთსულოვანი თანხმობა არ იქნება მიღწეული.

ნომინალური ჯგუფის ხერხის მსგავსად, დელფის მეთოდიც ჯგუფის წევრების ერთმანეთზე ზემოქმედებას გამორიცხავს, რადგან მონაწილეთა ფიზიკური ერთად ყოფნა არ არის აუცილებელი. დელფის მეთოდი ტერიტორიულად განცალკევებულ ჯგუფებში შეიძლება იქნეს გამოყენებული. იმის გამო, რომ დელფის მეთოდი დიდ დროს მოითხოვს ხშირად მისი გამოყენება მიზანშეუწონელია, განსაკუთრებით ეს სწრაფი გადაწყვეტილების მიღების ვითარებას ეხება. გარდა ამისა, ამ მეთოდის გამოყენებამ პრობლემის დაძლევის ეფექტური გზები

შეიძლება ვერ ჩამოაყალიბოს, რის მიზეზიც ჯგუფის წევრების რეალური ურთიერთობების უქონლობაში უნდა ვეძიოთ.

გონებრივი შტურმის მეთოდი. გონებრივი შტურმის მეთოდი ინტერაქციული ჯგუფისათვის დამახასიათებელი დამთრობლური მიმართულებით ზეწოლის დაძლევას ცდილობს. მისი მიზანი გადაწყვეტილების მიღების პროცესში შემოქმედებითი ალტერნატივების შეუშავების სათანადო პირობების შექმნაში მდგომარეობს. გონებრივი შტურმის მეთოდში წინადადებების ფორმირების ისეთი პროცესი იგულისხმება, რომლის დროს, ერთობლივი გადწყვეტილების მიღების მიზნით, ყოველგვარი კრიტიკის გარეშე, ნებისმიერი შემოთავაზებული წინადადების წახალისება ხდება. გონებრივი შტურმის მიმდინარეობის დროს, ჩვეულებრივ, მაგიდასთან ექვსი-თორმეტი ადამიანი ზის, ჯგუფის ხელმძღვანელი გადასაწყვეტ პრობლემას ისე წარმოადგენს, რომ ის ყველასთვის გასაგები უნდა იყოს. ამის შემდეგ გარკვეული დროის განმავლობაში ჯგუფის ყოველ წევრს ნებისმიერი და რამდენიც მას სურს, იმდენი წინადადების შემოთავაზება შეუძლია. შემოთავაზებული წინადადებების კრიტიკა დაუშვებელია, ხოლო შემდგომში განხილვის და ანალიზის მიზნით, ყოველი მათგანის აღნუსხვა ხდება. ივარაუდება, რომ ერთი შემოთავაზებული წინადადება მეორის მასტიმულირებელია, ნებისმიერი „უცნაური" წინადადებაც კი ჯგუფისათვის ამ ეტაპზე მისაღები უნდა იყოს. როგორც ვხედავთ, გონებრივი შტურმის მეთოდი სხვადასხვა თვალსაზრისების წარმოქმნას უწყობს ხელს, ხოლო მოპოვებული მასალის შემდგომი ანალიზი და საბოლოო გადაწყვეტილების მიღება უკვე სემოაღწერილი მეთოდების გამოყენებით არის შესაძლებელი.

გადაწყვეტილების მიღების ეფექტურობის გაზრდის ჩვენს მიერ განხილულ მეთოდებს გარკვეული ღირსებებიც და ნაკლიც გააჩნიათ. მეთოდის არჩევა იმით არის განპირობებული, თუ ჯგუფის მოქმედების შეფასების რომელ კრიტერიუმს ვუწევთ ანგარიშს. მაგალითად, ინტერაქციული ჯგუფის მეთოდის გამოყენება ჯგუფის შეჭიდულობის შესაქმნელად არის ხელსაყრელი, გონებრივი შტურმის ხერხი კი ჯგუფის წევრების მიერ საერთო აზრისადმი დამორჩილების თავიდან ასაცილებლად, ხოლო დელფის მეთოდს – შესაძლო პიროვნებათშორისი კონფლიქტების გამოვლენა მინიმუმამდე დაყავს.

6.4. კონფორმულობა

ჯგუფები, რომლის წევრები ჩვენ ვართ, როგორც „გადაკრული“, ანუ არაპირდაპირი მანიშნებლებით, ასევე აშკარა მოთხოვნების გამოყენებით ჩვენს ფსიქიკურ პროცესებზე და ღია ქცევაზე სოციალურ ზემოქმედებას ახდენენ. სოციალური გავლენის ეფექტები ყველაზე ნათლად და, ასე ვთქვათ, აკუმულირებელი სახით ადამიანის კონფორმულ ქცევაში მჟღავნდებიან. **კონფორმულობა ჯგუფის რეალურ ან წარმოსახული ზეგავლენით ქცევის ან თვალსაზრისის შეცვლას ნიშნავს.** ქვემოთ ჩვენ კონფორმული ქცევის ფორმების, მისი კვლევის თავისებურების და მიღებული ემპირიული მონაცემების შესახებ ვიმსჯელებთ, ხოლო სოციალურ გავლენაზე ადამიანის რეაგირების გარკვეულ ფორმებს მომდევნო ქვეთავში განვიხილავთ.

6.4.1. დაჟვეიდებარება

ამ პარაგრაფში ჩვენ პიროვნების მიერ კონფორმულობის გამოვლენის პარადიგმალურ, ანუ ფუძემდებლურ ექსპერიმენტებს განვიხილავთ, რომლებმაც სოციალური გავლენის შემდგომი კვლევა–ძიების მაგისტრალური მიმართულება განსაზღვრეს.

1. მ. შერიფის „ავტოკინეტიკური“ ეფექტი. მ. შერიფი პირველი მკვლევარი იყო, რომელმაც ჯგუფის ზეწოლის შედეგად გამოწვეული ადამიანის კონფორმულობის კანონზომიერება ლაბორატორიული ექსპერიმენტის პირობებში შეისწავლა [25]. მისი კვლევების კონკრეტულ ამოცანას ჯგუფური ნორმების ჩამოყალიბება და მათი სიმყარის შესწავლა წარმოადგენდა. ცდისპირებს იმის შესახებ აწვდიან ინფორმაციას, რომ ისინი მონაწილეობას მხედველობითი აღქმის კანონზომიერებათა გამოკვლევაში იღებენ. ცდისპირები მთლიანად ჩაბნელებულ ოთახში იმყოფებიან. ოთახში სინათლის წერილი სხივი შემოდიოდა, რომელიც ცდისპირების წინ მდებარე ეკრანზე პროეცირდებოდა. ხაზგასასმელია შემდეგი გარემოება: ცდისპირებს ეკრანზე პროეცირებული სინათლის სხივის ლაქამდე არსებული მანძილის შეფასება რეალურად არ შეეძლოთ, ვინაიდან ისინი ისეთ ფიზიკურ გარემოში იმყოფებოდნენ, რომელშიც მანძილის შეფასების ობიექტური კრიტერიუმი, ანუ ათვლის კოორდინატთა სისტემა არ გააჩნდათ. ცდისპირებს

ეკრანზე გამოჩენილი სინათლის ლაქის დაჭინებით და ყურადღების მთელი კონცენტრაციით ცქერა ევალებოდათ. სინათლის ლაქის მხედველობითი გაფიქსირებიდან გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ, ცდისპირები მის „მოძრაობას“, გადანაცვლებას და შემდეგ ეკრანიდან საერთოდ მის გაქრობას აღიქვავდენ. ამის შემდეგ, ეკრანზე სინათლის ახალი ლაქა ჩნდებოდა და ისიც მოძრაობას იწყებდა, ხოლო შემდეგ უეცრად გაუჩინარდებოდა. ცდისპირების მიერ სინათლის ლაქის ამგვარი აღქმა მრავალჯერ მეორდებოდა. ამავე დროს, ეკრანზე სხივის პროეცირება უწყვეტად მიმდინარეობდა, ხოლო ცდისპირების მიერ მისი მოძრავად დანახვა ილუზირულ (შემცდარ) აღქმას გამოხატავდა, რომელსაც ავტოკინეტიკური ეფექტი ეწოდება.

ექსპერიმენტის მომდევნო ეტაპზე ცდისპირებს შემდეგ ახალ დავალებას აძლევდენ: სინათლის სხივის ყოველი ცალკეული ჩვენების დროს მათ სინათლის ლაქის გადანაცვლების მანძილი (ჩვეულებრივ, სინათლის ლაქა 15-23 სმ. დიაპაზონში მოძრავ ობიექტად აღიქმებოდა) უნდა შეეფასებინათ. როდესაც ცდისპირები დავალებას ინდივიდუალურად ასრულებდენ, მაშინ მათ მიერ გაკეთებული შეფასებები ურთიერთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდენ, იმ შემთხვევაში კი როდესაც ისინი იმავე დავალებას ვინმესთან დაწყვილებულად ან სამი ადამიანისაგან შემდგარ ჯგუფში ასრულებდენ, ამ ვითარებაში მიღებული შედეგები პირველი მონაცემებისაგან სრულიად განსხვავებულ. სახეს ატარებდენ. ცდისპირების მიერ სინათლის ლაქის გადანაცვლების შეფასებები ერთმანეთზე გამუდმებულ ზემოქმედებას ახდენენ, რის შედეგადაც ჯგუფური ნორმის სწრაფი ჩამოყალიბება ხდებოდა. უფრო მეტიც, ყოველ ჯგუფში თავისი ნორმის ფორმირება წარმოებდა და მისგან განსხვავებული ნორმების მქონე სხვა ჯგუფის მიერ გაკეთებულ შეფასებებს მისი წარმომადგენლები ნაკლებად ენდობოდენ. **მსჯელობის ფიზიკური კრიტერიუმის უქონლობის გამო, მიწოდებული გამღიზიანებლის შეფასების პროცესში ჯგუფის წევრები სოციალურ კრიტერიუმს ეყრდნობოდენ.**

ერთ-ერთ თავის ექსპერიმენტში მ. შერიფმა (სოციალურ ფსიქოლოგიაში ერთ-ერთმა პირველმა) ცდისპირთა ჯგუფში თავისი თანამონაწილე შეიყვანა. ეს თანამონაწილე განზრახ ისეთ შეფასებებს აკეთებდა, რომლებიც სინათლის ლაქის გადანაცვლებას ან ძალზე მცირედ, ან ძალზე დიდად აფასებდა.

ამას ის შედეგი მოყვა, რომ მასთან მყოფი მეორე ცდისპირი თავის შეფასებებს მალე თანამონაწილის შეფასებების მიმართულებით ცვლიდა. საინტერესო ის გახლავთ, რომ შეფასების ნორმის ფორმირებას ისეთი სუბიექტი ცვლიდა, რომელსაც სხვებისაგან არც განსხვავებული კომპეტენცია და არც ძალაუფლებრივი სტატუსი არ გააჩნდა. სხვა ცდისპირებისაგან მისი განსხვავება მხოლოდ იმაში იყო, რომ ის თავისი პოზიციის დაცვაში, სხვებთან შედარებით, მეტ თანამიმდევრობას და შეუპოვრობას იჩენდა.

მუზაფერ შერიფის და სხვა მკვლევარების მომდევნო კვლევა-ძიებამ ზემოაღნიშნული უაღრესად მნიშვნელოვანი შედეგი უფრო დააზუსტა. ნაჩვენები იყო, რომ ავტოკინეტიკური ეფექტის მიმართ ერთხელ ჩამოყალიბებულ ნორმებს ჯგუფი მიმღებლობს და იზიარებს მიუხედავად იმისა, რომ ისინი თვით ჯგუფის წევრების მიერ იყვნენ ჩამოყალიბებული, ან მათი ფორმირება ექსპერიმენტატორის თანამონაწილემ განაპირობა. ცდისპირები ამ ნორმებს იცავდენ იმ შემთხვევაშიც, როდესაც სტიმულაციის შეფასების დროს მათი ჯგუფის წევრები არც კი იმყოფებოდენ და რომლებიც მათი შეფასებების სისწორის გარანტის როლში შეიძლებოდა გამოსულიყვნენ. უფრო მეტი, შემუშავებული ნორმები ცდისპირებისათვის მსჯელობის დასაყრდენ საფუძველს ერთი წლის გასვლის შემდეგაც წარმოადგენდენ. ისინი თავისი პირვანდელი ნორმის ერთგული რჩებოდენ იმ შემთხვევაშიც, როდესაც მათ ახალ ჯგუფში უწევდათ ყოფნა, ხოლო იმ ჯგუფის წარმომადგენლების სტატუსი მათი სტატუსის შესატყვისი იყო, მაგრამ მათი შეფასებითი მსჯელობები მაინც მნიშვნელოვანად განხვავებული აღმოჩნდა.

უფრო ახალი ემპირიული გამოკვლევების თანახმად, ავტოკინეტიკური ნორმები ცდისპირთა ერთი „თაობიდან" შესაძლოა მეორეს გადაეცეს. ექსპერიმენტული სიტუაცია შემდეგს გულისხმობს: ცდების ყოველი სერიის შემდეგ ჯგუფში საქმის კურსში არმყოფი, გაუცნობიერებელი ახალი ცდისპირი შეყავთ, ხოლო ჯგუფიდან ერთ-ერთ ცდაში მყოფი ძველი მონაწილე გაყავთ. ამ პროცედურის რამოდენიმე განმეორების შემდეგ, ჯგუფში მხოლოდ ახალბედა მონაწილენი რჩებიან. მიუხედავად ამისა, ყოველი მათგანი წინა „თაობის" ცდისპირების მიერ შემუშავებული ჯგუფური ნორმის ტყვეობაში რჩება და ამ ნორმას მყარად იცავს. ეს ყველაფერი კი მას შემდეგ ხდება, რაც

შეფასების ნორმის ფორმირება თავის დროზე პირველმა ექსპერიმენტატორის თანამონაწილემ განაპირობა და, რაც მთავარია, მას ამჟამად მომქმედ ჯგუფთან კარგა ხანია აღარაფერი ფიზიკური კავშირი არ გააჩნია! [26].

კონფორმული ნორმების ერთი „თაობიდან" მეორეში გადასვლის უამრავ ფაქტებს, რასაკვირველია, ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრებაც გვაწვდის. მაგალითად, დაახლოებით ათი წლის წინ ჩვენს პარლამენტში სიტყვა „პოზიცია"-ს არასწორი ხმარების ნორმა შემუშავდა, რაც იმაში გამოიხატება, რომ ეიღაცამ, როდესღაც საპარლამენტო უმრავლესობას „პოზიცია" უწოდა?! (ეს ტერმინი ვინმემ რაიმე ობიექტის ან მოვლენის მიმართ ადამიანის დამოკიდებულების, ჯარის განლაგების ან საჭადრაკო დაფაზე შექმნილი ვითარების გამოსახატავად შეიძლება გამოიყენოს და არა საპარლამენტო უმრავლესობის აღსანიშნავად). ტერმინის ამგვარი მნიშვნელობით გამოყენება პარლამენტის ერთი შემადგენლობიდან, ანუ „თაობიდან" მეორეში გადადიოდა. მაგალითად, ასეთ მიმართვას დღესაც ხშირად გაიგონებთ: „მე ვთხოვ პოზიციის წარმომადგენლებს ამ საკითხზე უფრო ნათელი პასუხი გაგვცენ". ალბათ დროა, რომ ზოგიერთმა ჩვენმა პარლამენტარმა სიტყვა „პოზიცია"-ს მიმართ საკუთარი კონფორმისტული პოზიცია შეიცვალოს და ამ ტერმინის ილუზორული გაგებიდან ადეკვატურ გააზრებაზე გადაეიდეს.

ამდენად, ექსპერიმენტული კვლევები იმას გვიჩვენებენ, რომ ცდისპირების მიერ მათზე ზემომქმედი გამღიზიანებლების მოჩვენებითი გადანაცვლების მანძილის შეფასება მნიშვნელოვნად სხვა ადამიანის მიერ იმავე გამღიზიანებლების მოძრაობის სიდიდის შეფასებით განისაზღვრება. ჯგუფში შემუშავებული „სწორი" პასუხის ნორმა დროის ხანგრძლივ პერიოდში მოქმედებს და ცდისპირების შემდგომ „თაობაშიც" გადადის. ჯგუფური ზეწოლის ამგვარი ფაქტები ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრების განუყრელი ნაწილია. მ. შერიფის ექსპერიმენტების მნიშვნელობა არა მხოლოდ იმაშია, რომ არსებული ვითარების განუსაზღვრელობის შემთხვევაში ადამიანისათვის დიდ მნიშვნელობას სხვების სოციალური მსჯელობები იძენენ, არამედ იმაში, რომ ყველაზე ფუნდამენტური საკითხების შესახებ ჩვენი განსჯის პროცესიც სოციალური გარემოთია განპირობებული.

2. ს. ეშის კლასიკური გამოკვლევები. ს. ეში დიდი ხნის განმავლობაში ორ საკითხს, კერძოდ, ადამიანის აღქმის

პროცესებს და სოციალური გარემოს პიროვნებაზე ზემოქმედებას იკვლევდა. დაეყრდნო რა თავის კვლევით გამოცდილებას, მან მ. შერიფის ავტოკინეტიკური ექსპერიმენტის ვითარებაში მნიშვნელოვანი კორექტივები შეიტანა და პიროვნებაზე სოციალური ზეწოლის ემპირიული შესწავლის ახალი მიდგომა შემოგვთავაზა [27]. მის მიერ ჩატარებული კვლევების კლასიკური ვარიანტი შემდეგს გულისხმობს. ცდისპირებს ატყობინებენ, რომ ისინი მხედველობითი აღქმის თავისებურებათა გამოკვლევაში იღებენ მონაწილეობას. გამოკვლევის დაწყებამდე ყოველ მონაწილეს იმის შესახებ აფრთხილებდენ, რომ ექსპერიმენტის მსვლელობის დროს სხვებთან ურთიერთობა არ შეიძლება და საკუთარი აზრი მათ დამოუკიდებლად უნდა შეექმნათ. ამის შემდეგ, ცდისპირთა ჯგუფს (ჩვეულებრივ 7-9 სტუდენტი) მათთვის მიწოდებული ხაზების სიგრძის შეფასება ევალებოდათ. ერთ ნახატზე სამი განსხვავებული სიგრძის ხაზებია ნაჩვენები, ხოლო მეორეზე – ერთი ხაზია გამოსახული. ცდისპირებს მისთვის მიწოდებული სამი ხაზიდან იმ ხაზის ამორჩევა ევალებათ, რომელიც მათი აზრით, ცალკე მოცემული სწორი ხაზის, ანუ შეფასების ეტალონის ტოლია. ექსპერიმენტი ორ ვარიანტად, კერძოდ, ინდივიდუალურად და ჯგუფურად ტარდებოდა. ექსპერიმენტის ჩატარების ინდივიდულარულ ვარიანტში ცდისპირი მიცემულ დავალებას სხვების დაუსწრებლად ასრულებს. ექსპერიმენტის ჯგუფური ვარიანტი ცრუმაგიერი ცდისპირების გამოყენებით ტარდება. ცრუმაგიერი ცდისპირები, რომელთა რაოდენობა შეიძლებაა ჯგუფში ექვსს უდრიდა, განგებ მცდარ პასუხს იძლეოდნენ. მიწოდებულ მასალას ეს ცრუმაგიერი ცდისპირები აფასებენ და მხოლოდ ამის შემდეგ ერთი „გულუბრყვილო“ ცდისპირი მიწოდებულ ხაზებს თავის შეფასებას აძლევს.

თავდაპირველად ს. ეში ვარაუდობდა, რომ მისი ცდისპირების უმრავლესობა საკუთარ აზრს მედგრად დაიცავდა იმ ზეწოლის მიუხედავად, რომელსაც მათზე უმრავლესობა ახდენდა. მაგრამ ეს ვარაუდი არ გამართლდა. მიუხედავად იმისა, რომ ცდისპირებისათვის მიცემული დავალება კონკრეტულ და, ამ სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით, ხილვადი ხასიათის გახლდათ, ცდისპირები მაინც აშკარა კონფლიქტს განიცდიდნენ და ამას ამჟღავნებდენ კიდეც. რაც მთავარია, ისინი კონფორმულ ქცევას ავლენდენ: გულუბრყვილო ცდისპირების 37%-

ი ცრუმაგიერი ცდისპირების განზრახ გაკეთებულ მცდარ შეფასებას ეთანხმებოდა.

მომდევნო კელეების შედეგად სოლომონ ეშმა ორი მნიშვნელოვანი ფაქტი დაადგინა. პირველი, ექსპერიმენტულ ვითარებაში ერთსულოვანი უმრავლესობის რაოდენობა დიდი რომ იყოს არ არის საეალდებულო. ნაჩვენებია, რომ კონფორმულობის მაჩვენებელი ცრუმაგიერი ცდისპირების (რვიდან სამამდე) შემცირების მიუხედავად, ფაქტოებრივად არ იცვლება. მეორე, შეცდომაში შეყვანილი უმრავლესობა აუცილებლად ერთსულოვანი უნდა იყოს. როდესაც ხდისპირებთან ერთად ცრუმაგიერი ცდისპირებიც თავის შეფასებაში დამოუკიდებლობას ამჟღავნებდენ, მაშინ ცდისპირების კონფორმულობის მაჩვენებელი მკვეთრად მცირდებოდა. ეს იმ შემთხვევაშიც კი ელინდებოდა, როდესაც მათზე ზემოქმედების მოხდენას სხვაგვარი შეფასებების გაკეთებით შეიდი-რვა ადამიანი ცდილობდა. ს. ეში მიღებულ შედეგებს შემდეგნაირად ხსნიდა. მას მიაჩნდა, მ. შერიფისაგან განსხვავებით, რომ ცდისპირების მიერ ფიზიკური გამლიზიანებლის აღქმის შეცვლა არ ხდება, რაზეც ცდისპირებთან ექსპერიმენტის შემდეგ აღებული ინტერვიუს მონაცემები მიანიშნებდენ. პირიქით, ცდისპირები კონფორმულობას ამჟღავნებდენ იმის მიუხედავად, რომ შესაფასებლად მათთვის მიწოდებულ ობიექტებს ისინი სავსებით ადეკვატურად აღიქვამდენ. მისი აზრით, ცდისპირები ან საკუთარ აღქმად მონაცემებს რატომღაც მცდარად თვლიდენ, ან უბრალოდ იყვნენ რა საკუთარ აღქმაში დარწმუნებულები, მათ ამ კონკრეტულ ვითარებაში უმრავლესობისაგან განსხვავებული პოზიციის დაკავებას რატომღაც მოერიდენ.

ვარაუდი იმის შესახებ, რომ ს. ეშის მიერ მიღებული მონაცემები შესაძლოა მხოლოდ ლაბორატორიაში ხელოვნურად შექმნილ პირობებში ელინდება და მათ რეალურ ცხოვრებაში მიმდინარე პროცესებთან ნაკლები კავშირი გააჩნიათ შემდგომში მრავალგზის იყო ექსპერიმენტულად შესწავლილი, ხოლო შედეგები ერთმნიშვნელოვნად იმას ასაბუთებდენ, რომ კონფორმულობა ადამიანთა ყოველდღიური ცხოვრების აუცილებელი და ორგანული ნაწილია. სანიმუშოდ ერთ-ერთ გამოკვლევას მოვიყვანთ, რომელიც ს. ეშის კვლევებიდან მცირე დროის გასვლის შემდეგ ს. მილგრემის მიერ იყო ჩატარებული [28].

ცდისპირებს იმის შესახებ მიაწოდეს ინფორმაცია, რომ ისინი რეაქტიული თვითმყრინავების ახალი სასიგნალო სისტემის გამოცდის მიზნით ჩატარებულ გამოკვლევაში მიიღებენ მონაწილეობას. მათ ერთმანეთისაგან განსხვავებული სიგნალების ეტალონურ სიგნალთან შედარება დაავალეს. რამოდენიმე კრიტიკული ცდის ჩატარების შემდეგ ცდისპირი შემდეგი არჩევანის გაკეთების წინაშე დგებოდა: მას ან კონფორმული, ან დამოუკიდებელი შეფასება უნდა გაეკეთებინა. მანამდე კი სხვა ცრუმაგიერი ცდისპირები განზრახ ეტალონისაგან განსხვავებულ (დაბალი ან მაღალი) ტონის სიგნალებს ასახელებდენ. მიღებული შედეგების თანახმად, ცდისპირების დიდმა ნაწილმა უმრავლესობის შეფასებისადმი კონფორმული მოქმედება გამოავლინა. ამდენად, ამ გამოკვლევამ ნათლად აჩვენა, რომ ს. ეშის მიერ კონფორმულობის კანონზომიერება რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებაშიც მუღავნდება: ცდისპირებმა იცოდენ იმის შესახებ, რომ მათ მიერ დაშვებულმა შეცდომებმა შესაძლებელია ტექნოლოგიური ახალშემოღების პრაქტიკაში დანერგვის ეფექტურობაზე (ახალი სიგნალიზაციის სისტემის შექმნა) გავლენა მოახდინოს.

ს. ეშის და მისი მიმდევრების მიერ მიღებული შედეგების შესახებ შემდეგი უნდა ითქვას. ზემოგანხილული მონაცემების მიხედვით, ჩვენ ის დასკვნა არ უნდა გავაკეთოთ, რომ ადამიანები ხშირად კონფორმულობის ტყვეობაში იმყოფებიან, რომ ისინი მძლავრი სოციალური ზემოქმედების მარიონეტებს წარმოადგენენ. ყველაფერს თავი რომ დავანებოთ, თვით ს. ეშის მიერ მიღებული მონაცემები იმაზე მეტყველებენ, რომ მის ექსპერიმენტებში მონაწილე ცდისპირებიდან კონფორმული ქცევა მხოლოდ 37%-მა გამოავლინა, ხოლო ცდისპირთა უმრავლესობა სოციალურ ზეწოლას წინ აღუდგა. ამავე დროს, ისიც აღსანიშნავია, რომ ეს მონაცემები ადამიანისათვის შემდეგ დამახასიათებელ მიდრეკილებაზე მიგვითითებენ: ჯგუფში გაბატონებული თვალსაზრისის მიმართ მას წინააღმდეგობის გაწევა მაშინ უჭირს, როდესაც მას გვერდში მისი მოკავშირე თანამოაზრე არ უდგას.

6.4.2. მორჩილება.

სოციალური გაელენის ფორმათა შორის მორჩილების მოვლენა, ამჟამად, მკვლევართა ყველაზე დიდ ინტერესს იწვევს. **მორჩილებას ადამიანის ისეთ ქცევას უწოდებენ, რომელიც ავტორიტეტის, ანუ ძალაუფლების მქონე პირის სოციალური ზეწოლის გამო ხორციელდება.** ადამიანის ამგვარი მოქმედების უამრავი მაგალითი არსებობს. ფაშისტურ გერმნიაში კაცობრიობის საწინააღმდეგოდ მრავალი საშინელი დანაშაული იქნა ჩადენილი. მაგალითად, ა. ეიხმანმა, რომელიც ნაცისტური გერმანიის უშიშროების სამმართველოში ებრაელთა საკითხებს განაგებდა სასიკვდილოდ ათასობით უდანაშაულო ადამიანი გაწირა. ამავე დროს, ისიც ცნობილია, რომ საკონცენტრაციო ბანაკებში გუშაგად მომუშავე მრავალი ადამიანი ომამდე და მისი დამთავრების შემდეგ ცხოვრების წესდაუდებელ წესს მისდევდა. ამ ადამიანების ფაშისტურ დანაშაულებებში თანამონაწილეობის გაგებისათვის, სოციალურ-ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, საჭიროა ისეთი თავისებური სოციალური ვითარების არსებობის დაშვება, რომელიც ჩვეულებრივ ადამიანებს უჩვეულო დანაშაულებისაკენ უბიძგებს. თუნდაც ავიღოთ ის სოციალური ზემოქმედების ფორმები, რომლებიც ასი ათასობით ადამიანს სხვადასხვა სახის რელიგიურ სექტებში აერთიანებს. ამ სექტების დამაარსებლები მათი მიმდევრების მიმართ პრინციპით „ჩემი სურვილი – თქვენი სურვილი უნდა იყოს“ ხელმძღვანელობენ. ამგვარ სექტებში გაწვევრიანება ხშირად უაზრო და საბედისწერო შედეგებით მთავრდება: გავიხსენოთ მაგალითი, როდესაც ერთ-ერთი რელიგიური სექტის 900-ზე მეტმა წევრმა მათი წინამძღოლის შემსარაცი ბრძანება შეასრულა და კალიფორნიდის სასიკვდილო ღოზით შეხავებული სასმელი დალია (იხ. მე-2-ე თავი).

ამგვარი მაგალითები მრავალი არსებობს. აქ საქმე ისეთ ვითარებასთან გვაქვს, რომელშიც სოციალური ზეწოლის გამო ერთი სუბიექტი მეორეს ან საკუთარ თავს შეგნებულად ზიანს აყენებს, რაც, ხშირად, სავალალო შედეგებით მთავრდება. მორჩილების ფენომენის ყველაზე ცნობილი გამოკვლევა ს. მილგრემის მიერ იყო ჩატარებული [29]. ცდისპირებს იმის შესახებ აწვდიან ინფორმაციას, რომ ისინი მონაწილეობას ადამიანის მეხსიერების და დასწავლის კანონზომიერებათა შესწავლაში იღებენ. ცდისპირების ერთი ნაწილი ექსპერიმენტში „მას-

წაელებლის“, ხოლო მეორე – „მოსწავლის“ როლს ასრულებენ. ამავე დროს, ცდისპირებმა იციან, რომ როლების განაწილება შემთხვევითი არჩევანის წესით ხდება (მათ, რასაკვირველია, სულ „მასწავლებლის“ როლის შესრულება უხდებათ, რადგან კენჭისყრა, ექსპერიმენტის მიზნიდან გამომდინარე, ფალსიფიცირებული იყო). მოწაფეს (პროფესიონალი მსახიობი) მაჯებზე ელექტროდებს უკეთებენ და სკამზე სარტყელებით აბამენ. მას მიწოდებული სიტყვების ჩამონათვალის დამახსოვრება ევალება. მასწავლებელი კი სათანადო პულტთან ზის და მოსწავლის პასუხებს აღნუსხავს. მცდარი პასუხების შემთხვევაში მასწავლებელი პულტის სათანადო ღილაკზე თითის დაჭერით ელექტროდენის დარტყმით მოწაფეს „სჯის“. მოწაფე ელექტროდენის დარტყმის სიძლიერის მიხედვით ტკივილის სხვადასხვა გამომხატველ განცდებს ამჟღავნებს. ამ გამოკვლევაში საკითხი შემდეგნაირად იყო დასმული: ავტორიტეტის (ამ შემთხვევაში ექსპერიმენტატორი) სოციალური ზეწოლის გამო მასწავლებელი (გულუბრყვილო ცდისპირი) რა ინტენსიობის დასჯაზე შეიძლება წავიდეს, ანუ ავტორიტეტს რანაირად და როდემდე დაემორჩილება? იტყვის თუ არა ის უარს ექსპერიმენტის გაგრძელებაზე და ამას როდის გააკეთებს? მოსწავლის დასჯის სიძლიერე 15 ვოლტიდან დაწყებული 450 ვოლტამდე ადიოდა.

აღსანიშნავია კიდევ ერთი გარემოება: ს. მილგრემმა კვლევის დაწყებამდე სპეციალისტების სხვადასხვა ჯგუფის წარმომადგენლების გამოკითხვა ჩაატარა, რომლის დროს ის რესპონდენტებს იმის შესახებ ეკითხებოდა – თუ როგორ მოიქცეოდნენ ისინი ზემოაღწერილ ექსპერიმენტულ ვითარებაში. გამოკითხულთა ურყევი უმრავლესობა მოსწავლის მიერ ტკივილის განცდის პირველივე შემთხვევაში ექსპერიმენტის გაგრძელებაზე უარს იტყვის, ხოლო 450 ვოლტით დასჯას რაც შეეხება, მათ მიაჩნდათ, რომ ამაზე მხოლოდ აშკარად პათოლოგიური ფსიქიკის მქონე ადამიანი დათანხმდება. კვლევის შედეგებმა კი საწინააღმდეგო გამოავლინა – ცდისპირთა („მასწავლებლები“) 2/3-მა მიუხედავად იმისა, რომ „მოსწავლისათვის“ ძლიერი ტკივილი უნდა მიეყენებინა, ექსპერიმენტში მონაწილეობის გაგრძელებაზე უარი არ თქვა.

მომდევნო გამოკვლევებმა მსგავსი შედეგი სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენლებშიც დაადასტურა.

ს. მილგრემის თანახმად, ცდისპირების უმრავლესობის შეცდომა იმით იწყება, რომ ისინი ექსპერიმენტულ ვითარებას **ზნეობრივი არჩევანის სიტუაციად** არ აღიქვამენ. მინდობილი არიან რარა ავტორიტეტს (ექსპერიმენტატორი) და ექვემდებარებიან მის ბრძანებებს, ეს აღამიანები ძალაუფლების მქონე პირის „აგენტის“, ანუ დეპერსონალიზირებული წარმომადგენლის როლში გამოდიან. თავისი ცდისპირების „მორალურ დაცემას“ მკვლევარი შემდეგნაირად აღწერს: ადამიანებს სურთ არა მხოლოდ სხვისი, არამედ საკუთარი თავის წინაშეც კარგად გამოიყურებოდნენ. პიროვნების „იდეალური მე“ შინაგანი შემაკავებელი რეგულატორის მნიშვნელოვანი საყრდენი შეიძლება იყოს. ულმობელი საქციელის ჩადენის ცდუნების შემთხვევაში, ადამიანმა თავისი „მე ხატისათვის“ მისგან გამომდინარე შედეგები შეიძლება შეაფასოს და ამგვარი საქციელისაგან თავი შეიკავოს. მაგრამ, როდესაც პიროვნება აგენტის დონეზეა დაყვანილი, მაშინ შეფასების ეს მექანიზმი საერთოდ აღარ არსებობს, რადგან მოქმედება თვით პიროვნების მოტივებიდან აღარ გამომდინარეობს, და ამიტომ ის მის „მე ხატში“ ასახავს ველარ პასუხს, რის გამოც საკუთარი თავის შესახებ წარმოდგენაზე გავლენას ველარ ახდენს. ამდენად, როდესაც სუბიექტი რაიმეს მხოლოდ ვინმეს ბრძანების გამო ასრულებს, მაშინ, ზნეობრივი თვალსაზრისით, მას საკუთარი მოქმედება ნეიტრალურად მიაჩნია და პირადად მისგან მომდინარედ აღარ განიცდის.

ს. მილგრემის და სხვა მკვლევარების მიერ არა მხოლოდ ადამიანის ავტორიტეტისადმი დამორჩილების ხარისხი იყო შესწავლილი, არამედ, რაც საგანგებოთ ბუნებრივია, მათ ის პირობებიც იკვლიეს, რომლებიც ამგვარი კონფორმული ქცევის ხელშემწყობ პირობებს წარმოადგენენ. პირველ რიგში, აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ ცდისპირები ზემოაღწერილ ექსპერიმენტში მონაწილეობაზე (ისინი გამოკვლევის და მასში მონაწილეობის სათანადო პირობების შესახებ ინფორმაციას ადგილობრივ გაზეთში გამოქვეყნებული განცხადებით გაეცნენ) **ნებაყოფლობით** დათანხმდნენ. გარდა ამისა, ყოველი მათგანი თვლიდა, რომ მომავალი მოსწავლეებიც ექსპერიმენტში მონაწილეობას ასევე თავისი სურვილით იღებდნენ. ეს იმას განაპირობებდა, რომ ცდისპირები ექსპერიმენტის ჩაშლის შესაძლებ-

ლობის თაეიდან აცილებაში საკუთარ პასუხისმგებლობას გრძნობდენ. ექსპერიმენტატორთან ცდიპირები ურთიერთობას პირისპირ, სხვების დაუსწრებლად ამყარეობდენ (მოსწაელე მეორე ოთახში იმყოფებოდა, რომლის მოქმედებას დამკვირვებელი სარკმელიდან ანხორციელებდა). საგულისხმოა, რომ ამ ვითარებაში მცირე ცვლილების შემოტანამ, კერძოდ, ექსპერიმენტში დამატებით ორი მოსწაელის (ცრუმაგიერი ცდისპირები) შემოყვანამ, რომლებიც ექსპერიმენტატორის მიმართ აშკარა დაუმორჩილებლობას ამეღავნებდენ, შედეგებზე არსებითი ზემოქმედება მოახდინა – აბსოლუტურად მორჩილი ცდისპირების ოდენობა 10%-ე დაეცა.

ზემონათქვამის გარდა, ცდისპირებზე **ექსპერიმენტატორის პრესტიჟულობის** ფაქტორი მოქმედებს. საქმე იმაშია, რომ ს. მილგრემის მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტების უმრავლესობაში ძალაუფლებით აღჭურვილი პიროვნების როლში, რომელიც სათანადო განკარგულებებს იძლეოდა, გამოდიოდა მეცნიერი, რომელიც საკმაოდ პრესტიჟული სამედიცინო დაწესებულების წარმომადგენელი იყო. ეს იმას განაპირობებდა, რომ ცდისპირები მას, როგორც მეცნიერს ენდობიან და ვარაუდობენ, რომ ის ისეთ საქმეს მათ არ გააკეთებინებს, რომელიც მოსწაელის ჯანმრთელობას რეალურ საფრთხეს შეუქმნის. ამ ვერსიის შესამოწმებლად ს. მილგრემმა სპეციალური გამოიკვლევა ჩაატარა. ერთ შემთხვევაში ზემოაღწერული ექსპერიმენტი მან ძალზე პრესტიჟული უნივერსიტეტის ტექნიკურად გამართულ ლაბორატორიაში განახორციელა, ხოლო მეორე მისმა კოლეგებმა ქვეყნის ერთ-ერთი მიყრუებული ქალაქის უფერულ დაწესებულებაში ჩაატარეს. მიღებული შედეგების თანახმად, პირველ შემთხვევაში ცდისპირთა მორჩილების გამომხატველი მოქმედების მაჩვენებელი 65%-ს, ხოლო მეორე შემთხვევაში 48%-ს უდრიდა. ამდენად, პრესტიჟის ფაქტორის გათვალისწინებამ პირველ მონაცემებში გარკვეული შესწორება შეიტანეს.

ცდისპირებზე მნიშვნელოვან გავლენას მათ მიერ ექსპერიმენტატორის **ძალაუფლების კანონირების** აღქმის ფაქტორი ახდენს. ერთ-ერთ ექსპერიმენტში ექსპერიმენტატორი ტელეფონზე სალაპარაკოდ გამოძახების მიზეზით ოთახიდან გადიოდა და მისი ფუნქციის შესრულებას ერთ-ერთი ცდისპირი (ექსპერიმენტატორის თანამოსაწილე) კისრულობდა და მას რეალურადაც ასრულებდა. ამგვარი ვითარების შექმნამ ის გამოიწვია,

რომ მთლიანად დამორჩილებული ცდისპირების რაოდენობა 20%-ზე დაეიდა. ამდენად, აეტორიტეტის ლეგიტიმური ხასიათი მორჩილებითი ქცევის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მადეტერმინირებელი ფაქტორია.

დამორჩილების ხარისხის შემცირებაზე, ერთი მხრივ, ძალაუფლებით აღჭურვილი პირის დასაქვემდებარებელ ადამიანთა მასთან ფიზიური სიახლოვის ფაქტორი და, მეორე მხრივ, შესაძლო მსხვერპლთან დამორჩილებული პირის ფიზიკური მანძილი მოქმედებს. როგორც ვხედავთ, ორივე შემთხვევაში მხედველობაში **ფიზიკური მანძილია** მიღებული. ს. მილგრემმა მიიღო ემპირიული შედეგები, რომელთა მიხედვით, როდესაც ექსპერიმენტატორი ოთახში ფიზიკურად არ იმყოფება და ბრძანებებს ტელეფონით იძლევა, მას სავსებით ცდისპირების მხოლოდ 21%-ი დაემორჩილა. გარდა ამისა, ისიც აღსანიშნავია, რომ ამ ვითარებაში ბევრმა მასწავლებელმა მათთვის მიცემული ინსტრუქცია დაარღვია და მოსწავლეს მის მიერ დაშვებული შეცდომების დროს ნაკლები ძალის ელექტროდარტყმას აყენებდა, რასაც ისინი ფარულად აკეთებდენ და ამის შესახებ არცერთ მათგანს კრინტი არ დაუძრავს. როგორც ზემოთ აღნიშნეთ, მნიშვნელოვან ფაქტორს დაქვემდებარებულს და პოტენციურ მსხვერპლს შორის არსებული ფიზიკური მანძილი წარმოადგენს. ემპირიული მონაცემებით ნაჩვენებია, რომ მასწავლებელი მოსწავლისაგან რაც უფრო დაშორებულია, მისი მორჩილების ხარისხი, მით უფრო დიდია. როდესაც მასწავლებლები თავის მოწაფეებს უმზერდნენ, ამ შემთხვევაში მორჩილების რაოდენობა 40%-ს უდრიდა, ხოლო როდესაც ისინი მათ ვერ ხედავდენ და მხოლოდ მათი ხმა ესმოდათ (ყვირილი, ლანძღვა, გოდება), ამ შემთხვევაში მორჩილთა რაოდენობამ 62%-ს მიაღწია. ყოველდღიურ ცხოვრებაშიც ხომ ასე ხდება: მაგალითად, სამხედროების ზნეობრივი ნორმების მიხედვით, ქალაქების და სოფლების ჰაერიდან დაბომბვა დასაშვებია, ხოლო დაუცველი ადამიანების მიბჯენით დახვრეტა – დაუშვებელია.

მორჩილების ფენომენის განხილვა კიდევ ერთხელ, ალბათ, ყველაზე ნათლად ადამიანის ქცევაზე კონკრეტული სოციალური სიტუაციის თავისებურებათა ძლიერ ზემოქმედებას გვიჩვენებს. ს. მილგრემის მიერ ჩატარებულ ექსპერიმენტებში ისეთი ცდისპირებიც იყვნენ, რომლებმაც ექსპერიმენტატორს არა მარტო წინააღმდეგობა გაუწიეს, არამედ მასში მონაწილე-

ობაზე კატეგორიული უარი განაცხადეს და ნათქვამი შეასრულეს კიდეც. მაგრამ, ამგვარად მხოლოდ ზოგიერთი მათგანი მოიქცა, ხოლო დიდმა უმრავლესობამ ავტორიტეტისადმი მორჩილება გამოავლინა. მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანები ზოგადად საკუთარი თავის და სხვების მიერ ამგვარი ქცევის განხორციელებას ნაკლებად მოსალოდნელად თვლიან. (ს. მილგრემის მიერ წინასწარი გამოკითხვის შედეგები გავისხნოთ) რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებაში ხშირად მათი მოქმედება სრულიად სხვაგვარია. როდესაც ადამიანები სხვებისათვის ზიანის მიყენების მაბიძგებელი სოციალური სიტუაციის მძლავრ ზეწოლას განიცდიან, მაშინ ისინი, არც თუ ისე იშვიათად, არა მარტო მისთვის წინააღმდეგობის გაწევის სათანადო უნარს არ ავლენენ, არამედ გასაჭირში მყოფთა მიმართ, მაშინაც კი უმოქმედობას ამჟღავნებენ, როდესაც მათ ამის შესაძლებლობა გააჩნიათ.

6.4.3. კონფორმულობის მიზეზები.

პიროვნებაზე სოციალური ზეწოლის შინაარსობრივი დახასიათების შემდეგ, ბუნებრივად, შემდეგი კითხვები ჩნდება: რატომ არის ასეთი ძლავრი სოციალური გავლენა? რატომ ამჟღავნებს ადამიანი კონფორმულობას იმ შემთხვევაში, როდესაც ამ ზემოქმედების წყარო უცნობი და ხშირად მასზე ძალაუფლების გამოყენების არმქონე ხალხია? ამ კითხვებზე პასუხის გაცემა მ. დოიჩმა და ჰ. ჯერარდმა სცადეს [30]. მათ სოციალური გავლენის **ნორმატიული და ინფორმაციული** მხარე გამოყვეს. სუბიექტის მიერ სხვების თვალსაზრისების გაზიარების ერთ-ერთ საფუძველს ის წარმოადგენს, რომ ჯგუფური მიზნების მიღწევა მისი წევრების მიერ გარე ვითარების შეფასების ერთსულოვნების ხარისხსა დამოკიდებული. რაიმე პრობლემის და მისი გადაწყვეტის გზების შესახებ ყველას საკუთარი და სხვებისაგან განსხვავებული აზრი თუ ექნება, მაშინ თანამშრომლობა და ეფექტური მოქმედება არა მხოლოდ ფერხდება, არამედ შესაძლოა საერთოდ ვერ განხორციელდეს. უმრავლესობის აზრს მომთხოვნელობის და იძულებითობის თვისება სწორედ ამიტომ გააჩნია. ამ შემთხვევაში პიროვნებაზე უმრავლესობის ზემოქმედებას ნორმატიული და ზნეობრივი ხასიათი აქვს. პიროვნების კონფორმული ქცევა იმით არის განპირობებული, რომ მან ჯგუფის უარყოფითი სანქციები (ეთქვათ,

გაკიცხვა, დაცინვა) თავიდან უნდა აიცილოს და დადებითი (ვთქვათ, შექება, სიმპათია) უნდა დაიმსახუროს. ს. ეშის ექსპერიმენტში სწორედ ამგვარ ვითარებასთან გვაქვს საქმე, რადგან ცდისპირები, ფაქტობრივად, დასჯის თავიდან აცილებას და წახალისების მიღებას ცდილობენ. ეს უშუალოდ იქედან გამომდინარეობს, რომ როდესაც ცდისპირები მან ინდივიდუალურ ვითარებაში ჩააყენა, მაშინ კონფორმულობის მაჩვენებელი ძალზე დაბალი აღმოჩნდა. მივმართოთ ს. შეხტერის მიერ ჩატარებულ გამოკვლევას, რომლშიც კონფორმულობაზე ნორმატიული სოციალური გავლენა იყო შესწავლილი [31].

ექსპერიმენტში მონაწილე ჯგუფები ვინმე X-ის მიერ ჩადენილ დანაშაულს განიხილავდენ. ცდისპირებს ეს სამართლებრივი საქმე წინასწარ გააცნეს. ყოველ ჯგუფს X-ის მიერ ჩადენილი დანაშაულის განხილვა ევალებოდა და მათ მისთვის სასჯელის ზომა უნდა დაედგინათ (ძალზე ლმობიერიდან დაწყებული ძალზე მძიმეთი დამთავრებული გრადაციის გათვალისწინებით). ცალკეული ჯგუფი ცხრა ცდისპირისგან შედგებოდა, აქედან სამი ცრუმაგიერი ცდისპირი იყო. ექსპერიმენტის პროცედურის შესაბამისად, ცრუმაგიერი ცდისპირები წინასწარ დასწავლილი როლების მიხედვით მოქმედებდენ: ა) თამაშდებოდა „მოდალური" წევრის როლი, რომელიც ჯგუფის გულუბრიყვეული წევრების საერთო კონფორმული პოზიციის შესაბამის თვალსაზრისს გამოთქვამდა; ბ) თამაშდებოდა „ოპონენტის" როლი, რომელიც უმრავლესობის საწინააღმდეგო პოზიციას იცავდა; გ) დაბოლოს, ერთ-ერთი ცრუმაგიერი ცდისპირი ჯგუფის ისეთი წევრის ფუნქციას ასრულებდა, რომელიც თავდაპირველად ჯგუფის საერთო აზრის ოპონენტს ეთანხმებოდა, ხოლო შემდეგ ჯგუფის ზოგად თვალსაზრისზე გადადიოდა („ჭრის ბაარეზე" გადასვლის როლი). შედეგებმა აჩვენეს, რომ ჯგუფის წევრებმა დადებითი დამოკიდებულება „მოდალური" (საერთო აზრის გამზიარებელი) ცდისპირის მიმართ გამოავლინეს, ხოლო უარყოფითი დამოკიდებულება „ოპონენტის" მიმართ გამომჟღავნდა. ამდენად, ნორმატიული გავლენის შემთხვევაში უმრავლესობის მიერ ჯგუფის წევრის კონფორმისტული ქცევა დადებითად ფასდება, ხოლო არაკონფორმისტული მოქმედება უარყოფით შეფასებას იმსახურებს.

სხვა ადამიანები ჩვენთვის სამყაროს შესახებ ინფორმაციის მიღების ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან წყაროს წარ-

მოადგენენ. არსებობს მრავალი ისეთი სიტუაცია, როდესაც სხვების ქცევის მიმართ ჩვენ კონფორმულობას იმიტომ ვიჩენთ, რომ სწორედ მათი მოქმედება ჩვენს მიერ არსებული ვითარების შესაბამისი და სწორი ქცევის განხორციელების ერთადერთი დასაყრდენის როლში გამოდის. ფიზიკური გარემო რაც უფრო დიდი განუსაზღვრელობით ხასიათდება (გავიხსენოთ, რომ მ. შერიფის ექსპერიმენტმა სწორედ ეს ფაქტი დაადგინა), სოციალური გარემოს მონაცემებს ადამიანები, მით უფრო ძყარად უჭერენ მხარს. ეს იმას ნიშნავს, რომ ისინი კონფორმული ქცევის განხორციელებას იმიტომ კი არ ცდილობენ, რომ სხვების აღიარება დაიმსახურონ ან მათ რისხვას გადაურჩენ, არამედ იმიტომ, რომ ჯგუფი მათ მათივე მოქმედების სარეალიზაციოდ საჭირო ინფორმაციით ამარაგებს. ამგვარი ინფორმაციის მოპოვების საჭიროება, მაგალითად, სტატისტიკური თვალსაზრისით, შემდეგი გარემოების გამოა გამართლებული: ნებისმიერი ორი ადამიანის გასაშუალებულ აზრს, გრძელვადიანი პერსპექტივის მიხედვით, ცალ-ცალკე აღებულ აზრებთან შედარებით, სისწორის მეტი ალბათობა გააჩნია. სხვა ადამიანების აზრთა განაწილების მხედველობაში მიღება რაციონალურობის კრიტერიუმის ასპექტით – სავსებით გამართლებულია. იმათ კი, ვინც ამ განაწილებას სათანადოდ ვერ ითვალისწინებს, მათ სოციოალური გარემოცვა ოვითდაჯერებულ ან დაუდევარ ადამიანად თვლის. კონფორმულობის შემსწავლელ გამოკვლევებში, როგორც ვნახეთ, ეს ფუნდამენტური მოთხოვნა თითქმის ყველგან ფიგურირებს. სხვების თვალსაზრისების უგულებელყოფას ჩვენ ნაკლებად ვართ შეჩვეული, რადგან ისინი წარსულში ჩვენთვის გარემოს განუსაზღვრელობის შემეცნების კარგ დასაყრდენს წარმოადგენდენ. სხვების თვალსაზრისზე დაუთანხმებლობა ადამიანში ფსიქოლოგიურ დისკომფორტს იწვევს, რომლის შემცირება ან სხვების პოზიციასთან საკუთარი პოზიციის თანხმობაში მოყვანით, ან მათი თვალსაზრისის სუბიექტის თვალსაზრისის მიმართულებით შეცვლის მეშვეობით უნდა მოხდეს, რაც ბევრად უფრო ძნელი განსახორციელებელია. ამგვარი სტრატეგიების შესახებ შრომის მომდევნო თავში გვექნება მსჯელობა. აქ კი ინფორმაციული გავლენის თავისებურების გამომხატველ საკმაოდ ორიგინალური გამოკვლევის ნიმუშებს მოვიყვანთ, რომელიც რ. ჩაილდინიმ და სხვ. ჩაატარეს [32].

რ. ჩიალდინიმ და სხვ. საზოგადოებრივი ადგილების დანაგვიანებასთან დაკავშირებული ნორმატიული ქცევა შეისწავლეს (დიდი ქალაქებისათვის ეს მართლაც დიდ პრობლემას წარმოადგენს, მაგალითად, გზისპირა მონაკვეთების ნაგვისაგან გასუფთავება წელიწადში ას მილიონ დოლარზე მეტი ჯდება.) ერთ-ერთ სოლიდურ დაწესებულებასთან გასაჩერებლად მისული ყოველი ავტომანქანის ქარსარიდ მინაზე ავტოსადგომის მომსახურე (ექსპერიმენტატორის თანამონაწილე) ავტომობილის გაჩერების საფასურის კვიტანციას აკრავს. ამის შემდეგ ექსპერიმენტატორები იმის დაკვირვებას აწარმოებენ, თუ როგორ მოიქცევა ავტომობილის მძღოლი, როდესაც ის ავტომანქანის მინაზე კვიტანციას ნახავს – ძირს დააგდებს, თუ გზად მიმავალი ის მას სანაგვე ყუთში ჩააგდებს. გამოკვლევა პროცედურულად ექსპერიმენტულ და საკონტროლო ვარიანტებად იყო დაყოფილი. ექსპერიმენტულ ვითარებაში დაწესებულებიდან გამოსული პიროვნება მიაშურებდა რა თავის ავტომანქანისაკენ ხედავდა, რომ მის შორიახლოს მიმავალი ადამიანი (ექსპერიმენტატორის თანამონაწილე) იხრება და ვიღაცის მიერ ძირს დაგდებულ ქაღალდის პარკს იღებს, მერე სანაგვე ყუთისაკენ მიემართება და მასში აგდებს. გამოკვლევის საკონტროლო ვითარებაში ამგვარი მანიპულაცია არ ტარდებოდა. მიღებული მონაცემების თანახმად, ექსპერიმენტულ ვითარებაში, რომელშიც ქცევის მოდელი ფიგურირებდა (ვიღაცა ურნაში პარკს აგდებს), თითქმის არცერთი ავტომნაქნის პატრონმა ქაღალდი ძირს არ დააგდო, ხოლო საკონტროლო ვითარებაში (ქცევის მოდელი არ არსებობს) ავტომობილთა პატრონების 35%-მა ტერიტორია დაანაგვიანა.

მეორე ექსპერიმენტში მკვლევრებმა ინფორმაციული ზეგავლენის უფრო დახვეწილი ხერხი გამოიყენეს, კერძოდ, ქცევის მოდელი აღარ არსებობს, ხოლო ინფორმაციის მანიპულირება თვით ავტოსადგომის ფიზიკური გარემოცვის თავისებურების მანიპულირებით მოხდა. როდესაც ავტომანქანის პატრონები ავტოსადგომზე მიმობნეულ დაჭმუჭნულ კვიტანციებს (ეს სპეციალურად წინასწარ იყო გაკეთებული) ხედავდენ, მაშინ მათ მიერ ძირს დაყრილი კვიტანციების რაოდენობა მნიშვნელოვნად მცირდებოდა. გარდა ამისა, თუ მათ მხედველობის არეში ძირს დაგდებული ერთი კვიტანცია მაინც ხვდებოდათ, მაშინ ისინი ტერიტორიას ნაკლებად ანაგვიანებდენ, ხოლო

როდესაც ახლომდებარე ტერიტორია სრულიად სუფთა იყო, ამ შემთხვევაში ავტომანქანის მფლობელების მიერ გარემოს დანაგვიანების მაჩვენებელი მნიშვნელოვნად იზრდებოდა. ავტორების მიხედვით, ამგვარი მოქმედება იმით უნდა აიხსნას, რომ მცირე რაოდენობის ნაგავი მათ „თვალნათლივ“ იმაზე მიუნიშნებს, რომ სხვები სისუფთავის ნორმებს იცავენ და ამიტომ ისინიც შესაბამის ნორმატიულ ქცევას ანხორციელებენ. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც ტერიტორია სრულიად სუფთა გახლავთ, მაშინ ამგვარი ნორმატიული მოქმედების შესახებ, ამ სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით, არავითარი ფიზიკური მინიშნება არ არსებობს და ადამიანში სისუფთავის ნორმატიული მოქმედების აქტუალიზაციაც არ ხდება. ამგვარია ადამიანის კონფორმულ ქცევაზე მის მიერ ფაქტობრივად გაუცნობიერებელი აქტუალური სიტუაციის ფარული ინფორმაციული ზემოქმედება.

კონფორმულობის მიზეზების შემსწავლელ ზოგიერთ გამოკვლევებში სიტუაციის ზემოქმედების ორივე ფორმის ერთდროული მანიპულირება წარმოებდა. ნაჩვენებია, რომ, როდესაც ადამიანი ჯგუფის თანდასწრებით პასუხობს, მაშინ მისი კონფორმულობის მაჩვენებელი უფრო დიდია, რაც, რასაკვირველია, მასზე ჯგუფის ნორმატიული ზემოქმედების ეფექტს გამოხატავს (იგულისხმება, რომ ცდისპირი ჯგუფშიც და ინდივიდუალურადაც ერთი და იგივე ინფორმაციაზე რეაგირებს). გარდა ამისა, მონაცემები გვიჩვენებენ, რომ რაც დიდია ჯგუფი, ჯგუფში და ინდივიდუალურად გაცემული პასუხების მაჩვენებლებს შორის სხვაობა – მით უფრო დიდია. მეორე მხრივ, კონფორმიზმი იმ შემთხვევაში ვლინდება უფრო ხშირად, როდესაც ცდისპირებისათვის მიცემული დავალება საკმაოდ რთულია ან როდესაც ცდისპირი ყოველი ღონით შეცდომის დაშვების თავიდან აცილებას ცდილობს. ამდენად, ადამიანები კონფორმულობას იმიტომ ამჟღავნებენ, რომ მათ ჯგუფის წევრობა სურთ და მისგან მხარდაჭერას ელიან. გარდა ამისა, მათ გარე მოვლენების შესახებ სწორი ცოდნის მიღების და კომპეტენტურობის მოთხოვნილება გააჩნიათ.

6.5. ზემოქმედებაზე რეაგირების ფორმები.

ჩვენი აზრით, სოციალური ზემოქმედების ფორმების ყველაზე სრული კლასიფიკაცია ე. არონსონის მიერ არის შემოთავაზებული [33]. სოციალური გავლენის კლასიფიკაციის კრიტერიუმებად მან ადამიანის ქცევის საფუძვლად მდებარე მოტივაციური და თვით ქცევის დროში სიმყარის ფაქტორები აღნიშნა. ე. არონონსონმა ამ კრიტერიუმების გათვალისწინებით სამი ფორმა, კერძოდ, დაქვემდებარება, გაიგივება და გაშინაგნება გამოყო.

დაქვემდებარება. დაქვემდებარება ადამიანის ისეთ ქცევას გამოხატავს, რომელიც მისგან გამომდინარე **დადებით (დაჯილდოება) ან უარყოფით (დასჯა) შედეგებთ განისაზღვრება.** ამგვარი ქცევა მანამდე გრძელდება, სანამ სუბიექტი იმის მოლოდინშია, რომ ის დაღებით შედეგს მიაღწევს ან უარყოფითი რეზულტატის მიღების საშიშროება არსებობს. მაგალითად, თუ ვირთაგვას ვაშიმშილებთ და ლაბირინთის ბოლოში მას საკვებს დაუდებთ, მაშინ ის ლაბირინთის გარბენას სწრაფად ისწავლის. დიდმა განვითარებულმა ქვეყანამ პატარა და განუვითარებელი ქვეყანა თავისი ერთგული მისთვის ეკონომომიკური დახმარების გაწევით ან მის მიმართ დამსჯელი სანქციების გამოყენების შეჩერით შეიძლება გახადოს. სოციალურ ზემოქმედებაზე ადამიანის მიერ დაქვემდებარებითი პასუხი, რეაგირების სხვა ფორმებთან შედარებით, მცირე სტაბილურობით ხასიათდება (საკვების მოცილების შემთხვევაში ვირთაგვა ლაბირინთის გარბენას შეწყვეტს ან საკმარისია პატარა ქვეყანას დახმარება შეუწყდეს, რომ დიდი ქვეყნის მიმართ ერთგულებაც გაქრეს). ამდენად, ქცევის დადებითი და აურყოფითი განმტკიცება იმ მნიშვნელოვან ფაქტორებს წარმოადგენენ, რომლებიც ადამიანს სხვადასხვა სახის ქცევების ფორმირების ან მათი განხორციელების შესაძლებლობას გვაძლევენ. ამავე დროს, დაქვემდებარების შემთხვევაში ქცევის შინაგან მამოძრავებელ ძალას მხოლოდ დაჯილდოება ან დასჯის თავიდან აცილება განაპირობებს, ამიტომ ვითარებათა ცვლილების შესაბამისად, ქცევაც ადვილად იცვლება. სოციალური გავლენის ეს ხერხები საკმაოდ შეზღუდული არიან – მათი ეფექტურობა მანამდე გრძელდება, სანამ ისინი აქ და ამჟამად რეალურად მოქმედებენ.

ამგვარი გარეგანი მოტივაციის გარდა, დაქვემდებარებითი ქცევის რეგულაციაში მნიშვნელოვან როლს ძალაუფლების ფაქტორი თამაშობს, რომელშიც ზემოქმედების ობიექტისადმი დადებითი ან უარყოფითი სანქციების გამოყენების უფლება იგულისხმება. მაგალითად, მშობლებს იმის ძალაუფლება გააჩნიათ, რომ მათ საკუთარი შვილები შეაქონ, დაასაჩუქრონ, დაუყვირონ, რაიმე აუკრძალონ; ხელმძღვანელს იმის უფლება გააჩნია, რომ თანამშრომელი შეაქოს, ხელფასი მოუმატოს, დააწინაუროს, საყვედური გამოუცხადოს, სამსახურიდან დაითხოვოს. ძალაუფლების გამოყენებით, (წახალისება, დასჯა) ადამიანს რაიმეს გაკეთება შეიძლება აიძულო, მაგრამ ეს იმის გარანტიას არ იძლევა, რომ ეს ქცევა სხვადასხვა ვითარებებში მყარი იქნება. ამისათვის სოციალური ზემოქმედების სხვა ფორმების ამოქმედება არის საჭირო.

ბაიბივება. სოციალურ გავლენაზე რეაგირების ერთერთ ფორმას გაიგივება, ანუ იდენტიფიკაცია წარმოადგენს. ადამიანის მიერ იდენტიფიკაციის განხორციელების შინაგანი მოტივაცია იმით განისაზღვრება, რომ მას სურს მისთვის მნიშვნელობის მქონე სხვას ან სხვებს (ცალკეული პიროვნება, ჯგუფი) დაემსგავსოს. ამ შემთხვევაში სუბიექტი დაქვემდებარების მსგავსად, ასე და ამგვარად იმიტომ კი არ იქცევა, რომ მას თავისთავად მოქმედება აკმაყოფილებს, არამედ ის იმიტომ მოქმედებს, რომ მისი განხორციელება მისთვის ღირებულ ადამიანთან ან ადამიანებთან კარგ ურთიერთობას განაპირობებს. იდენტიფიკაცია დაქვემდებარებისაგან იმით განსხვავდება, რომ ამ შემთხვევაში სუბიექტი საკუთარი თვალსაზრისების და ღირებულებების მნიშვნელობის გაცნობიერებას იწყებს. როდესაც სუბიექტს რომელიმე პიროვნება ან ჯგუფი იზიდავს, მაშინ ის ზეგავლენის ქვეშ შეიძლება აღმოჩნდეს და მისი ღირებულებები, განწყობები, თვალსაზრისები გაიზიაროს. ეს იმიტომ კი არ ხდება, რომ სუბიექტს რაიმე დაჯილდოების მიღება ან დასჯის თავიდან აცილება სურს, არამედ იმიტომ, რომ მას მხოლოდ და მხოლოდ ვინმეს დამსგავსების სურვილი ამოძრავებს. გაიგივების მექანიზმის ამოქმედების მნიშვნელოვანი მარეგულირებელი ძალა **სუბიექტისათვის იმ პიროვნების ან ჯგუფის მიმზიდველობა გახლავთ, რომელთა დამსგავსება მას უნდა.** ვინმესთან საკუთარი თავის გაიგივებას, ბუნებრივია, შედეგი ის მოჰყვება, რომ სუბიექტი მისი ღირებულებების და შეხედულებების

გამზიარებელი ხდება. ეს, თავის მხრივ, იმასაც განაპირობებს, რომ, ვთქვათ, იდენტიფიცირებული ჯგუფის მიერ დაკავებული პოზიციის მიმართ სხვა პოზიცია სუბიექტისათვის მიუღებელი ხდება და ის მას წინააღმდეგობას გაუწევს.

გაშინაბნება. იდენტიფიკაციის მექანიზმი არაეფექტური იმ შემთხვევაში ხდება, როდესაც, ვთქვათ, კომპეტენტური და სანდო ინფორმაციის წყარო გარკვეული საკითხის შესახებ ისეთ შეტყობინებას აძლევს სუბიექტს, რომელიც იდენტიფიკაციით მიღებულ პოზიციას ეწინააღმდეგება. ამ შემთხვევაში სავსებით მოსალოდნელია, რომ მან საწყისი პოზიცია შეიცვალოს. ამგვარი ზემოქმედება იმით არის განპირობებული, რომ ადამიანს **საკუთარი თვალსაზრისის ხისწორეში სურს იყოს დარწმუნებული, რაც მისი შემეცნებითი მოთხოვნილების გამომხატველია, ხოლო ამ მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას ის გაშინაგნების მექანიზმის ამოქმედებით ახერხებს**. კომპეტენტურად საკუთარი თავის განცდა ძლიერ და თვითგანმტკიცებად ძალას წარმოადგენს. ინტერნალიზაცია სოციალურ ზეგავლენაზე ყველაზე მყარ რეაგირებას ნიშნავს, რადგან კომპეტენტურობის სურვილი დამოუკიდებლად მოქმედებს. ამ შემთხვევაში სუბიექტზე გამუდმებული წამახალისებელი ზემოქმედების განხორციელება (ასეა დაქვემდებარების შემთვევაში) ან ვინმეს მიმართ დადებითი შეფასებითი დამოკიდებულების არსებობა (ასეა იდენტიფიკაციის შემთხვევაში) თავის საჭიროებას კარგავს. სისწრაფის გარკვეული ზღვარის გადაჭარბება ისჯება და ამას საგზაო პოლიცია აკონტროლებს. თუ მძღოლმა იცის, რომ გზის გარკვეულ მონაკვეთზე სავარაუდოდ პოლიციელები არიან „ჩასაფრებულები", მაშინ ის საგზაო წესებს დაიცავს, ხოლო მისი ამგვარი ქცევა დაქვემდებარებად უნდა მიეიჩნიოთ. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც მძღოლი სიჩქარეს იმიტომ ზღუდავს, რომ მისთვის მნიშვნელობის მქონე სხვებიც ასევე მოქმედებენ, მაშინ საქმე იდენტიფიკაციასთან გვექნება. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც მძღოლი იმაშია დარწმუნებული, რომ არსებული შეზღუდვები საგზაო შემთხვევებს რეალურად ამცირებს და ის წესებს ამიტომ იცავს, მაშინ მისი ამგვარი მოქმედება ინტერნალიზაციის მექანიზმის ამოქმედების მაჩვენებელი იქნება.

ინტერნალიზაციის პროცესში მნიშვნელოვანი როლი სუბიექტისათვის მიმწოდებელი ინფორმაციის წყაროს (პიროვნება, ჯგუფი) პრესტიჟულობას, კომპეტენტურობას, ანუ **ნდობის კრე-**

დიტით აღჭურვილობას გააჩნია. როდესაც ინფორმაციის მიმწოდებელს სუბექტი კვალიფიცირებულ ექსპერტად თელის და მას ენდობა, მაშინ სუბიექტის თვალსაზრისზე და, შესაბამისად, მის ქცევაზე ზემოქმედება ეფექტური იქნება (გავისხენოთ, რომ ამის შესახებ დეტალური მსჯელობა ჩვენ მეორე თავში გვქონდა).

ე. არონსონის თანახმად, ს. ეშის ექსპერიმენტებში ცდისპირების მიერ გამოვლენილი კონფორმული მოქმედება ჯგუფის ერთსულოვნებაზე მათი თანხმობის და დამორჩილების ფაქტად უნდა განვიხილოთ. ამგვარი დასკვნის არგუმენტი შემდეგია: როდესაც ცდისპირები მათთვის მიწოდებულ მასალას ინდივიდუალურად აფასებდნენ, ამ შემთხვევაში კონფორმული პასუხების რაოდენობა მკვეთრად შემცირდა. ამ ვითარებაში, ჩვენ რომ საქმე იდენტიფიკაციის ან ინტერნალიზაციის მოვლენებთან გვქონოდა, მაშინ ინდივიდულურად ჩატარებულ ცდებში კონფორმული პასუხების რაოდენობა არ უნდა შემცირებულიყო, რადგან იდენტიფიცირებული და გაშინაგნებული ჯგუფური ნორმები, დამორჩილების ნორმებთან შედარებით, მეტი სიმყარით გამოირჩევიან. ამავე დროს, სოციალურ ზემოქმედებაზე რეაგირების აღწერილი ფორმები გარკვეულ ურთიერთკავშირში იმყოფებიან. ადამიანის რეალური აქტიურობის პროცესში მათი „ურთიერთგადაფარვა“ სრულიადაც არ არის გამორიცხული. გარკვეულ ვითარებებში დამორჩილების და იდენტიფიკაციის ეფექტებმა შეიძლება შედარებით გახანგრძლივებული ხასიათი მიიღონ. ე. არონსონის აზრით, როდესაც სუბიექტი ცალკეულ პიროვნებასთან ან ჯგუფთან ურთიერთობის გაგრძელებას გადაწყვეტს, რომელსაც ის თავდაპირველად დაექვემდებარა, მაშინ სოციალური რეაგირების დროც გახანგრძლივდება. ერთერთ გამოკვლევაში ნაჩვენები იყო, რომ როდესაც ცდისპირებმა გაიგეს, რომ მათ იმ ჯგუფში მოუწევდათ დისკუსიის გაგრძელება, რომლის წევრები მათ დიდად არ ეპიტნავებოდათ, შემდგომში ჯგუფს ისინი არა მარტო გარეგნულად დაექვემდებარენ, არამედ კონფორმულობის გაშინაგნება მოახდინეს, რაც იმაში გამოვლინდა, რომ სოციალური ზეწოლის შედეგად მათ მიერ განხორციელებულ ქცევას, განწყობების შესაბამისი შეცვლა მოყვა.

თავი 7
სოციალური განწყობა

7.1. სოციალური განწყობის თავისებურება

ჩვენს მიერ წინა თავებში განხილული მოვლენები (კომუნიკაცია, სოციალური ურთიერთმოქმედება, სოციალური აზროვნება, სოციალური მიმსიდველობა და ჯგუფური ზემოქმედება) თავისი ბუნებით პროცესუალური ცელადებია, რომლებიც ადამიანთა ურთიერთობის მრავალფეროვან შინაარსს გამოხატავენ. ამავე დროს, არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ სოციალური ურთიერთობის და გაელენის აღმძვრელი, წარმართველი და თუნდაც სამიზნე – თვით მომქმედი სუბიექტია. ადამიანთა ურთიერთობის დროს მიმდინარე ნებისმიერი ფსიქიკური (ატრიბუცია, ეერისტიკული აზროვნება) და სოციალური (კომუნიკაცია, ურთიერთმოქმედება) პროცესები, მიზეზობრივი კავშირების თვალსაზრისით, რეგულირებადი, წარმართული მოვლენებია, რადგან ისინი არსებითად და უშუალოდ თვით მომქმედი სუბიექტის შინაგანი მდგომარეობით არიან განსაზღერული. პროცესუალური მოულენების მიმართულების და შინაარსის განმაპირობებელი ადამიანის ამგვარი მდგომარეობის არსებითი ნიშანი **წინასწარი შეხაობა და საგანზე მიმართულობა გახლავთ**. ქცევის მადეტერმინირებელ ადამიანის ამგვარ შინაგან მდგომარეობას ფსიქოლოგიაში განწყობას უწოდებენ. სანამ უშუალოდ ამ ცელადის შესახებ დავიწყებთ მსჯელობას, მანამდე მიზანშეწონილად მისი, როგორც მოვლენის ზოგადფსიქოლოგიური მნიშვნელობის მოკლე დახასიათება მიგვაჩნია.

7.1.1. განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური მნიშვნელობა.

განწყობის, როგორც ადამიანის ქცევის ძირითადი მადეტერმინირებელი ფაქტორის ფუნდამენტური გააზრება დიმიტრი უზნაძის განწყობის ზოგად თეორიაშია მოცემული [1]. დ. უზნაძის ძირითად ამოცანას ადამიანის **მიზანშეწონილი ქცევის** წარმოქმნის და მიმდინარეობის კანონზომიერებათა აღწერა და ახსნა წარმოადგენს. მას მიაჩნია, რომ არაორგანული სინამდვილისაგან განსხვავებით, ცოცხალი ორგანიზმის სიცოცხლისუნა-

რიანობის შენარჩუნებისათვის აუცილებელ პირობად სხვადასხვაგვარი მოთხოვნილებების არსებობა უნდა მივიჩნიოთ. მოთხოვნილებაში გარკვეული დროის მონაკვეთში სუბიექტის მიერ მისთვის მნიშვნელობის მქონე საგნების ან მოვლენების დანაკლისის განცდა იგულისხმება. დ. უზნაძის მიერ ორი ძირითადი სახის, კერძოდ, დაბალი და მაღალი მოთხოვნილებებია გამოყოფილი. პირველი სახის მოთხოვნილებები ადამიანის ბიოლოგიური საჭიროების (სუნთქვის, წყურვილის, საკვების მიღების და სხვ.) დაკმაყოფილებას განაპირობებენ, ხოლო მეორე ფორმის მოთხოვნილებები პიროვნების ზნეობრივი (სინდისის ქენჯნა), გონებრივი (ცნობისმოყვარეობა და შემეცნება) და ესთეტიკური (ხელოვნების ნიმუშთა მიმართ მშვენიერების განცდა) მისწრაფებების რეალიზაციის საფუძველია. ეს მოთხოვნილებები, როდესაც ისინი სუბიექტის მიერ განიცდებიან, დაკმაყოფილებას საჭიროებენ, რაც გარკვეული თანამიმდევრობით აგებული მოქმედებათა ერთობლიობის, ანუ ქცევის შესრულებას გულისხმობს.

ზემონათქვამის გარდა, ადამიანის ქცევის მი'სანშეწონილად მიმდინარეობის ასახსნელად დ. უზნაძეს დამატებითი პირობის აუცილებელი არსებობა მიაჩნია. ამ პირობის სახით გარკვეული **სიტუაციის** მახასიათებლები გვევლინებიან. გარემოსთან განუწყვეტელი ურთიერთობის პროცესში მოქმედების სუბიექტს აურაცხელ და განსხვავებულ ვითარებებში უწევს ფუნქციონირება. სიტუაციათა კლასიფიკაციის საკითხში, მოთხოვნილებათა ტაქსონომიისაგან განსხვავებით, დ. უზნაძე, ასე ვთქვათ, ფორმალურ კრიტერიუმს იყენებს და მის ორ სახეს, კერძოდ, რეალურ და წარმოსახულ ვითარებებს გამოყოფს. რეალური სიტუაციის (ვთქვათ, მოთხოვნლების საგნის დაშორების მანძილი, ოჯახში არსებული კლიმატი, შრომის გარემო და სხვ.) არსებობის პირობებში სუბიექტი აქ და ამჟამად რეალურად მოცემულ ვითარებაში იმყოფება, ხოლო წარმოსახული სიტუაციის შემთხვევაში (ვთქვათ, მოთხოვნილების საგნის დაშორების შესახებ სუბიექტის წარმოდგენა, ოჯახში არსებული ფსიქოლოგიური კლიმატის მიზეზთა შესახებ მისი ვარაუდი, შრომის პირობების გაუმჯობესების შესაძლებლობათა მიმართ სუბიექტის მოლოდინი და სხვ.) წარმოდგენილ, საეარაუდო ვითარებას ის თვითონ შინაარსად ქმნის, აკონკრეტებს და განიცდის.

დ. უზნაძის პრინციპული დებულება იმაში მდგომარეობს, რომ კონკრეტული მოთხოვნილების და მისი შესაბამისი კონკრეტული სიტუაციის **თანხვედრის** საფუძველზე სუბიექტში ფსიქიკური აქტიურობის (შემეცნებითი, გრძნობად-ემოციური და ნებელობითი) და რეალური ქცევის შესრულების გარკვეული წინასწარი მზაობის მდგომარეობა, ანუ განწყობა ყალიბდება. ამდენად, განწყობაში არა მხოლოდ მოთხოვნილების, არამედ სიტუაციის თვისებებიც აისახება და ადამიანის ქცევას მიზანშეწონილობა სწორედ ამიტომ ახასიათებს. ისიც გასათვალისწინებელია, რომ მოთხოვნილების და სიტუაციის ურთიერთთან შეუსაბამობის შემთხვევაში, რასაკვირველია, ადამიანის ქცევაც მიზანშეწონილობის თვისებას კარგავს, რაც, ვთქვათ, აღქმის სხვადასხვა სახის ილუზიებში და სოციალური ობიექტების მიკერძოებულ შეფასებაში ჩაღაენდება, ხოლო ამ შეუსაბამობის დაძლევა თვით განწყობის შეცვლით უნდა მოხდეს.

განწყობის თეორიის ძირითადი პრინციპები ექსპერიმენტულად საკუთრივ დ. უზნაძის და მისი მიმდევრების მიერ იყო მრავალმხრივ შესწავლილი. შემდეგში განწყობის მოქმედების კანონზომიერებები ადამიანის აქტიურობის სხვადასხვა სფეროში (მედიცინა, მრეწველობა, განათლება, ხელოვნება, სპორტი) იყო გამოკვლეული. განწყობის ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიაზე დაყრდნობით და მიღებული ემპირიული მონაცემების გათვალისწინებით დამატებითი კონცეპტური თვალსაზრისებია შემუშავებული. ტერმინთა ხმარებაში არსებული აღრევის თავიდან აცილების მიზნით და თვით სოციალური განწყობის ცნების დასასაბუთებლად, აქ ყურადღებას განწყობის ფუნქციონირების იმ მახასიათებლებზე გაეამახვილებთ, რომლებიც, ტერმინოლოგიის დაზუსტების დონეზე მაინც, მისი ცალკეული ფორმების გამოყოფის საშუალებას მოგვცემს [2].

ა) განწყობის ფსიქოლოგიის წარმომადგენელთა მიერ აღქმაზე განწყობის ზემოქმედება და აღქმის სელექციური, ანუ არჩევითი ბუნება ინტენსიური კვლევის საგანია. აღქმის სელექციური თვისება ნათლად და მკაფიოდ განწყობის კლასიკურ ცდებში ვლინდება. განწყობის კანონზომიერების შესწავლის კლასიკური ვარიანტის გამოყენების დროს ცდისპირებს ტაქისკოსკოპით (აღქმის შემსწავლელი სპეციალური დანადგარი) მხედველობის არეში აღსაქმელად ორი განსხვავებული სიდიდის

წრეს აწვდიან. ამ გამღიზიანებლების მიწოდება რამოდენიმეჯერ ხდება (15-20 ექსპოზიცია), შემდგომ კი ცდისპირებს შესაფასებლად ორი თანაბარი სიდიდის მქონე წრეს აწვდიან (კრიტიკული ცდა), რომლებსაც, ჩვეულებრივ, ცდისპირები უტოლო სიდიდეებად აღიქვამენ (ან კონტრასტულად, ან ასიმილაციურად). იგივე კანონზომიერება სოციალური მსჯელობის შემთხვევაშიც ვლინდება (იხ. 2-ე თავის ის ნაწილი, რომელიც კომუნიკაციური წინადადებების მოვლენას ეძღვნება). ამდენად, სუბიექტის მიერ გამღიზიანებლის მრავალჯერადი აღქმის ან რაიმე ქცევის რამოდენიმეჯერ განხორციელების საფუძველზე ერთხელ ფორმირებული განწყობის გამყარება, მისი სტაბილიზირება ხდება, ხოლო მისი ამ თვისების საფუძველზე ჩვენ **ფიქსირებული განწყობის** შესახებ ვმსჯელობთ. გარდა ამისა, ჩვეულ და სტანდარტულ ვითარებებში, ცნობიერ დონეზე მიმდინარე გადაწყვეტილებათა მიღების გარეშე ის ქცევის მიმდინარეობას განსაზღვრავს. ამავე დროს, იმავე სტაბილურობის თვისების გამო, ფიქსირებული განწყობა, ხშირად, ქცევის სიხისტის, მისი მოუქნელობის და სიტლანქის მიზეზი ხდება, რაც ახალ ვითარებაში გარემოსადმი სუბიექტის შეგუების პროცესს მნიშვნელოვნად აძნელებს.

ბ) პიროვნების ჭეშმარიტი სოციალური ბუნება მის ნებელობით აქტივობაში მჟღავნდება. ამ შემთხვევაში სუბიექტის მოქმედება ობიექტივაციის, ანუ ცნობიერ დონეზე მიმდინარეობს. მიზნის ან მიზნების დასახვის საფუძველზე ადამიანი იმას განსაზღვრავს, რაც მომავალში უნდა გაკეთდეს, ხოლო სათანადო არჩევანის გაკეთებას წინ მოტივაციის პროცესი უსწრებს. გადაწყვეტილების მიღება, თავის მხრივ, **კონკრეტული ქცევის განწყობას** ქმნის, რომელიც, გარე და შინაგანი ხელშემწყობი პირობების არსებობის შემთხვევაში ასევე კონკრეტულ და ღია ქცევაში რეალიზდება. ისიც ხაზგასასმელია, რომ ადამიანის აქტივობის ობიექტივაციის დონეზე შექმნილი განწყობა სუბიექტში განზრახვის ფორმით აისახება, რომელიც მის მიერ მომავალი ქცევის განსახორციელებლად საჭირო ძალისხმევის გამოვლინებას განაპირობებს. ცვალებად ან ახალ ვითარებებში კონკრეტული ქცევის განწყობა, ფიქსირებული განწყობისაგან განსხვავებით, მისთვის დამახასიათებელი მოქნილობის თვისების გამო, ქცევის მიზანდასახულ მიმდინარეობას განსაზღვრავს, რაც, რასაკვირველია, სხვადასხვა დამაბრკოლებელი

ფაქტორების ჩარევის შემთხვევაში, მის მიზანშეუწონლობას არ გამორიცხავს.

გ) **განწყობათა იერარქიის პრინციპის** გამოყენებით განწყობების ტიპებად დაყოფა შოთა ნადირაშვილის მიერ არის განხორციელებული [3]. შ. ნადირაშვილი ადამიანის ფსიქიკური აქტივობის რამოდენიმე განსხვავებულ დონეს გამოყოფს. პირველ დონეს ინდივიდის მოქმედება წარმოადგენს. აქ პრაქტიკული და ფსიქოფიზიკური ძალების რეალიზაციის განწყობასთან გვაქვს საქმე. ამგვარი განწყობის ჩამოყალიბების შემდეგ ინდივიდი კონკრეტული მოქმედებისაკენ არის მიმართული და ეს მზაობა მანამდე გასტანს, სანამ არსებული მოთხოვნილება არ დაკმაყოფილდება. აქტივობის მერე დონეზე ადამიანსა და გარემოს შორის ურთიერთობის პროცესში ხშირად წონასწორობის დარღვევასთან გვაქვს საქმე, რის გამოც სუბიექტი მოქმედებას წყვეტს და შექმნილი ვითარების გაცნობიერებას იწყებს. ამ შემთხვევაში მსჯელობა თეორიული განწყობის ფორმირებას და მის ფუნქციონირებას ეხება. თეორიული განწყობის შეშვებით ადამიანი გარემოს და საკუთარი თავის შესახებ თანამიდმევრულ და მთლიან სურათს ქმნის.

განწყობათა იერარქიის უმაღლეს დონეს ადამიანის, როგორც პიროვნების აქტივობა წარმოადგენს. აქტივობის ამ დონეზე ადამიანი მომავალში დასაკმაყოფილებელ მოთხოვნილებებს და განსახორციელებელ მიზნებს ითვალისწინებს. ქცევის ამ დონეზე პიროვნება სოციალურ აქტივობას მიმართავს, რომლის მიმდინარეობის დროს ის არა მარტო საკუთარ მოთხოვნილებებს, არამედ სხვების ინტერესებსაც ითვალსიწინებს. ამ შემთხვევაში პიროვნების აქტივობას სოციალური განწყობა არეგულირებს. ამ ფორმის განწყობა ნორმატიული ფუნქციის მატარებელია, რადგან მასში ადამიანის მიერ მისთვის მნიშვნელობის მქონე ნორმები და ღირებულებებია ასახული. ამდენად, განწყობათა იერარქიის პრინციპის თანახმად, ინდივიდის, სუბიექტის და პიროვნების ფსიქიკურ აქტივობას და მის რეალურ ქცევას განსხვავებულ დონეზე მომქმედი განწყობები განსაზღვრავენ. გარდა ამისა, იერარქიულ ურთიერთობაში მყოფი სხვადასხვა ფორმის განწყობები შემდეგი პრინციპის მიხედვით ფუნქციონირებენ: მაღალი დონის განწყობები, მათთან შედარებით დაბალი დონის განწყობების მიმართ რეგულატორის როლში გამოდიან. სოციალური განწყობის შესწავლას განსა-

კუთრებული მნიშვნელობა სწორედ ამიტომ ენიჭება. როგორც ვხედავთ, სოციალური განწყობის კვლევა საკმაოდ ორგანულად ერწყმის იმ პრობლემატიკას, რომლის კვლევა-ძიებით განწყობის ფსიქოლოგიის წარმომადგენლები იყვნენ და ამჟამადაც არიან დაკავებული.

მიგვაჩნია, რომ პიროვნების სოციალური ქცევის (შესაბამისად მის საფუძვლად მდებარე განწყობების) დახასიათების დროს, განსაკუთრებით კი, როდესაც საქმე მის წინასწარმეტყველებას ეხება და შემდგომი განსახილველი საკითხების სათანადო დონეზე გააზრებისათვის ზემოაღნიშნული განწყობის ფორმების მხედველობაში მიღებას პრინციპული მნიშვნელობა გააჩნია.

7.1.2. განწყობის აღნაგობა და ფუნქცია.

ადამიანის, როგორც პიროვნებად ფორმირება მის მიერ სოციალური გამოცდილების მიღებას ნიშნავს. ამასთან დაკავშირებით შემდეგი საკითხი დგება: როგორ ვლინდება პიროვნების კონკრეტულ ქცევაში მის მიერ ათვისებული სოციალური გამოცდილება? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა სოციალური გამოცდილების შეძენის და მისი ფუნქციონირების მარეგულირებელი მექანიზმის დაღგენის და შესწავლის საფუძველზე უნდა მოხდეს. ადამიანის სოციალური ქცევის ამგვარ უმნიშვნელოვანეს მარეგულირებელ მექანიზმს სოციალური განწყობა წარმოადგენს და მისი კვლევა ფრიად აქტუალური სწორედ ამიტომ არის.

მეცნიერულ ლიტერატურაში სოციალური განწყობის (attitude) ცნება პირველმა უ. თომასმა და ფ. ზნანეცკიმ შემოიტანეს [4]. ამ ავტორებმა პოლონელი გლეხების აშშ-ი გადასახლებსთან დაკავშირებული სოციალური შეგუების პრობლემა შეისწავლეს. უ. თომასის და ფ. ზნანეცკის აზრით, სოციალური ადაპტაციის პროცესი ორი მნიშვნელოვანი ფაქტორის, კერძოდ, საზოგადოებრივი სტრუქტურის მიმართ ადამიანის დამოკიდებულების და თვით ინდივიდისადმი სოციალური სისტემის თავისებურებათა მიმართების გათვალისწინებას გულისხმობს. ამ შემთხვევაში, ფაქტობრივად, პიროვნებას და საზოგადოებას შორის არსებული მიმართების სპეციფიკის შესახებ მსჯელობასთან გვაქვს საქმე. აღნიშნული კავშირის აღწერისათვის ავტორები სოციალური ღირებულების და სოციალური

განწყობის ცნებებს იყენებენ. პირველი ცნება ამ ავტორების მიერ შემოთავაზებულია, როგორც სოციალური სტრუქტურის (ობიექტის) აღმწერი, ხოლო მეორე, როგორც ცალკეული ადამიანის მახასიათებლის გამომხატველი. უ. თომასის და ფ. ზნანეცკის მიხედვით, სოციალური განწყობა „ინდივიდის მიერ სოციალური ღირებულების სუბიექტური მნიშვნელობის განცდას", ანუ „გარკვეული სოციალური ღირებულებისადმი ინდივიდის ცნობიერების მიმართებას" წარმოადგენს. ამდენად, სოციალური განწყობის პირველივე განმარტებაში სოციალური ობიექტისადმი ადამიანის მიმართება, ანუ დამოკიდებულება იგულისხმებოდა.

უ. თომასის და ფ. ზნანეცკის მიერ სოციალური განწყობის ცნების შემოტანის შემდეგ მისი ინტენსიური კვლევა-ძიება დაიწყო, რომელიც ამჟამადაც გრძელდება. არსებული ემპირიული მონაცემები ზოგადად იმაზე მეტყველებენ, რომ სოციალური განწყობის ფორმირებაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა სუბიექტის გამოცდილებას ენიჭება, ხოლო მისი ამოქმედება აქტუალური მოთხოვნილებებით და არსებული სოციალური სიტუაციის ღია და ფარული მახასიათებლებით განისაზღვრება. დღეს, მკვლევართა უმრავლესობისათვის სოციალური განწყობის შემდეგი განმარტება არის მისაღები და გაზიარებული: **სოციალური განწყობა სოციალური მოვლენებისადმი ადამიანის შეფასებით დამოკიდებულებას გამოხატავს, რომელიც მის თვალსაზრისებში, გრძნობებში და ქცევაში მჟღავნდება.** სოციალური განწყობა სუბიექტის მიერ გარე სამყაროს აღქმის, გააზრების და შეფასების საკმაოდ ეფექტური საშუალება გახლავთ. სუბიექტის ფსიქიკური აქტივობის პროცესში სოციალური განწყობის ამოქმედება, საბოლოო ჯამში, მისთვის მნიშვნელოვანი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას განაპირობებს.

სოციალური განწყობის რამოდენიმე, კერძოდ, შეგუების, ცოდნის, დაცვის და გამომხატველობის ფუნქციას გამოყოფენ. როდესაც სოციალური განწყობა სუბიექტს მოქმედების წესებს კარნახობს, მათზე მიანიშნებს და ამით, გარკვეულ ფარგლებში, მის რეალურ სოციალურ ქცევას მიმართულებას აძლევს, ამ შემთხვევაში სოციალური განწყობა პიროვნების სოციალური გარემოსადმი შეგუების პროცესს უწყობს ხელს. ინფორმაციის მიღების, მისი გადამუშავების და ცოდნის მოთხოვნილების დაკმაყოფილებაში სოციალური განწყობის ჩარევა

მის შემეცნებით ფუნქციაზე მიგვითითებს. როდესაც სოციალური განწყობის ფორმირება ან მისი მოდიფიკაცია ადამიანის მიერ განცდილ დაძაბულობას ან ფსიქოლოგიურ დისკომფორტს ამცირებს, მაშინ ჩვენ მხედველობაში მისი დაცვითი ფუნქცია გვაქვს. დაბოლოს, იმ შემთხვევაში, როდესაც სოციალური განწყობა ადამიანის შესაძლებლობების, მისი „მე – ხატის“ რეალიზებას და მისივე მაღალი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას განაპირობებს, მაშინ ის პიროვნების შინაგანი სამყაროს გამომხატველობით ფუნქციას ასრულებს.

სოციალური განწყობის ზემომოყვანილი განმარტებიდან გამომდინარე ცხადია, რომ, მას ფუნქციის გარდა, გარკვეული სტრუქტურა გააჩნია. სოციალური განწყობის სტრუქტურის შემადგენელი კომპონენტები შემეცნებით, გრძნობად და ქცევით თვისებებს მოიცავს. სოციალური განწყობის ეს შემადგენელი ნაწილები განცალკევებულად კი არ მოქმედებენ, არამედ ისინი რაიმე სოციალური ობიექტის მიმართ პიროვნების ურთიერთდაკავშირებულ შემეცნებით, გრძნობად და ქცევით სისტემურ მთლიანობას ქმნიან და იმავე ობიექტის მიმართ ადამიანის ტენდენციის, წინასწარი მზაობის სახით წარმოდგება. დავუშვათ, რომ სუბიექტი, რომელსაც ქალის, როგორც მენეჯერის სოციალური როლის მიმართ უარყოფითი შეფასებითი დამოკიდებულება გააჩნია და ეს ადამიანი უცნობ პიროვნებასთან საუბრის დროს იგებს, რომ ის თურმე ფემინისტური მოძრაობის მომხრეა. ამგვარ ვითარებაში საკმარისია, რომ ამ ადამიანს მოსაუბრის შესახებ უარყოფითი აზრი შეექმნას, რადგან მან ის მისი შეხედულებისაგან განსხვავებული თვალსაზრისის მქონე ბანაკის წარმომადგენლად აღიქვა. (განწყობის შემეცნებითი კომპონენტი). ამავე დროს, მან საუბრის მსვლელობისას მოსაუბრის მიმართ ძლიერი ანტიპათია შეიძლება იგრძნოს. (განწყობის გრძნობადი კომპონენტი). ამგვარ ვითარებაში არც ის არის გამორიცხული, რომ ამ პიროვნებას მოსაუბრის მიმართ უხეში შენიშვნის ან სერთოდ საუბრის შეწყვეტის დიდი სურვილი გაუჩნდეს (განწყობის ქცევითი კომპონენტი). ამ ადამიანის რეალურ მოქმედებას რაც შეეხება, ის სოციალური განწყობის ინტენსიობის გარდა, მრავალ სხვა დამატებით სუბიექტურ და სიტუაციურ ფაქტორებზეა დამოკიდებული, რომელთა შესახებ ჩვენ შემდგომ გვექნება მსჯელობა, მანამდე კი, ჩვენ ყურადღებას სოციალური განწყობის სტრუქტურის შესახებ შემოვიფ-

ბულ კონცეპტურ მიდგომებზე და სათანადო ემპირიულ მონაცემებზე შევაჩერებთ. სანამ უშუალოდ ამ საკითხის განხილვას დავიწყებთ, გარკვეული გაუგებრობის თავიდან აცილების მიზნით, ხაზი შემდეგ გარემოებას გვინდა გავუსვათ.

დარწმუნების პროცესის განხილვის დროს (იხ. 2-ე თავი) ჩვენ დეტალურად კომუნიკატორის რეციპიენტზე გავლენის ეფექტურობასთან დაკავშირებული ემპირიული მონაცემები განვიხილეთ. ჩვენს მიერ მოყვანილ ექსპერიმენტულ გამოკვლევებში კომუნიკატორის და შეტყობინების მახასიათებლების (დამოუკიდებელი, ანუ მადეტერმინირებელი ცვლადები) ზემოქმედებით რეციპიენტის აზრის (დამოკიდებული, ანუ დეტერმინირებული ცვლადი) შეცვლის სხვადასხვა კანონზომიერება იყო შესწავლილი. თვითონ ტერმინი „აზრი“ სოციალური განწყობის მხოლოდ შემეცნებით კომპონენტს და არა მის სტრუქტურულ მთლიანობას გამოხატავს. ამიტომ, ეს ორი ცნება (აზრი და სოციალური განწყობა) ერთმანეთისაგან უნდა განვასხვაოთ. დავუშვათ, რომ ვინმე თბილისს ისეთ ქალაქად მიიჩნევს, რომელშიც მილიონზე მეტი ადამიანი ცხოვრობს; ან, ქართველ მეწარმეთათვის მნიშვნელოვანი საგადასახადო შეღავათების დაწესება ქვეყანაში მრეწველობის განვითარებას ხელს შეუწყობს; ან, თამბაქოს მოწევა არც ისე მავნებელია, როგორც მასზე ბევრს ლაპარაკობენ. გარდა ამისა, ისიც დავუშვათ, რომ ვინმეს მიაჩნია შემდეგი: საქართველო „ღმერთის ნაბოძები ქვეყანაა, ან, თბილისი ქალაქია, სადაც „ნაღდი თბილისელის“ ნახევარიც კი აღარ დარჩა; ან სოფლად მცხოვრები ადამიანები ძუნწები არიან. ეს ბოლო სამი დებულება, პირველი სამი დებულებისაგან იმით განსხვავდება, რომ მოვლენებს შორის აზრობრივი კავშირების დამყარების გარდა, მათში გრძნობად-ემოციური მიმართებებიც არის ასახული. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ შემთხვევაში აზრი და გრძნობა ერთმანეთს ერწყმის და ადამიანის ობიექტისადმი და მათ შორის არსებულ კავშირებისადმი დამოკიდებულება შეუსაბამით ხასიათს იძენს, რაც, როგორც ვიცით, სწორედ სოციალური განწყობისათვის არის დამახასიათებელი. მაგალითად, დებულება იმის შესახ, რომ თბილისი ქალაქია, რომელშიც მილიონზე მეტი ადამიანი ცხოვრობს (აქ ფაქტის დადასტურება ხდება) მნიშვნელოვნად განსხვავდება იმ დებულებისაგან, რომლის თანახმად, თბილისი ქალაქია, რომელშიც „ნაღდი თბილისელი“ მოსახლეობის ნახევ-

რიც კი აღარ არის (აქ საქმე სინანულის გამომჟღავნებასთან გვაქვს). აზრობრივ და გრამატიკულად კომპონენტებს შორის განსხვავება არსებული სოციალური განწყობის სტრუქტურული თავისებურებების კონცეპტური გააზრების და ემპირიული მონაცემების გაცნობის შემდეგ უფრო ნათელი გახდება. მომდევნო პარაგრაფებში სწორედ ამ საკითხს განვიხილავთ.

7.2. განწყობების სტრუქტურული გამთლიანების ტენდენცია

სოციალური განწყობის სტრუქტურული გამთლიანების ტენდენციის მოვლენა სხვადასხვა მკვლევართა ყურადღების ცენტრში გახლდათ, მას მრავალი ექსპერიმენტული გამოკვლევა მიუძღვნეს. ამ მოვლენასთან დაკავშირებული საკითხის განხილვის შედეგად ჩვენთვის ნათელი გახდება, რომ სოციალური განწყობის სტრუქტურასა და მის შემადგენელ ნაწილებს შორის სპეციფიკური სისტემური ურთიერთკავშირი არსებობს, რომელიც ერთი ზოგადი მნიშვნელობით, კერძოდ, სტრუქტურული გამთლიანების ტერმინით აღინიშნება. სტრუქტურული გამთლიანების ტენდენცია ორი თვალსაზრისით უნდა განვიხილოთ: ერთი მხრივ, სოციალურ განწყობებს შორის არსებულ მიმართებებს დავადგენთ, ხოლო, მეორე მხრივ, ცალკეული სოციალური განწყობის შიგნით მისი ელემენტების ურთიერთკავშირს გამოვყოფთ.

7.2.1. განწყობებს შორის კავშირები.

სოციალურ განწყობათა ურთიერთკავშირის შესახებ არსებულ კონცეფციებს შორის ყურადსაღები და გავლენიანი ფ. ჰეიდერის განწყობათა სტრუქტურული ბალანსის მოდელია [5]. ფ. ჰეიდერის **სტრუქტურული ბალანსის კონცეფცია** საკმაოდ მარტივია და როგორც სხვა მრავალი მარტივი მოდელი, ის მოხდენილობით ხასიათდება. ამ კონცეფციამ სოციალური განწყობების კვლევა-ძიებაზე მნიშვნელოვანი მასტიმულირებელი ზეგავლენა მოახდინა.

სტრუქტურული ბალანსი მარტივი მათემატიკური მოდელი გახლავთ, რომელიც სამი ელემენტისაგან შედგება: სუბიექტი (A), სხვა პირი (B) და განწყობის ობიექტი (O). ეს სამი ელემენტი A-O-B სამკუთხედს ქმნის. ის განწყობები, რომლებიც ამ ელემენტებს ახასიათებთ, იმ ხაზების სახით განიხილება, რომლებიც ამ ელემენტებს სამკუთხედი წეროების ფორმით ამთლიანებს. დაეუშვათ, A ამომრჩეველია, სხვა პირი B — პოლიტიკური მიმოხილველი, ხოლო O — პოლიტიკური კანდიდატი.

ამ შემთხვევაში განწყობათა მიმართებების სხვადასხვა ვარიანტები არსებობს. ეთქვათ, A-ს მოსწონს მიმომხილველი B, ხოლო მიმომხილველი B აკრიტიკებს O კანდიდატს და, ამავე დროს, A-ს არ მოსწონს O კანდიდატი. სტრუქტურული ბალანსის კონცეფციის თანახმად, სამკუთხედში არსებული განწყობათა კონფიგურაცია (მაჟი ნიშნების, ანუ დადებითობა-უარყოფითობის გათვალისწინებით) როგორც ადამიანთა ურთიერთობის, ასევე მათი ობიექტის მიმართ დამოკიდებულების შესახებ პროგნოზირების საშუალებას იძლევა. კონცეფციის ძირითადი დებულება იმაში მდგომარეობს, რომ სამკუთხედში არსებული განწყობათა ზოგიერთი კონფიგურაცია სტრუქტურულად ბალანსურ (თავსებად) მდგომარეობაშია, ზოგიერთი კი არაბალანსურ მიმართებებს გამოხატავს. ფ. ჰეიდერის აზრით, სოციალურ ურთიერთობაში მყოფ სუბიექტებს თავის და სხვების განწყობებს შორის ბალანსის დამყარების ტენდენცია გააჩნიათ.

ზემომოყვანილ მაგალითში საქმე განწყობათა შორის ბალანსურ მდგომარეობასთან გვაქვს. ბალანსის დარღვევის გამომხატველი შემდეგი ვითარება იქნება: ამომრჩეველ A-ს არ მოსწონს მიმომხილველი B, რომელიც O კანდიდატს აკრიტიკებს და, ამავე დროს, A-ს არ მოსწონს კანდიდატი O. კონცეფციაში იგულისხმება, რომ განწყობათა დისბალანსური მდგომარეობა ბალანსურად იმ შემთხვევაში შეიძლება გარდაიქმნეს, თუ განწობათა სამკუთხედში რომელიმე მათგანი შეიცვლება (ან დადებითი, ან უარყოფითი გახდება). დავუშვათ, რომ ზემომოყვანილ მაგალითში ამომრჩეველ A-ს მიმოხილველ B-ს მიმართ დადებითი დამოკიდებულება ჩამოუყალიბდა ან იგივე სახის დამოკიდებულება O კანდიდატის მიმართ გაუჩნდა. განწყობათა შინაარსის ამგვარი ცვლილება თვით განწყობათა სტრუქტურას არაბალანსურიდან ბალანსურ სტრუქტურად გარდა-

ქმნის. აღსანიშნავია, რომ ფ. ჰეიდერის კონცეფცია ადამიანთა ურთიერთობის ტრიადულ განწყობისეულ კავშირებს შედარებით კარგად აღწერს, რაც მოსალოდნელია, მისი ღიდ ჯგუფებზე განზოგადება, როგორც ემპირიული მონაცემები გვკარნახობენ – შესაძლებელია.

როგორც აღვნიშნეთ, განწყობათა სტრუქტურული ბალანსის კონცეფციის ემპირიული შემოწმება ძირითადად ადამიანთა ურთიერთობის მცირე ქსელებით იფარგლებოდა. ამავე დროს, არსებობს გამოკვლევები, რომელთა შედეგები ფართო პოპულაციაზე შეიძლება განვაზოგადოთ. მიემართოთ ემპირიულ მონაცემებს. უმაღლეს სასწავლებელში სწავლის გაგრძელება ადამიანის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი არჩევანია, რომელსაც ის ცხოვრებაში აკეთებს. ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ჩატარებული გამოკვლევების ზოგადი შედეგების თანახმად, დაბალი სოციალური სტატუსის მქონე ახალგაზრდები უმაღლეს სასწავლო დაწესებულებებში სწავლას უფრო იშვიათად აგრძელებენ (ამ თვალსაზრისით ჩვენი ქვეყანა მართლაც რომ გამონაკლისია?). ამავე დროს, ისეთი მონაცემებიც არსებობს, რომლებიც მიხედვით, აღნიშნული კანონზომიერება მნიშვნელოვნად გაშუალებულია სოციალური კონტექსტის ისეთი ფაქტორით, როგორსაც საშუალო სკოლის მოწაფისათვის მისი უშუალო სასკოლო გარემო წარმოადგენს. კონკრეტულად კი ნაჩვენებია, რომ უმაღლესში ის ახალგაზრდები გეგმავენ შესვლას, რომლებიც ისეთ სკოლში სწავლობენ, სადაც მაღალი სოციოეკონომიკური სტატუსის მქონე ოჯახებიდან გამოსული მოწაფეთა ღიდი პროცენტი სწავლობს. აქ სახეზეა კავშირი, რომელიც სკოლის სოციალურ შემადგენლობას და სუბიექტის ინდივიდუალურ ქცევას შორის არსებობს. ისიც ხაზგასასმელია, რომ ამ მონაცემებს და მოწაფეთა გონებრივი განვითარების ქულობრივ მაჩვენებლებს შორის მნიშვნელოვანი კორელაცია არ დადასტურდა, რაც იმაზე მიგვითითებს, რომ მიღებული მონაცემები აღნიშნული პიროვნული მახასიათებლით არ აიხსნება.

ამ შედეგებთან დაკავშირებით განწყობათა სტრუქტურული ბალანსის კონცეფციის მომხმარე მკვლევარებმა შემდეგი ვარაუდი გამოთქვეს: უმაღლესი განათლების მიღებისადმი საშუალო სკოლის მოწაფის დამოკიდებულებაზე არსებით გავლენას იმ ჯგუფის წევრები ახდენენ, რომელშიც ის სწავლობს.

მაღალი სოციოეკონომიკური სტატუსის მქონე მოწაფეები, დაბალი სოციოეკონომიკური სტატუსის მქონე თანატოლებისაგან განსხვავებით, თავიდანვე უმაღლესი განათლებისაკენ მიისწრაფვიან და ამიტომ, სკოლაში მათი პროპორცია რაც უფრო დიდია, მით უფრო დიდია იმის ალბათობა, რომ დაბალი სოციოეკონომიკური სტატუსის მქონე ოჯახებიდან გამოსულ ახალგაზრდას მაღალი სოციოეკონომიკური სტატუსის მქონე ოჯახებიდან გამოსული მეგობრები გააჩნია, რომლებიც მას უმაღლეს სასწავლო დაწესებულებაში მოწყობისაკენ უბიძგებენ. ემპირიული მონაცემები პრინციპში ამ ვარაუდის სასარგებლოდ მეტყველებენ: როდესაც მკვლევარები მეგობრობის ფაქტორს, სხვა პირობების თანასწორობის შემთხვევაში, მხედველობაში იღებდენ, მაშინ ამ ცვლადებს შორის თავდაპირველად დადგენილი კავშირი მნიშვნელოვან კორექციას განიცდიდა. ყველაფერი ეს იმაზე მეტყველებს, რომ სუბიექტის მიერ მისთვის მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილების მიღებაზე და მის შესრულებაზე მასთან უშუალო საურთიერთობო ქსელში მყოფი ადამიანების განწყობები ზემოქმედებენ [6].

7.2.2. განწყობის შიგნით კავშირები.

ამ პარაგრაფში ცალკეული განწყობის სტრუქტურაში არსებულ შემეცნებით და გრძნობად ელემენტებს შორის არსებული კავშირის შესახებ გვექნება მსჯელობა, ხოლო მათ შორის შინაარსეული განსხვავება ზემოთ უკვე იყო განხილული. ამ საკითხთან დაკავშირებულ ორ ექსპერიმენტულ გამოკვლევას განვიხილავთ.

ჰ. პიკის გამოკვლევაში შესწავლის საგანი ზანგების დესეგრეგაციის შესაძლებლობის მიმართ თეთრკანიანი მოსახლეობის განწყობები გახლდათ [7]. სოციალური განწყობის ობიექტს შემდეგი კონკრეტული დებულება წარმოადგენდა: „ზანგებს თეთრკანიანი მოსახლეობის უბნებში ცხოვრების უფლება უნდა მიეცეთ“ (გავიხსენოთ, რომ 50-ი წლების დასაწყისია). ამ დებულების მიმართ ცდისპირების შეფასებითი პოზიცია დამოკიდებული ცვლადის როლში გამოდიოდა. თავის მხრივ, უძრავ ქონებაზე ფასების ცვლილების ამ დებულებასთან კავშირი დამოუკიდებელ ცვლადად განიხილებოდა.

ჰ. პიკის მიერ შესწავლილი განწყობის ორკომპონენტიანი სტრუქტურა, მისი შინაარსი და მათ შორის არსებული კავ-

შირი შემდეგ სახეს იღებს: სანგების დესეგრაცია (ამ დებულების მიმართ ცდისპირების გრძნობად-აფექტური პოოზიცია) → თეთრკანიანი მოსახლეობის უძრავ ქონებაზე ფასების ცვლილებას იწვევს (ამ დებულების მიმართ ცდისპირების შემეცნებითი პოზიცია). ცდისპირებს განწყობები ორჯერ გაუზომეს, ხოლო მათ შორის არსებულ დროის შუალედში შემდეგი სახის ექსპერიმენტული მანიპულაცია ჩატარდა: ცდისპირებს მრავალმხრივი არგუმენტირებული ინყორმაცია მიაწოდეს იმის შესახებ, რომ დესეგრეგაციის შედეგად უძრავ ქონებაზე ფასების დაცემა კი არ იყო მოსალოდნელი (თეთრკნიან მოსახლეობას სწორედ ამის ეშინოდა), არამედ ეკონომიკური, სტატისტიკური და დემოგრაფიული მონაცემების მიხედვით, პირიქით – მისი მნიშვნელოვანი მოიატება ეჭვგარეშეა. ცხადია, რომ ეს პროცედურა მიზნად ცდისპირების შემეცნებით კომპონენტზე ზემოქმედებას ისახავდა. მიღებელმა შედეგებმა ცხადყვეს, რომ ცდისპირებზე ექსპერიმენტულმა მანიპულაციამ მნიშვნელოვანი ზემოქმედება მოახდინა, კერძოდ, მათ დესეგრაციას და უძრავ ქონებას შორის არსებული კავშირის მიმართ უარყოფითი აზრი (კოგნიტური კომპონენტი) დადებითი მიმართულებით შეცვალეს, რამაც, თავის მხრივ, ზანგების დესეგრეგაციის მიმართ მათი უარყოფითი შეფასებითი პოზიციის (გრძნობად-აფექტური კომპონენენტი) დადებითი მიმართულებით შეცვლა გამოიწვია.

განწყობის სტრუქტურულ კომპონენტებს შორის თავსებადობისაკენ მიმართული ტენდენციის დასასაბუთებლად; პროცედურის მიხედვით, საინტერესო გამოკვლევა მ. როზენბერგმა ჩაატარა [8]. ცდისპირებს შეუფასებითი დამოკიდებულებები პოლიტიკურად და ეკონომიკურად ისეთი მნიშვნელოვანი ღონისძიების მიმართ გაუზომეს, როგორსაც „სხვა ქვეყნებისადმი აშშ-ს მიერ ეკონომიკური დახმარების შემცირება“ წარმოადგინეს. ცდისპირთა განწყობების პირველი გაზომვით დადგინდა, რომ ამ ღონისძიებას მათი დიდი უმრავლესობა უარყოფითად აფასებდა (გრძნობად-აფექტური კომპონენტი). გარდა ამისა, მათ მიაჩნდათ, რომ სხვებისათვის ეკონომიკური დახმარების გაწევის შემცირებით თვით ამერიკის ეკონომიკის განვითარება „შეფერხდებოდა“ (შემეცნებითი კომპონენტი). განწყობების პირველ და ხელმეორედ გაზომვის შუალედში ექსპერიმენტული

მანიპულაცია შემდეგნაირად ჩატარდა: ცდისპირების განწყობათა შეცვლის პროცედურაში მათთვის ჰიპნოზის გაკეთება იგულისხმებოდა. ცდისპირებს, რომლებიც ჰიპნოტურ მდგომარეობაში იმყოფებოდნენ პოლიტიკური ღონისძიებისადმი მათი გრძნობად-აფექტური დამოკიდებულების საწინააღმდეგო შინაარსით დატვირთული და ფაქტობრივი მონაცემებით არგუმენტირებული დამარწმუნებელი შეტყობინება მიაწოდეს. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ ცდისპირების მნიშვნელოვანმა ნაწილმა სადისკუსიო ღონისძიების მიმართ საწყისი გრძნობად-აფექტური პოზიცია მიწოდებული ინფორმაციის მიმართულებით შეიცვალა, რამაც, შესაბამისად, ამაყე ღონისძიების შესახებ მათი საწყისი აზრის შეცვლა განაპირობა.

ამდენად, ზემოგანხილულმა ექსპერიმენტულმა გამოკვლევებმა ნათლად დაგვანახეს, **რომ სოციალური განწყობის შემეცნებითი კომპონენტის შეცვლა გრძნობად-აფექტური კომპონენტის თავის მიმართულებით ცვლილებას იწვევს და, ანალოგიურად, მეორის შეცვლა — პირველის შესაბამის ცვლილებას განაპირობებს.**

7.3. სოციალური განყობა და ქცევა.

სოციალური განწყობის განმარტებიდან გამომდინარე, იმთავითვე იგულისხმება, რომ მასსა და ღია ქცევას შორის არა მხოლოდ მჭიდრო კავშირი არსებობს, არამედ პირველი მეორის ძირითად მადეტერმინირებელ ცვლადს უნდა წარმოადგენდეს. სოციალური ფსიქოლოგიის განვითარების საწყის ეტაპზე ამ თვალსაზრისს მკვლევართა უმრავლესობა იზიარებდა. 30-ან წლებში აღნიშნული თვალსაზრისის სისწორეში გარკვეული ეჭვი რ. ლაპიერის ცნობილმა გამოკვლევამ შეიტანა. მან გააჩინა მოსაზრება, რომლის თანახმად, ამ ცვლადებს შორის კავშირი არც თუ ისე მჭიდროა, როგორც ეს თავდაპირველად ეგონათ [9]. ეს ის დრო გახლავთ, როდესაც ამერიკაში აზიელების მიმართ საკმაოდ მტრულად იყვნენ განწყობილი, რაც მათ მიმართ აშკარა დისკრიმინაციაში ჟღავნდებოდა. მაგალითად, სასტუმროებში და რესტორნებში მომსახურეობაზე მათ ხშირად უარს ეუბნებოდნენ. რ. ლაპიერმა ჩინელი წყვი-

ლის თანხლებით აშშ-ს სხვადასხვა კუთხეში იმოგზაურა. ამ მოგზაურობის დროს ისინი სხვადასხვა სასტუმროების და რესტორნების მომსახურეობით სარგებლობდენ. საყურადღებო ის გახლავთ, რომ ამ მოგზაურობის დროს მომსახურეობაზე უარი მათ მხოლოდ ერთხელ უთხრეს. მოგზაურობიდან ექვსი თვის გასვლის შემდეგ რ. ლაპიერმა იმ დაწესებულებებს, რომლებმაც მას და მის თანმხლებ პირებს მომსახურეობა გაუწიეს წერილობით შემდეგი შეკითხვით მიმართა: „მიიღებთ და მოემსახურებით თუ არა თქვენთან მომსვლელ ჩინელებს?“ გაბოკითხულთა 90%-მა ამ შეკითხვაზე უარყოფითი პასუხი გასცა. ამ შედეგებმა რ. ლაპიერი იმ დასკვნამდე მიიყვანა, რომ ჩინელების მიმართ რესტორნების და სასტუმროების მფლობელთა სოციალური განწყობები მათ რეალურ ქცევას არ შეესაბამებოდენ.

რ. ლაპიერის მიერ განწყობა-ქცევის პირდაპირი და მჭიდრო კავშირის შესახებ გამოთქმული ეჭვი, შემდგომ 60-ი წლების მიწურულს, უკვე აშკარა სკეპტიციზმში გადაიზარდა. მაგალითად, ა. უიკერი განწყობა-ქცევის მიმართების შემსწავლელ გამოკვლევათა მონაცემების მიმოხილვის შედეგად იმ დასკვნამდე მივიდა, რომ ამ ცვლადებს შორის ფაქტობრივად არავითარი კავშირი არ არსებობს [10]. დავეთანხმოთ ამ დასკვნას, თუ ის ერთი ხელის მოსმით უკუვაგდოთ? სწორი არც ერთი და არც მეორე იქნება. უმჯობესია განწყობა-ქცევის კავშირს სხვა კუთხით შეხვედოთ, კერძოდ, ის შუალედური ცვლადები განვიხილოთ, რომლებიც აღნიშნულ კავშირს ან ამჭიდროებენ, ან ასუსტებენ.

7.3.1. განწყობაზე სიტუაციის გავლენა.

განწყობას და ქცევას შორის არსებულ კავშირზე მძლავრ ზემოქმედებას აქტუალური (ან სუბიექტის მიერ წარმოსახული, ეთქვათ, სოციალური მოლოდინების გათვალისწინება) სოციალური სიტუაცია ახდენს. ეს ზემოქმედება არა მხოლოდ კონკრეტული ქცევის განწყობაზე ხდება (რომლის ფორმირება მოტივაციის შედეგია), არამედ მისი გავლენა ზოგადი შეფასებითი დამოკიდებულებების (ფიქსირებული განწყობა) ფუნქციონირებაზეც ვრცელდება. სოციალური სიტუაციის ზემოქმედების ფაქტი იმას გულისხმობს, რომ ქცევასთან უშუალოდ დაკავშირებული განწყობის (აქტუალურის და ფიქსირე-

ბულის) მოქმედება ფერხდება და ამის გამო, ძალზე ხშირად, აქ და ამჟამად არსებულ ან მომავალში მოსალოდნელ სიტუაციას სუბიექტის ქცევა „თავისკენ მიჰყვს“, რასაც სუბიექტი, ჩვეულებრივ, სათანადოდ ვერც კი აცნობიერებს. გარდა ამისა, სოციალური სიტუაცია არა მხოლოდ ადამიანის აქტუალურ მდგომარეობაზე და მის ფსიქიკურ პროცესებზე ზემოქმედებს, არამედ ის პიროვნული თვისებების ქცევაზე გავლენის ძლიერი „გამანეიტრალებელია“, ხოლო ზოგიერთი აეტორის მიხედვით, სოციალური სიტუცია ქცევის დეტერმინაციაში, ამ ფაქტორებთან შედარებით, უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებს.

პიროვნების რეალურ ქცევაზე აქტუალური სიტუაციის გავლენის ნიმუშები მრავლად მოიპოვება. მაგალითად, აშშ-ის წარმომადგენლებით პალატაში საერთო კენჭისყრის დროს მისმა წევრებმა საკუთარი ხელფასის მომატებას ხმა დიდმა უმრავლესობამ მისცა. რამოდენიმე წუთის შემდეგ კი, როდესაც ამ საკითხის გადაწყვეტა სახელობითი კენჭისყრით მოხდა, მაშინ ამავე დიდი უმრავლესობით ხელფასის მომატება უარყოფილ იქნა [11]. რ. ლაპიერის ზემოაღწერილ გამოკვლევაში შეფასებით დამოკიდებულებაზე აქტუალური სიტუაციის ზემოქმედება აშკარად გამოვლინდა: მის მიერ წერილობით გამოკითხული სასტუმროების და რესტორნების მეპატრონეებმა მათ დაწესებულებებში მოწყობის მსურველ ჩინელ წყვილს უარი იმიტომ უთხრეს, რომ ისინი მძლავრ სოციალურ გავლენას განიცდიდნენ, რადგან მათი თხოვნის დაკმაყოფილების შემთხვევაში ისინი იმ პერიოდში არსებულ საზოგადოებრივ მოლოდინებს არ ეამართლებდენ. ამავე დროს, რეალურ, ანუ პირისპირ ყოფნის ვითარებაში მათზე ზეწოლა აქტუალურმა სიტუაციამ მოახდინა: დაეიდარაბის თავიდან აცილების მიზნით და თავისი ფორმალური როლური ფუნქციის შესრულების მოთხოვნების გათვალისწინებით, მათ მომსვლელებს უარი ვეღარ უთხრეს. განწყობაზე და ქცევაზე სიტუაციის თავისებურებათა მნიშვნელოვანი ზემოქმედების ექსპერიმენტული კვლევის მაგალითს ქვემოთ მოვიყვანთ, რომელიც ჩვენს მიერ, დარწმუნების პროცესის თვლსაზრისით, მეორე თავში იყო განხილული.

ჰ. ლევენტალმა და სხვ. თავის გამოკვლევაში მიზნად სამედიცინო რეკომენდაციების მიცემით ფორმირებული განზრახვის რეალურ ქცევაში გადაზრდის ხელშემწყობი სიტუაციური ფაქტორების შესწავლა დაისახეს [12]. ცდისპირებს (უფ-

როსკურსელი სტუდენტები) ტეტანუსით დაავადების რისკის და მის უვნებელსაყოფად ვაქცინაციის აუცილებლობის შესახებ ინფორმაცია მიაწოდეს. ამის შემდეგ, ცდისპირებს შეატყობინეს ვაქცინაციის გასაკეთებლად მათ სად და ვისთვის უნდა მიემართათ. ცდისპირების აცრის მიმართ შეფასებითი დამოკიდებულების გაზომვამ აჩვენა, რომ მათთვის მიწოდებულმა დამარწმუნებელმა ინფორმაციამ მნიშვნელოვანი დადებითი შედეგი გამოიღო. ამავე დროს, თუ ცდისპირებს დამარწმუნებელი შეტყობინების მიწოდების შემდეგ სტუდქალაქის რუქასაც აძლევდენ, რომელზეც სამედიცინო პუნქტის ადგილმდებარეობა იყო აღნიშნული და, ამასთან ერთად, მათ შენობაში მისვლის თარიღის გარკვევას თხოვდენ, მაშინ ვაქცინაციის გამკეთებელთა რიცხვი 28%-ით გაიზარდა.

ჰ. ლეეენტალი და სხვ. მიღებულ შედეგებს შემდეგნაირად ხსნიან. დაავადების საშიშროების და მისი თავიდან აცილების შესაძლებლობის შესახებ ინფორმაციის მიწოდებამ და ამის შესაბამისად ცდისპირებში განსახორციელებელი ქცევის სათანადო განზრახვის ჩამოყალიბებამ, მათი რეალური ქცევის განხორციელება, ფაქტობრივად, ვერ განაპირობა. ამ პროცედურამ ცდისპირების ქცევითი განზრახვები სათანადო კალაპოტში მხოლოდ სიტუაციური „მანიშნებლების“ (სტუდქალაქის რუქის მიცემა და განრიგის შედგენა) წყალობით ჩააყენა. აღსანიშნავია, რომ შემდგომში ჩატარებულმა გამოკვლევებმა მსგავსი შედეგები გამოავლინეს. ნაჩვენები იყო, რომ ცდისპირების პოლიკლინიკაში საკონსულტაციოდ მისვლის წინასწარმეტყველებაში მათი განწყობების და მათ შორის არსებული ინდივიდუალური ოვისებების განსხვავებათა გათვალისწინებას არც თუ ისე დიდი წვლილი შეაქვთ, როგორც ეს მოსალოდნელი იყო. პირიქით, ძალზე ხშირად, კონკრეტული ქცევის პროგნოზირების უფრო ეფექტურ საშუალებას მახლობელი სამედიცინო დაწესებულებისაგან სუბიექტის დაშორების (მანძილის) შესახებ ინფორმაცია წარმოადგენს [13].

როგორც ავღნიშნეთ, აქტუალური სიტუაცია არა მხოლოდ განწყობას და ქცევას შორის არსებულ კავშირზე გამაშუალებლად ზემოქმედებს, არამედ ის, ამავე დროს, სუბიექტის ინდივიდუალური მიდრეკილებების ქცევასთან მიზეზობრივი კავშირის მძლავრი გამაშუალებელი ფაქტორია. ამ საკითხის შესწავლას უ. მიშელმა და მისმა თანამშრომლებმა მრავალი

ექსპერიმენტული გამოკვლევა მიუძღვნეს. აქ ერთ-ერთ, მართლაც ეფექტურ ექსპერიმენტულ გამოკვლევაზე გავამახვილებთ ყურადღებას.

უ. მიშელის მიხედვით, სხვადასხვა სიტუაციებში ქცევის გამოვლინების ხასიათით, ანუ ფორმით ადამიანები ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან. სუბიექტში შემდეგი შინაარსის მოლოდინები წარმოიქმნება: თუ მომავალში ესა და ეს კონკრეტული სიტუაცია შეიქმნა, მაშინ მოსალოდნელია, რომ ესა და ეს მოხდება. ამის შედეგად, სუბიექტს მყარი სიტუაციურ-ქცევითი სტრუქტურები უყალიბდება. საგულისხმოა, რომ სიტუაციების ამგვარი, ასე ვთქვათ, ინდივიდუალიზაცია ნათლად გამოვლინდა ჩვენს მიერ ზემოგანხილულ ლ. პერვინის გამოკვლევაში, რომელშიც მან სოციალური სიტუაციების შეფასების კანონზომიერება შეისწავლა (იხ. 5-ე თავი). მაგალითად, ნაჩვენები იყო, რომ ცდისპირი მეგობრების წრეში გულღია და დაუძაბავია, ხოლო სახლში ის დაძაბული და გულჩათხრობილია. მეორე ცდისპირი კი აცხადებს, რომ ის სამსახურში ხშირად განრისხებულია და სხვების დამორჩილებას ცდილობს, ხოლო სახლში ალერსიანი და მზრუნველია. ამდენად, ადამიანები სიტუაციების სხვადასხვა ერთობლიობებში სხვადასხვაგვარად გრძნობენ თავს და სხვადასხვანაირად მოქმედებენ. მაგრამ, ეს ხომ ადამიანის სუბიექტური შეფასებებია, ხოლო არსებითი და საინტერესო ის არის, თუ როგორ მოქმედებს აღნიშნული კანონზომიერება იმ შემთხვევაში, როდესაც საქმე რეალურ, ღია ქცევასთან გვაქვს. უ. მიშელმა და მისმა თანამშრომლებმა მიზნად სწორედ ამ საკითხის ექსპერიმენტული შესწავლა დაისახეს [14].

მათ მიერ ჩატარებულ ინტენსიურ და შედარებით გრძელვადიან გამოკვლევაში საგაზაფხულო ბანაკის პირობებში თვენახევარის განმავლობაში გოგოების და ბიჭების ქცევაზე დაკვირვება წარმოებდა. ბავშვების ქცევაზე დაკვირება შემდეგი ეითარებების გათვალისწინებით ხდებოდა: სადურგლო სახელოსნო, საცხოვრებელ სახლში შეკრება, საკლასო ოთახში მეცადინეობა, საკვების მიღება, სათამაშო მოედანზე თამაში და ტელეგადაცემების ყურება. მკვლევარებმა თვით ამ ეითარებებში გარკვეული კონკრეტული სიტუაციები გამოყვეს. სიტუაციების სხვადასხვა ჯგუფებად დაყოფის პრინციპი შემდეგში მდგომარეობდა: ა) სუბიექტთან ურთიერთობაში ან თანატოლე-

ბი, ან მოზრდილები იმყოფებიან; ბ) სხვებთან სუბიექტის ურთიერთობა ან დადებით, ან უარყოფით ხასიათს ატარებს (ვთქვათ, ბავშვი უფროსმა დასაჯა ან შეაქო, ან ის ტირილამდე თანატოლებმა მიიყვანეს). ყოველ ბავშვზე რეგულარული დაკვირვება წარმოებდა. ყოველ სიტუაციაში შემდეგი ხუთი ქცევითი მახასიათებელი იზომებოდა: სიტყვიერი აგრესია (ჩაცინება, პროვოცირება, მუქარა), ტირილი ან ბავშვისათვის დამახასიათებელი მოქმედება, ფიზიკური აგრესია (დარტყმა, ხელის კვრა, ფიზიკური ზიანის მიყენება), დაქვემდებარება ან დათმობა, მეგობრული საუბრები. აღსანიშნავია, რომ დაკვირვების პროცესში თვითოეულ ბავშვს საშუალოდ 167 საათი დაიხარჯა, რის გამოც სხვადასხვა სიტუაციებში ყოველი მათგანის მოქმედების შესახებ მრავალმხრივი და ამომწურავი ინფორმაცია იყო მოპოვებული.

გამოკვლევის შედეგებმა აჩვენეს, რომ ზოგადად ბავშვის აქტივობა სიტუაციების მიხედვით მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდა. მთლიანობაში, სათამაშო მოედანზე, საკლასო ოთახში, სადურგლო სახელოსნოში და საცხოვრებელ სახლში ის სხვადასხვაგვარად მოქმედებდა. გარდა ამისა, ხუთი ტიპის ქცევის გამოვლინების ხარისხში ბავშვებმა ინდივიდუალური განსხვავება გამოავლინეს, როგორც მოსალოდნელი იყო, სიტუაციების განსხვავების მიუხედავად, ქცევებს შორის საშუალო დონით გამოხატული ინდივიდუალური განსხვავებები დადგინდა. მაგრამ, ეს შედეგი მკვლევარებს ნაკლებად აინტერესებდათ, მათი კვლევის ძირითადი ამოცანა შემდეგ კითხვაზე პასუხის გაცემაში მდგომარეობდა: თავისი ქცევის ფორმით სუბიექტები ერთმანეთისგან იმ შემთხვევაშიც განსხვავდებიან, როდესაც ისინი რაიმე პირუნული ნიშნის სიმყარის მიხედვით მსგავსნი არიან? შეუძლია ორ სუბიექტს ერთი და იგივე საშუალო დონის აგრესიული ქცევის გამომუღავნება და, ამავე დროს, მათი აგრესიულობის გამოვლინების ფორმა სიტუაციების მიხედვით ერთმანეთისაგან განსხვავდებოდეს?

მიღებულმა მონაცემებმა მარლაც აჩვენეს, რომ ინდივიდებისათვის სიტუაციების კონკრეტულ ერთობლიობაში გარკვეული ქცევის მყარი პროფილებია დამახასიათებელი. დავუშვათ, რომ მხედველობაში შემდეგ ოთხ სიტუაციას ვიღებთ: „სუბიექტს თანატოლი აჯავრებს", „სუბიექტს უფროსი აფრთხილებს", „სუბიექტს უფროსი აქებს" და „სუბიექტს უფროსი

სჯის". გამოკვლევის შედეგების თანახმად, თუ ორ ინდივიდს ვერბალური აგრესიის მიხედვით შევადარებთ, მაშინ თვითოეული მათგანისათვის სიტუაციების გარკვეული ერთობლობების შიგნით (მის ფარგლებში) ქცევის სიხშირეა დამახასიათებელი, ხოლო მათი ქცევის ცვლილება სიტუაციების გარკვეულ ჯგუფებს შორის მიმართებაში ხდება. ამდენად, სხვადასხვა სიტუაციებში ამ ორი ინდივიდისათვის დამახასიათებელი ვერბალური აგრესიის თავისებრების გამომხატველი პროფილების, ანუ ხელწერის დადგენის შესაძლებლობა არსებობს. ამგვარ სიტუაციურ-ქცევითი მიმართების ინდივიდუალურ პროფილებს ავტორები **ქცევით ავტოგრაფებს** უწოდებენ.

ამ მონაცემების გათვალისწინებით ჩვენ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ სოციალური სიტუაცია ძირითადად, არა მხოლოდ აქტუალურ და ახლადფორმირებულ მზაობის (ქცევის განწყობა) ფუნქციონირებაზე ზემოქმედებს, არამედ ის ადამიანის შედარებით უფრო მყარი მიდრეკილებების ფუნქციონირებაზეც არსებით გავლენას ახდენს.

7.3.2. განწყობაზე შემეცნებითი პროცესების გავლენა.

ყოველდღიურ ცხოვრებაში ადამიანები გარკვეული გამოცდილების საფუძველზე და საკუთარ ინტუიციაზე დაყრდნობით იმთავითვე გულისხმობენ, რომ ობიექტების მიმართ დადებით ან უარყოფით დამოკიდებულებას და ამავე ობიექტის მიმართ მისივე ღია ქცევის დადებით ან უარყოფით შინაარსს შორის პირდაპირი კავშირი არსებობს. მაგრამ, როგორც ვნახეთ, ამ ცვლადებს შორის კორელაცია სიტუაციური ფაქტორებით შეიძლება იყოს გაშუალებული. უფრო მეტიც, ზოგიერთი მკვლევარი თვლის, რომ ამ კავშირის აღქმა ილუზიის ტოლფასი შეიძლება იყოს, ვინაიდან ის ადამიანისათვის დამახასიათებელი ტენდენციის, კერძოდ, ჩვენთვის ცნობილი ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომის შედეგს წარმოადგენს. გაეიხსენოთ, რომ ატრიბუციის ფუნდამენტურ შეცდომაში სხვისი ქცევის მიზეზის გარკვევის პროცესში გარეგანი ფაქტორების შეუფასებლობის და შინაგანი ფაქტორების გადაფასების საზოგადო ტენდენცია იულისხმება. მაგალითად, როდესაც თანამშრომელი რაიმე სამუშაო დავალებებს სათანადო დონეზე ვერ ასრულებს, ამ შემთხვევაში მისმა უფროსმა შეიძლება ჩათვა-

ლოს, რომ ის „უპასუხისმგებლო და ზარმაცია“ (პიროვნული მახასიათებლები) და მან, ამავე დროს, არსებულ არასახარბიელო შრომის პირობებს, მომუშავის დაბალ ხელფასს, მისი დაწინაურების მცირე შესაძლებლობებს და სხვ. (სიტუაციური მახასიათებლები) სათანადო ანგარიში არ გაუწიოს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, დამკვირვებელი იმას, რასაც სხვა ადამიანი აკეთებს ან რაც მასთან დაკავშირებით ხდება, ძირითადად, მის პიროვნულ თვისებებს მიაწერს და სიტუაციურ მახასიათებლებს უგულებელყოფს. ერთი სიტყვით, ამ ტენდენციურობის არსი შემდეგში მდგომარეობს: დამკვირვებელს სურს დაიჯეროს, რომ ადამიანებს ის მიეზღვებათ, რასაც ისინი იმსახურებენ და ისინი იმსახურებენ იმას, რაც მათ მიეზღოთ. მოვლენების მიზეზეობრივი კავშირებისადმი ადამიანის ამგვარ ტენდენციურობაში მისი, ასე ეთქვათ, **სუბიექტური დისპოზიციონიზმი** მჟღავნდება. ეს მოვლენა ქვემოთმოყვანილი ექსპერიმენტით ნათლად საბუთდება.

ე. ჯონსის და ე. პატრისის ექსპერიმენტში ცდისპირები ფიქტიური სტუდენტ-პოლიტოლოგების მიერ დაწერილ სტატიებს ეცნობოდენ, რომლებშიც ფიდელ კასტროს რეჟიმი ან უარყოფითად, ან დადებითად იყო შეფასებული [15]. ცდისპირების ერთ ჯგუფს უთხრეს, რომ სტატიების ავტორებს განსახილველი სტატიების შესახებ ორი თვალსაზრისიდან ერთის არჩევის და შემდგომ მისი გატარების, დაცვის სრული თავისუფლება გააჩნდათ, ხოლო ცდისპირების მეორე ჯგუფს აცნობეს, რომ სტატიების ავტორებს განსახილველი საკითხის შესახებ რაც შეიძლება კარგად არგუმენტირებული თვალსაზრისის დასაბუთება აიძულეს (სიტუაციური ფაქტორი). სტატიების გაცნობის შემდეგ ცდისპირებს ამ სტატიებში განხილული საკითხის მიმართ თვით ავტორების ნამდვილი, პირადი დამოკიდებულების ამოცნობა დაავალეს.

მიღებულმა მონაცემებმა შემდეგი სურათი გამოავლინეს. იმ შემთხვევაში, როდესაც ცდისპირებს შეატყობინეს, რომ სტატიაში განხილული საკითხის შესახებ ავტორს ორი თვალსაზრისიდან ერთის გატარების სრული თავისუფლება გააჩნდა, მაშინ მათ ჩათვალეს, რომ სტატიაში ავტორი საკითხისადმი საკუთარ პოზიციას ამჟღავნებს. ამგვარი შედეგი საესებით მოსალოდნელი იყო. მოულოდნელი კი შემდეგი აღმოჩნდა: მეორე ჯგუფის წევრებმაც მიიჩნიეს, რომ სტატიის ავტორმა გასა-

ხილველი საკითხისადმი თავისი პირადი თვალსაზრისი გააჭარა (მაგალითად, ფიდელ კასტროს რეჟიმის დადებითი შეფასება) და ეს ასე მოხდა იმ შემთხვევაში, როდესაც ცდისპირებმა იცოდნენ, რომ ავტორის მიერ სტატიის დაწერა იძულებით მოხდა. ცდისპირების მიერ ამგვარი დასკვნის თავისებურება იმაშია, რომ სუბიექტი სხვისი ქცევის ახსნას იმ პიროვნული თვისებების აღმნიშვნელი სიტყვიერი მასალის გამოყენებით ცდილობს, რომელიც სწორედ მოცემულ ქცევას ახასიათებს. მაგალითად, აღწერილ ექსპერიმენტში მონაწილე ცდისპირისათვის სტატიის ავტორი ფიდელ კასტროს რეჟიმს იმიტომ იცავს, რომ მას მის მიმართ სიმპათია გააჩნია და არა იმიტომ, რომ, ვთქვათ, ამის გაკეთება მას აიძულეს (ექსპერიმენტში ეს მართლაც ასე იყო) ან ამას ის ვირმეს ჯიბრზე შეება, ან ამისათვის მას დიდი თანხა გადაუხადეს და ა.შ. როგორც ვხედავთ, სიტუაციური თავისებურების გაუთვალისწინებლობამ ადამიანი აბსურდულ მსჯელობამდე და დასკვნამდე შეიძლება მიიყვანოს.

განწყობის ცნების სოგადფსიქოლოგიური შინაარსის განხილვის დროს ჩვენ აგვნიშნეთ, რომ ქცევის განწყობის ჩამოყალიბების საფუძველი მოტივაციის პროცესია, რომელშიც სუბიექტი განსახორციელებული ქცევიდან (ან ქცევებიდან, როდესაც ის ალტერნატივებს შორის არჩევნის გაკეთების წინაშე დგას) გამომდინარე შედეგებს ითვალისწინებს. პიროვნების სოციალურ აქტივობას რაც შეეხება, ამ შემთხვევაში, ფსიქოფიზიოლოგიური მოქმედებისაგან განსხვავებით, მას სწორედ ცნობიერების აქტიური ამოქმედება ახასიათებს, რომლის დროს ის არა მხოლოდ საკუთარ მოთხოვნილებებს, არამედ სხვების მოთხოვნილებებს და მოთხოვნებსაც ითვალისწინებს. ამ შემთხვევაში პიროვნების, როგორც სოციალური არსების, ფუნქციონირებასთან გვაქ საქმე. ნათქვამი, რასაკვირველია, იმას არ ნიშნავს, რომ ადამიანის სოციალური მოქმედება მხოლოდ ცნობიერების დონეზე მიმდინარეობს. ყოველდღიურ ცხოვრებაში ჩვენი სოციალური აქტივობის მნიშვნელოვანი ნაწილი თავისთავად ღინებას მოკვება, ჩვენ სხვადასხვა ვითარებებში მათი სოციალური შინაარსის შესაბამისად ავტომატიურად ვმოქმედებთ, აქ აქტივობის წარმართველის როლში სოციალიზაციის (სოციალურ გარემოსთან ურთიერთობის პროცესში სუბიექტის მიერ არსებული საზოგადოებრივი გამოცდილების ასახვა და შეთვისება) საფუძველზე შექმნილი ფიქსირებული

გაწყობები გამოდიან. ამავე დროს, სოციალური გარემოს გარკვეული მოწესრიგებულობის გამო (ყოველ შემთხვევაში, როგორც 5-ე თავში იყო აღნიშნული, ადამიანს სურს, რომ ეს ასე იყოს, რადგან მის მიერ გარემოს ორგანიზებულად აღქმა, მისთვის ფსიქოლოგიური კომფორტის განცდას ნიშნავს, რასაც ის საგნების და მოვლენების შემეცნებითი კატეგორიზაციის საშუალებით სოციალური გარემოს მრავალფეროვნების გამარტივებას ცდილობს) ჩვენი ცხოვრების წესისათვის დამახასიათებელი შაბლონურობა გახლავთ. აბა დაყაკვირდეთ იმას, თუ რაოდენ დიდია ჩვენს სოციალურ ურთიერთმოქმედების პროცესში გაცვეთილი ფრაზებით ლაპარაკის ხვედრითი წონა და ჩვენი აქტიურობა რამდენად სტანდარტიზირებულად და ერთგვაროვნად მიმდინარეობს. როდესაც ნაცნობებს ვხვდებით, ჩვეულებრივ, დიდი ფიქრის გარეშე და მექანიკურად ჩვენ მათ შემდეგნაირად მივმართავთ: „სალამი, როგორ ხარ? როგორ მიდის საქმე? ახალს რას მეტყვი? და სხვ.“.

ამავე დროს, ადამიანის მცდელობის მიუხედავად, მისი სოციალური გარემო მხოლოდ მოჩვენებითად მოწესრიგებული რამ გახლავთ და მისთვის განუსაზღვრელობის დიდი ხარისხია დამახასიათებელი, რის გამოც ადამიანს ხშირად ახალ და ცვალებად ვითარებებში უწევს ყოფნა. ნათქვამი იმას ნიშნავს, რომ სუბიექტს მოცემული სიტუაციის გაცნობიერება უხდება. სუბიექტის მიერ სიტუაციის გაცნობიერება, არც თუ ისე იშვიათად, **საკუთარი განწყობების გაცნობიერებასაც** გულისხმობს (გავიხსენოთ, რომ სოციალური განწყობის შემეცნებითი მხარე ქცევის განხორციელების განსრახვაშია ასახული). სავარაუდოა, რომ სიბიექტის მიერ თავის განწყობის გაცნობიერება განწყობას და ქცევას შორის დამოკიდებულებას უფრო მჭიდროს ხდის, ადამიანის „სიტყვასა და საქმეს“ შორის კავშირს განამტკიცებს.

ერთ-ერთ ექსპერიმენტულ გამოკვლევაში სტუდენტებმა სიცრუის, როგორც საქციელის მიმართ, რასაკვირველია, უარყოფითი დამოკიდებულება გამოავლინეს. თუ რამდენად გულწრფელი იყვნენ ისინი, ეს თვით სათანადო ექსპერიმენტულმა მანიპულაციამ გამოამჟღავნა. ცდისპირები იმაში დაარწმუნეს, რომ ისინი ვითომდაც ინტელექტის დონის დამდგენ ტესტში იღებდნენ მონაწილეობას და მათ ანაგრამების (სიტყვაში ასოების გადანაცვლებით სხვა სიტყვის შექმნა) შედგენა დაავალეს.

ამავე დროს, ინსტრუქციის თანახმად, ცდისპირებს დავალების შესრულება სარის ღარეკვისთანავე უნდა შეეწყვიტათ. ცდისპირთა ერთი ჯგუფის წევრები დავალებას უსარკო ოთახში, ხოლო მეორე ჯგუფის წარმომადგენლები სარკიან ოთახში ასრულებდენ (გარდა ამისა, მათ მაგნიტოფონზე ჩაწერილი საკუთარი ხმაც ესმოდათ). იგულისმებოდა, რომ სარკეში საკუთარი თავის ცქერა და საკუთარი ხმის მაგნიტოფონით მოსმენა, აქ და ამჟამად მოცემულ ვითარებაში მათი „მე"-ს თვითცნობიერება უნდა გაეძლიერებია. მიღებული შედეგების თანახმად, ინსტრუქცია მეორე ჯგუფის წევრებიდან მხოლოდ 7%-მა დაარღვია, ხოლო პირველი ჯგუფის წარმომადგენლებიდან ინსტრუქცია 70%-მა უგულებელყო! [11].

სუბიექტის მიერ თავისი განწყობის მრავალჯერადი გაცნობიერება **განწყობის ადვილად ალმოცენებადობის** თვისებას ანიჭებს. ადვილად ალმოცენებადი განწყობა მომქმედი სუბიექტის გამლიზიანებლებზე (საგანი, სხვა ადამიანი, ინფორმაცია და აშ.). მის სწრაფ რეაგირებას განაპირობებს. მაგალითად, საკმარისია ნამდვილმა გულშემატკივარმა (ალბათ, არა მარტო მან) გაიგოს სიტყვები „დავით ყოფიანის თამაში", რომ მან ერთბაშად გაიფიქროს „ოჰ, რა კარგი დრო იყო!" ამგვარი თვისების მქონე განწყობა, თავისი არსით ისეთი შინაარსის მქონეა, რომ მასსა და რეალურ ქცევას შორის არსებული კავშირი დიდი სიმჭიდროვით გამოირჩევა. ამას მრავალი ემპირიული გამოკვლევა ასაბუთებს.

ერთ-ერთი მათგანი რ. ფაზიოს და ქ. უილიამსის გამოკვლევა გახლავთ [16]. მათ 1984 წლის აშშ-ი საპრეზიდენტო არჩევნების მიმდინარეობა შეისწავლეს. მკვლევართა ამოცანას მომავალი პრეზიდენტის არჩევის პროგნოზირებაში ადვილად ალმოცენებადი განწყობების ეფექტურობის შესწავლა წარმოადგენდა. არჩევანებამდე ხუთი თვით ადრე ერთ-ერთ სავაჭრო ცენტრში მათ სხვადასხვა პრობლემური საკითხების შესახებ, რასაკვირველია მომავალი არჩევნების ჩათვლით, მომსვლელთა განწყობისეული თავლსაჩრისები გაზომეს. ამავე დროს, მკვლევარები სათანადო აპარატის გამოყენებით გამოკითხულთა მიერ საპრეზიდენტო არჩევნებში მონაწილე კანდიდატების შეფასების სისწრაფეს აღრუსხავდენ, რასაც ისინი სათანადო განწყობების ალმოცენებადობის ხარისხის მაჩვენებლად მიიჩნევდენ. არჩევნების ჩატარების შემდეგ მკვლევარებმა იმავე

რესპონდენტების ამა თუ იმ კანდიდატისათვის ხმის მიცემის რაოდენობა აღნუსხეს. მიღებულმა შედეგებმა აჩვენეს, რომ იმ ადამიანებმა, რომლებმაც პირველი გამოკითხვის დროს ერთერთი კანდიდატურის მიმართ აღვილად აღმოცენებადი განწყობები გამოავლინეს, შემდგომში ხმა სწორედ ამ კანდიდატს მისცეს, ხოლო იმათ, ვისაც შედარებით უფრო ნაკლებად სწრაფი აღმოცენებადი განწყობები გააჩნდათ, მათთვის თავდაპირველად სასურველ კანდიდატს, აღვილად აღმოცენებადი განწყობების მქონე რესპენდენტებთან შედარებით, ხმა მნიშვნელოვნად ნაკლებმა რაოდენობამ მისცა.

7.3.3. განწყობის გაზომვის შესაბამისობის პრინციპი.

განწყობასა და ქცევას შორის არსებული დამოკიდებულების ღრმა და დამაჯერებელი მეთოდოლოგიური ანალიზი ი. აიზენმა და მ. ფიშბეინმა განახორციელეს [17]. ჩვენი მსჯელობიდან გამომდინარე, სოციალურ განწყობას პრედიქტორის (მაპროგნოზირებელი, დამოუკიდებელი ცვლადი) ფუნქცია გააჩნია, ხოლო ქცევა (საკრიტერიუმო – პროგნოზირებადი, დამოკიდებული ცვლადი) შემფასებლობითი ფუნქციის მქონე ფაქტორის როლში გამოდის. ი. აიზენის და მ. ფიშბეინის მსჯელობის საგანი განწყობასა და ქცევას შორის მიმართების შესწავლის შემთხვევაში ამ ცვლადებთან დაკავშირებული გაზომვის პრობლემა გახლავთ. ეს ავტორები ხაზასმით აღნიშნავენ, რომ სოციალური ობიექტისადმი შეფასებითი დამოკიდებულების გაზომვის ყველაზე კარგ და გამოსადეგ საშუალებად ბიპოლარული ზედსართავი სახელებით აგებული სკალები უნდა მივიჩნიოთ. მათი აზრით, ეს განსკუთრებით სემანტიკური დიფერენციალის მეთოდს ეხება (იხ. 2-ე თავი). ქცევითი კრიტერიუმი, თავის მხრივ, ადამიანის რეალური, დაკვირვებადი მოქმედების (მაგალითად, საქმის კეთების ეფექტურობა, არჩევნებში ხმის მიცემა, სისხლის ჩაბარება, პროდუქტის ყიდვა, დახმარების აღმოჩენა და სხვა.). აღნუსხვას გულისხმობს.

1. ი. აიზენმა და მ. ფიშბეინმა მიზნად იმ პირობების გარკვევა დაისახეს, რომლებშიც განწყობის საფუძველზე ღია ქცევის წინასწარმეტყველების მეთოდურად ხელშემწყობი და დასაბუთებული პირობები არსებობს და იმ ვითარებების გარკვევა, რომლებშიც ამგვარი შესაძლებლობის ნაკლები შანსია.

ამ ავტორების ამოსავალი ღებულება იმაში მდგომარეობს, რომ განწყობა და ქცევა აუცილებლად რაიმე ობიექტზე მიმართული მოვლენებია. განწყობა-ქცევის კავშირის დახასიათება ორი შემდეგი საკითხის განხილვას გულისხმობს: პირველი, რითი ხასიათდება ის რაიმე არსებული, რომელზეც განწყობა და ქცევა არიან მიმართული; მეორე, განწყობის და ქცევის ობიექტის მახასიათებელთა შორის შესაბამისობის ხარისხის დადგენა. ობიექტთან განწყობისეულ და ქცევით მიმართებას გარკვეული, კერძოდ, **მოქმედების** (აქტივობის ხარისხი), **მიზნის** (საგანი, რომელზეც განწყობა და ქცევა არიან მიმართული), **კონტექსტის** (პირობები, რომელშიც ქცევა მიმდინარეობს) და **დროის** (ქცევის მიმდინარეობის ქრონოლოგიური მხარე) პარამეტრები გააჩნია.

ზემოალნიშნული პარამეტრების ზოგადობა ან კონკრეტულობა მკვლევარის მიერ შესასწავლად გამოყოფილი ცვლადების გაზომვის ხერხებით განისაზღვრება. განწყობის მაპროგნოზირებელი ძალის და ქცევის საკრიტერიუმო შეფასების შესახებ მსჯელობის დროს შემდეგია გასათვალისწინებელი. ცალკეულ დაკვირვებებზე დამყარებული ქცევითი კრიტერიუმი ოთხივე ზემოალნიშნულ პარამეტრს ითავალისწინებს. ეს იმას ნიშნავს, რომ მოცემული მოქმედება ყოველთვის კონკრეტულ საგნობრივ შინაარსს შეიცავს, გარკვეულ ვითარებაში მიმდინარეობს და გარკვეული დროის მონაკვეთში ხორციელდება. ამ ქცევითი საკრიტერიუმო პარამეტრების გათვალისწინებით და მათზე მრავალჯერადი დაკვირვების საფუძველზე განზოგადოებულ მონაცემებს ვიღებთ.

როდესაც ქცევის შეფასების კრიტერიუმი ჰეტეროგენული ობიექტების ამონაკრებს შეიცავს, მაშინ განწყობის და ქცევის ობიექტი კონკრეტულ შინაარსს იძენს. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც ობიექტები გარკვეულ ჰომოგენურ ერთობლიობას ქმნიან, აქ შემთხვევაში ობიექტის პარამეტრი ზოგადი ბუნების ხდება. მაგალითად, თუ ქცევის ყველა ობიექტში სხვა ადამიანები იგულისხმებიან, მაშინ ობიექტის პარამეტრის მიხედვით, საზოგადოდ ადამიანზე ვერა ვიმსჯელოთ, ხოლო თუ ქცევის ობიექტად ცალკეული ინდივიდები იგულისხმებიან, მაშინ მის პარამეტრებად ქალობა და კაცურობა, ეროვნება, პროფესია და ა.შ. გამოდიან. ანალოგიურ ვითარებასთან გვაქვს საქმე, როდესაც გაზომვა მოქმედების, კონტექსტის და დროის პარამეტრების გათვალისწინებით წარმოებს. მაგალითად, თუ დაკვირვებას

სხვადასხვა ჰეტეროგენულ ქცევებზე ვანხორციელებთ, მაშინ მოქმედების პარამეტრი კონკრეტულ ხასიათს იძენს. ამავე დროს, სპეციფიკურმა მოქმედებამ ისეთი განზოგადოებული სახე შეიძლება მიიღოს, როგორც, ვთქვათ, თანამშრომლობა, კონკურენცია ან თანადგომა გახლავთ.

სოციალური განწყობის, როგორც პრედიქტორის შესახებ იგივე ითქმის. მისი განსომვა როგორც ერთი, ასევე უფრო მეტი პარამეტრის გათვალისწინებით შეიძლება. განწყობისეული პრედიქტორების განსომვა ხშირად ცალკეული პარამეტრის მიხედვით წარმოებს. ამ შემთხვევაში შეფასებითი დამოკიდებულება, ვთქვათ, სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკის, გარკვეული ეთნიკური ჯგუფების, კონკრეტული პიროვნების და სხვ. მიმართ კონკრეტული მოქმედების, მისი მიმდინარეობის კონტექსტის და დროის გათვალისწინების გარეშე იზომება. ამავე დროს, მკვლევარს ობიექტის მიმართ სუბიექტის შეფასებითი დამოკიდებულების განსომვა ორი ან მეტი პარამეტრის გათვალისწინებით შეუძლია. მაგალითად, ჩვენთვის ცნობილი სემანტიკური დიფერენციალის გამოყენებით სუბიექტის შეფასებითი დამოკიდებულების განსომვა ხდება, ხოლო პარამეტრების გათვალისწინება შემდეგ სახეს იღებს: ობიექტი (ვთქვათ, ქვეყნის პრეზიდენტი, რუსეთი), მოქმედება (დავუშვათ, თანამშრომლობა, სადილის დამზადება), კონტექსტი (ტაძარში ყოფნა, ფეხბურთის მატჩის ყურება) ან ამ პარამეტრების ნებისმიერი კომბინირებული ვარიანტი (ვთქვათ, რუსეთთან თანამშრომლობა, ზეგ 19 საათზე ფეხბურთის მატჩის ყურება).

2. ი. აიზენის და მ. ფიშბეინის აზრით, განწყობის და ქცევის პარამეტრების შესაბამისობა ამ ორი ცვლადის განსომვის და მათ შორის არსებული კავშირის სანდოობას და ვალიდობას განაპირობებს. იგარაუდება, რომ თვით აღნიშნული შესაბამისობის ხარისხს ამ ორი ცვლადის პარამეტრების ემპირიულად განსომეადი იგივეობის ხარისხი (თანხვდომის დონე) განსაზღვრავს. ამ მეთოდოლოგიური პრინციპის ნათელსაყოფად ეს ავტორები შემდეგ მაგალითს მიმართავენ. შეფასებითი დამოკიდებულება გამოთქმისადმი „ჩემი ეკლესია“ (ქცევითი, კონტექსტური და დროითი პარამეტრების გაუთვალისწინებლად) მხოლოდ ისეთ ქცევით კრიტერიუმს შეესაბამება, რომელიც ეკლესიის მიმართ სუბიექტის მიერ განხორციელებულ სხვადასხვა მოქმედებების დაკვირვებაზე და აღნუსხვაზე იქნე-

ბა დამყარებული (ვთქვათ, ფულადი შეწირულობა, კვირა დღეს წირვაზე სიარული, ეკლესიის მიერ ჩატარებულ ღონისძიებებში მონაწილეობის მიღება). მსგავსად ამისა, როდესაც მოცემულ ობიექტთან დაკავშირებული ქცევის მიმართ „ჩემი ეკლესიისათვის ფულის შეწირვა“-ს შეფასებითი დამოკიდებულება იზომება, მაშინ ქცევითი კრიტერიუმი ინდექსის სახეს იღებს. ამგვარ ინდექსში სხვადახვა ვითარებებში სუბიექტის ქცევაზე დაკვირვების მონაცემთა გათვალისწინება იგულისხმება. ამის საპირისპიროდ, როდესაც ქცევის შეფასების კრიტერიუმს ცალკეული მოქმედება, ანუ საქციელი წარმოდგენს, მაგალითად 10 საათზე ყოველკვირეულ წირვაზე დასწრება – არდასწრება გამოიყენება, მაშინ განწყობისეული კრედიქტორის როლში „მომავალ კვირა დღეს 10 საათზე ჩემს ეკლესიაში მისვლა“ დებულების მიმართ სუბიექტის შეფასებითი დამოკიდებულება უნდა ფიგურირებდეს.

ი. აიზენი და მ. ფიშბეინი იგივეს ქცევის კრიტერიუმის შესახებ ვარაუდობენ. მათ ქცევის შეფასების ორი კრიტერიუმი გამოყვეს. როდესაც ქცევის კრიტერიუმი მოცემული ობიექტის მიმართ სხვადასხვა სახის მოქმედებათა მონაცემებით იზომება, მაშინ ისინი ერთ ინდექსში ერთიანდებიან. ამ შემთხვევაში ობიექტის მხოლოდ ერთი პარამეტრის დაკონკრეტება ხდება, რასაც ავტორები მრავალ-მოქმედებით კრიტერიუმს უწოდებენ. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც მკვლევარი ობიექტის მიმართ ერთ, ცალკეულ დაკვირვებას სჯერდება, მაშინ როგორც ობიექტის, ასევე მოქმედების პარამეტრის კონკრეტიზაცია ხდება და ამიტომ ამგვარ ქცევით კრიტერიუმს ავტორები ცალკეულ-მოქმედების კრიტერიუმს უწოდებენ.

განწყობასა და ქცევას შორის არსებული კავშირის შესწავლის ეფექტურობის ასამაღლებლად შემუშავებული მეთოდოლოგიური პრინციპის ნათელსაყოფად ი. აიზენმა და მ. ფიშბეინმა მრავალი ექსპერიმენტული კვლევა გააანალიზეს. ქვემოთ, პარამეტრთა შესაბამისობის და ემპირიულ მონაცემთა საბუთიანობის ურთიერთმიმართების ცალკეულ შემთხვევებს განვიხილავთ.

ა) პარამეტრების შეუსაბამობა. ამ შემხვევაში, ჩვეულებრივ, განწყობა აღამიანთა გარკვეული პოპულაციის მიმართ ისე იზომება, რომ კონკრეტულ ქცევაზე არავითარი მინიშნება არ კეთდება. ამავე დროს, ქცევის შეფასების კრიტერიუმში განწ-

ყობის ობიექტის მიმართ კონკრეტული ქცევა იგულისხმება. მაგალითად, ერთ-ერთ გამოკვლევაში თეთრკანიანი მამაკაცები ფსიქოლოგიურ ექსპერიმენტში მონაწილეობას ნებაყოფლობით იღებდენ. ექსპერიმენტის დაწყებამდე ცდისპირებს შავკანიანების მიმართ შეფასებითი დამოკიდებულებები გაუზომეს. ამის შემდეგ, გამოვლენილი განწყობების საფუძველზე ცდისპირები ორ ჯგუფად დაყვეს. ექსპერიმენტული პროცედურის თანახმად, ცდისპირი მოსაცდელ ოთახში შედიოდა, სადაც მას ან თეთრკანიანი, ან შავკანიანი სტუდენტი (ექსპერიმენტატორის თანამონაწილე) ხვდებოდა და ორივე ცდის დაწყებას ელოდა. ცოტა ხანში, იმავე ოთახში, თეთრკანიანი ადამიანი (ექსპერიმენტატორის თანამონაწილე) შედიოდა, რომელიც მათ მიმართვაზე (ბიბლიოთეკის მუშაობის ერთი საათით გახანგრძლივების მოთხოვნა) ხელის მოწერას ითხოვდა. წინასწარ დაგეგმილი პროცედურის მიხედვით, მიმართვაზე ჯერ მეორე პიროვნება, ფიქტიური ცდისპირი აწერდა ხელს ან პირიქით – უარს ამბობდა, ხოლო შემდეგ გულუბრყვილო ცდისპირის ჯერი დგებოდა. გულუბრყვილო ცდისპირის მიმართვაზე ხელის მოწერა ან უარის თქმა ქცევის შეფასების კრიტერიუმად განიხილებოდა. მიღებულმა შედეგებმა განწყობას (მოსაცდელ ოთახში მყოფი შავკანიანი პირის მიმართ შეფასებითი დამოკიდებულება) და ქცევის (პეტიციაზე ხელის მოწერა ან უარის თქმა) შორის ნულოვანი კორელაცია გამოავლინდა, რაც პრედიქტორის და კრიტერიუმის პარამეტრების შეუსაბამობით იყო განპირობებული.

ბ) **პარამეტრების ნაწილობრივი შეუსაბამობა.** განწყობა-ქცევა კავშირისადმი მიძღვნილი მრავალი გამოკვლევის ერთ-ერთი მეთოდოლოგიური ნაკლი შემდეგში მდგომარეობს: ქცევის საკრიტერიუმო მახასიათებლებს შორის შესატყვისობა სახეზეა, მგრამ ობიექტის მიმართ არსებული განწყობის პარამეტრებს შორის შესაბამისობა მცირეა. პარამეტრების ამგვარი ნაწილობრივი შეუსაბამობის ერთ-ერთ მაგალითად ი. აიზენი და მ. ფიშბეინს სემიოალწერილი რ. ლაპიერის გამოკვლევა მოყავთ. მათი აზრით, წერილი-კითხვარი, რომელიც რ. ლაპიერმა სხვადასხვა დაწესებულებებში დაგზავნა ობიექტისადმი შეფასებით დამოკიდებულებას კი არ ზომავდა, არამედ ის ქცევით განზრახვას აღგენდა. ესეც რომ არ მივიღოთ მხედველობაში, განწყობის პირველი და ქცევის მეორე გაზომვები, თავისი პარამეტრების მიხედვით, ერთმანეთს მხოლოდ

ნაწილობრივ ემთხვევა: ორივე შემთხვევაში საქმე დაწესებულებაში ადამიანის მიღებასთან და მომსახურეობასთან გვაქვს, ხოლო ობიექტის პარამეტრები ამისგან განსხვავებულია – რეალურად კონკრეტული ჩინელი ადამიანები მოქმედებენ (ჩვეულებრივ, თვით რ. ლაპიერის თანხლებით), ხოლო შემდგომ გაგზავნილ წერილებში გამოთქმული თხოვნა ზოგადად „ჩინელი რასის წარმომადგენლებს“ ეხებოდა.

გ) **პარამეტრების შესაბამისობა.** ერთ-ერთ გამოკვლევაში ალკოჰოლური სასმელების მიღების და მისი შესაბამისი განწყობების კავშირი იყო შესწავლილი. ქცევის მიმართ განწყობა თვით ქცევის ცალკეულ-მოქმედებითი კრიტერიუმის მაპროგნოზირებელი ცვლადის როლში გამოდიოდა. გამოკითხვის შედეგად ყოველი რესპონდენტის ალკოჰოლის მიღების სიხშირე, რაოდენობა და სასმელის რომელობა იყო დადგენილი. ამ მონაცემების საფუძველზე გამოკითხულები სამ ჯგუფად, კერძოდ, „ძლიერ“, „საშუალო“ და „არამსმელ“ ნაწილად დაყვეს. ამ ჯგუფების ყოველ წევრს სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებით სასმელის მიმართ შეფასებითი დამოკიდებულება გაუზომეს. იმის გამო, რომ ერთი ობიექტისდმი განწყობის და ქცევის პარამეტრთა მაღალი შესაბამისობა არსებობდა, ამიტომ თვით ამ ორ ცვლადს შორის მნიშვნელოვანი და საკმაოდ მაღალი კორელაცია გამოვლინდა.

დ) **პარამეტრების შესაბამისობის განსხვავებული ხარისხები.** არსებობს გამოკვლევები, რომლებშიც პრედიქტორული და საკრიტერიუმო პარამეტრების განსხვავებული ხარისხებია შექმნილი. საილუსტრაციოდ გამოკვლევის ორ მაგალითს მოვიყვანთ. პირველი ექსპერიმენტი სამი საკრიტერიუმო მახასიათებლის წინასწარმეტყველებას ახერხებდა. ცდისპირებს (ქალები) „შობადობის კონტროლი“-ის, „შობადობის საწინააღმდეგო აბები“-ს და „შობადობის საწინააღმდეგო აბების გამოყენება“-ს მიმართ განწყობები გაუზომეს. ამის შემდეგ, ცდისპირების მიერ შობადობის საწინააღმდეგო აბების გამოყენების სიხშირე (ქცევითი კრიტერიუმი) დაადგინეს. მიღებულმა შედეგებმა პარამეტრთა შესაბამისობის პრინციპის ვალიდობა გამოავლინეს: ქცევის კრიტერიუმთან ყველაზე მაღალი კორელაცია შობადობის აბების გამოყენების მიმართ განწყობის შემთხვევაში გამომჟღავნდა, შედარებით უფრო მცირე კორელაცია შობადობის საწინააღმდეგო აბების მიმართ განწყობის შემთხვევა-

ში აღმოჩნდა, ხოლო შობადობის კონტროლისადმი ზოგადი შეფასებითი დამოკიდებულების შემთხვევაში კორელაციის ნაჩვენებელი უმნიშვნელო იყო. მეორე გამოკვლევაში, რომელშიც სტუდენტები მონაწილეობდნენ, საკრიტერიუმო ცვლადს კონკრეტულ კვირა დღეს ეკლესიაში წირვაზე მისვლა წარმოადგენდა. განწყობები „რელიგიის“, „ეკლესიის“ და „მომავალ კვირა დღეს ეკლესიაში მისვლა“-ს მიმართ გაიზომა. შედეგების თანახმად, ამ შემთხვევაშიც კონკრეტული ქცევის მიმართ განწყობას და რეალურ ქცევას შორის მაღალი კორელაცია ღადგინდა, ხოლო ზოგად განწყობას და ღია ქცევას შორის კორელაციის მაჩვენებელმა სტატისტიკურად მნიშვნელოვან დონეს ვერ მიაღწია.

დასკვნის სახით შემდეგს ავღნიშნავთ. ი. აიზენის და მ. ფიშბეინის მეთოდოლოგიური მიდგომის განხილვამ ნათლად დაგვანახა, რომ ექსპერიმენტული ცვლადების პარამეტრების ერთმანეთთან შესატყვისობის გათვალისწინებას მათი გაზომვის სიზუსტისათვის და მონაცემების ადეკვატურად ახსნისათვის დიდი მნიშვნელობა გააჩნია. პრედიქტორების და პარამეტრების შესაბამისობის პრინციპის ემპირიული კვლევა განწყობას და ქცევას შორის არსებული კავშირის თავისებურებას უფრო ნათელს ხდის.

7.3.4. ზოგადი დასკვნები.

სოციალურ განწყობას და ღია ქცევას შორის არსებული კავშირის ემპირიული შესწავლის მონაცემების განხილვა შემდეგი დასკვნების გამოტანის საშუალებას გვაძლევს:

1. სოციალურ განწყობას და ქცევას შორის პირდაპირი და ერთმნიშვნელოვანი კავშირის შესახებ თავდაპირველი შეხედულება ზედმეტად ოპტიმისტური აღმოჩნდა, რადგან, რაც არ უნდა ტრაფარეტულად ჟღერდეს, ეს კავშირი სხვადასხვა ფაქტორებით არის გაშუალებული.

2. მრავალი ექსპერიმენტული გამოკვლევები იმას გვისაბუთებენ, რომ რეალურად არსებულ (ხშირად ადამიანისათვის სრულიად შეუმჩნეველი) ან სუბიექტის მიერ ნაკარნახევი სიტუაციური ფაქტორები არა მხოლოდ აქტუალური ქცევის განწყობებზე, არამედ მყარად ფიქსირებულ ინდივიდუალურ ორიენტაციებზეც მძლავრ ზემოქმედებას ახდენენ. სწორედ ამგვარი ზემოქმედების შედეგია, რომ სუბიექტის ქცევა ვითარებათა

ცვლილების შესაბამისად მნიშვნელოვანი ვარიაბელობით ხასიათდება.

3. ადამიანთა უმრავლესობას ზემოალნიშნული სიტუაციური ფაქტორების მიმართ მკაფიოდ გამოვლენილი უგულებელყოფის ტენდენცია გააჩნია: სხვისი განწყობების და მის ქცევას შორის მიზეზობრივი კავშირის ინტერპრეტაციის პროცესში დამკვირვებელი, სიტუაციურ ცვლადებთან შედარებით, უპირატესობას მომქმედი სუბიექტის განწყობებს და მის პიროვნულ თვისებებს ანიჭებს, რაც მას ამ კავშირის შესახებ მცდარ თვალსაზრისს უქმნის.

4. განწყობასა და ქცევას შორის პირდაპირი კავშირი მეღავნდება და ის მყარი მაშინ არის, როდესაც: ა) სიტუაციური ხელშემშლელი პირობები და სუბიექტისათვის დამახასიათებელი ტენდენციურობები მინიმუმადეა დაყვანილი; ბ) მკვლევარი ექსპერიმენტული შესწავლის პროცესში ქცევით კრიტერიუმებს და განწყობისეულ პარამეტრებს შორის შესაბამისობის აუცილებლობას ითვალისწინებს; გ) სუბიექტი საკუთარი განწყობის გაცნობიერებას ახერხებს და ის მისთვის მისაწვდომი ხდება.

7.4. სოციალური ცრურწმენები.

სოციალური ცრურწმენების შინაარსი და ფორმები, მათი დინამიკის თავისებურება, ადამიანთა ურთიერთობის წარმართვაში მათი ფუნქციის, მასობრივ ცნობიერებაზე მათი მძლავრი ზემოქმედების შესწავლა სოციალურ მეცნიერებათა სფეროში მოღვაწე მკვლევარების წარსულში და ამჟამადაც დიდ ინტერესს იწვევს. ამ მოვლენისადმი სპეციალისტების ამგვარი ინტერესი სავსებით გამართლებულია, რადგან ადამიანთა ურთიერთობის ნებისმიერ დონეზე (ინდივიდუალურ, ჯგუფურ, ინსტიტუციონალურ, სახელმწიფოებრივ) მისი ფუნქციონირების თავისებურებათა გათვალისწინების გარეშე თვით ამ ურთიერთობის მიმდინარეობის კანონზომიერება გაუგებარი და აუხსნელი რჩება. ქვემოთ ჩვენ მსჯელობა ცრურწმენის, როგორც ფიქსირებული სოციალური განწყობის ერთ-ერთი სახის, მისი

ფორმირების და მისი ამოქმედების ზოგიერთი მიზეზის შესახებ გვექნება.

7.4.1. ცრურწმენების თავისებურება.

ადამიანის განწყობისეული მსჯელობის დახასიათების დროს ხშირად იმას ავღნიშნავდით, რომ მისთვის სოციალურ სამყაროში არსებული ობიექტების, მასში მიმდინარე პროცესების, მათ შორის არსებული კავშირების გადაჭარბებული ვანზოგადება და, ამაეე დროს, გადაჭარბებული გამარტივებაც არის ნიშანდობლივი. ამგვარი სახის მსჯელობა ადამიანის სტერეოტიპული აზროვნების გამოხატველია. რთული და მრავალფეროვანი სოციალური გარემოს მახასიათებელთა გამარტივების ხარჯზე ადამიანის აზროვნების „ეკონომიასთან" გვაქვს საქმე, რაც მას ეს, არც თუ ისე იშვიათად, ძალიან ძვირად უჯდება. ყოველდღიურ ცხოვრებაში განზოგადოებული იარლიყების გამოყენება ჩვეულებრივი რამ გახლავთ. მაგალითად, ამგვარი გამონათქვამები: „სანგები ზარმაცები"„ „რუსები ლოთები", „გერმანელები ციებები", „გლეხები ძუნწები", „ხელოსნები მატყუარები" არიან და სხვ. სუბიექტის ან ჯგუფის სტერეოტიპული აზროვნების ნიმუშები გახლავთ. როგორც ეხედავთ, ამ გამონათქვემებში მსჯელობის ობიექტების მიმართ უარყოფითი შეფასებითი დამოკიდებულებებია გამოვლენილი. რასაკვირველია, იმავე ობიექტების მიმართ დადებითი ზედსართაეი სახელების გამოყენებით (ვთქვათ, „ქართველები ნიჭიერები არიან") გამოთქმები პოზიტიურ შეფასებით ვერბალიზებულ დამოკიდებულებებს გამოამჟღავნებენ. **ცრურწმენას რაც შეეხება, მას მკვლევართა უმრავლესობა გარკვეული ჯგუფის და მისი ცალკეული წევრის მიმართ უსაფუძვლო უარყოფით დამოკიდებულებად განიხილავს.** ცრურწმენა ნათლად განსჯაეებული ჯგუფის მიმართ ვლინდება. ადამიანში ცრურწმენა კონკრეტული ჯგუფის მიმართ ამ ჯგუფის შესახებ დამახინჯებული და არასრული ინფორმაციის საფუძველზე ყალიბდება. ცრურწმენა სოციალური ობიექტის მიმართ უარყოფით განწყობად, ხოლო **დისკრიმინაცია** (ეროვნების, რასის, სქესის, სარწმუნოების და ა.შ. გამო გარკვეული ჯგუფის უფლებების შელახვა,) ამაეე ობიექტისადმი ნეგატიურ ქცევად განიხილება. ცრურწმენის არსი ადვილად გასაგები ამ მოვლენის მეცნიერული შესწავლის ერთ-ერთმა ფუძემდებელმა გ. ოლპორტმა ორი ადამიანის შემდეგი დიალოგით გახადა:

X-ი: ებრაელებთან დაკავშირებული მთავარი პრობლემა იმაშია, რომ ისინი მხოლოდ საკუთარი ჯგუფის წევრებზე ფიქრობენ.

Y-ი: მაგრამ, როგორც ნებაყოფლობით შეწირულობათა ადგილობრივი ფონდის მოხსენებიდან გამომდინარეობს, იმავე ადგილობრივი თვითმართველობის საჭიროებისათვის მათ მეტი (მათი რაოდენობის პროპორციულად) ნებაყოფლობითი შეწირულობები შეაქვთ, ვიდრე არაებრაელებს.

X-ი: ეს მხოლოდ იმას ამტკიცებს, რომ მათთვის პოპულარობის ყიდვა და ქრისტიანების ყოველგვარ საქმეში „ხელების ფათური" არის მთავარი. ისინი ფულის გარდა არაფერზე არ ფიქრობენ! ბანკირებს შორის ამდენი ებრაელი სწორედ ამიტომ არის.

Y-ი: ახლახან ჩატარებულ გამოკვლევაში კი ნათქვამია, რომ საბანკო ბიზნესში ებრაელების პროცენტი უმნიშვნელოა, ის არაებრაელების პროცენტზე მნიშვნელოვნად ნაკლებია.

X-ი: მე სწორედ მაგას ვამბობ – მათ რესპექტაბელური ბიზნესით დაკავება არ სურთ; თუ კი ისინი რაიმეთი დაკავებული არიან, მხოლოდ იმით, რომ კინობიზნესში თავისთვის ფულს აკეთებენ და ღამის კლუბებს მართავენ [18].

ამ ორი ადამიანის დიალოგში ნათლად შეიგრძნობა, რომ X-ს ებრაელების მიმართ მძლავრი სოციალური ცრურწმენა გააჩნია, მას რაც არ უნდა დასაბუთებული არგუმენტი მოუყვანო, ის **წინასწარაკვიატებულობის** გამო, ებრაელების მიმართ მაინც უკიდურეს ტენდენციურობას და „შეუვალობას" გამოავლენს. გარდა ამისა, ხაზგასასმელი შემდგი გახლავთ: სოციალური ცრურწმენების საფუძველზე მსჯელობა გარკვეული ჯგუფის წევრებისადმი, ადამიანებს შორის პიროვნული განსხვავების მიუხედავად, ერთი და იგივე თვისებების მიწერას გულისხმობს. მაგალითად, ადამიანს, რომელსაც სჯერა, რომ „ზანგები ზარმაცები არიან", ან, რომ „ქართველები ნიჭიერი, მაგრამ მოუწესრიგებელი ხალხია", ამაში განზოგადოებული კატეგორიზაციის მიხედვით, ის იგულისხმება, რომ ფაქტობრივად ყოველი ზანგი ზარმაცია, ხოლო ქართველი – ნიჭიერი, მაგრამ მოუწესრიგებელი. ცრურწმენებზე დაყრდნობით აზროვნება და ადამიანთა შეფასება, საბოლოო ჯამში, სწორედ ამას ნიშნავს, რაც

პირველ შემთხვევაში დისკრიმინაციულ ქცევას, ხოლო მეორე შემთხვევაში გაუმართლებელი „ოპტიმიზმით“ შეფერილ მოქმედებას განაპირობებს. ცალკეული პიროვნების ან ჯგუფის ცრურწმენაზე დამყარებული ამგვარი კატეგორიზაცია სოციალური მსჯელობისათვის ზოგადად დამახასიათებელი ტენდენციურობის გამომხატველია. ამის უტყუარ არგუმენტს შემდეგი ფაქტი გვაძლევს: რაც არ უნდა პარადოქსალურად ჟღერდეს, თვით ის მკვლევარები, რომლებიც სოციალურ ცრურწმენებს იკვლევენ, ისინიც კი მის ტყვეობაში იმყოფებიან! ერთ-ერთ გამოკვლევაში იმ ავტორების ცრუმორწმუნები შეისწავლეს, რომლებმაც სტატიები სოციალურ თემატიკაზე გამოაქვეყნეს. ამ ავტორების ტენდენციურობას მათ სტატიებში ებრაული და არაებრაული გვარების მქონე ავტორების ციტირების სიხშირის მიხედვით ადგენდენ. გაანალიზებული იყო დაახლოებით 30.000-ი ციტატა, მათ შორის 17.000-ი სოციალური ცრურწმენების შემსწავლელი გამოკვლევებიდან იყო აღებული. მიღებული შედეგი მართლაც საოცარი აღმოჩნდა: არაებრაელი ავტორები, ებრაელ ავტორებთან შედარებით, არაებრაელი ავტორების ციტირებას 40%-ით უფრო ხშირად მიმართავდენ. [11]. ცრურწმენითი აზროვნების საყოველთაო ბუნების გამომხატველი ამაზე დამაჯერებელი არგუმენტის მოტანა, მართლაც რომ ძნელი წარმოსადგენია.

7.4.2. ეთნიკური ცრურწმენები.

ჩვენს დროში ეთნიკური ცრურწმენებისადმი მკვლევართა ინტერესის გაძლიერება, ძირითადად, მსოფლიოს მრავალ კუთხეში პოლიტიკურ-ეთნიკური შეიარაღებული კონფლიქტების არსებობამ განაპირობა (სამწუხაროდ, ამ თვალსაზრისით ჩვენი ქვეყანაც არ წარმოადგენს გამონაკლისს). დიდი ხანია ცნობილია, რომ სოციალური დაძაბულობის დროს, მით უფრო რეალური შეიარაღებული კონფლიქტების შემთხვევაში, ეთნიკური ცრურწმენები „ასპარეზზე“ გაასკეცებული ძალით გამოდიან. ეთნიკური ცრურწმენების სტრუქტურის, შინაარსის, ფუნქციის, წარმოქმნის და ცვლილების კვლევას დიდი მნიშვნელობა იმის გამო ენიჭება, რომ დაპირისპირებულ მხარეთა ურთიერთობის შესახებ მათ მიერ ფორმირებული „მტრის ხატის“ ამრდილი შეიძლება ერთს კი არა, რამოდენიმე თაობას თან სდევდეს. უნდა გავახსოვდეს, რომ ეთნიკური ცრურწმენები

დროში სიმყარით, გამძლეობით ხასიათდებიან და, ამავე დროს, მათი მოდიფიკაცია ძალზე ძნელია. ეთნიკური ცრურწმენის ამოქმედების მაპროვოცირებელი პირობების შესწავლა აქტუალური სწორედ ამიტომ ხდება.

აგრესიული ქცევის აღმოცენების მიზეზების განხილვის დროს, ჩვენ ვნახეთ, რომ სუბიექტის მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების ან მიზანთა მიღწევის ფრუსტრიტება (დაბრკოლების შექმნა) სუბიექტის გარისხებების განცდას იწვევს, რაც არა მხოლოდ მაფრუსტრირებელ წყაროზეა მიმართული, არამედ ის შესაძლოა სხვა ობიექტებზეც განზოგადდეს. (იხ. მესამე თავი). ამგვარი მოვლენა ე.წ. გადანაცვლებულ აგრესიად განიხილება. მაგალითად, პირველ მსოფლიო ომში დამარცხებულ გერმანიაში, ძირითადად, ნაცისტური იდეოლოგიის ზეწოლის შედეგად, ამ ქვეყნის მაცხოვრებელთა მნიშვნელოვანმა ნაწილმა ქვეყანაში შექმნილი ეკონომიკური კრიზისის მთავარ მიზეზებად ებრაელი მოსახლეობა ჩათვალა.

მიემართოთ გამოკვლევას, რომელშიც ეთნიკური ცრურწმუნების სპეციფიკა გახლავთ შესწავლილი. დ. ეზერლის ექსპერიმენტში ცდისპირებს საკმაოდ საგრძნობი ფრუსტრაციის (ცდისპირებს მათთვის საინტერესო კინოფილმის ჩვენებას დაპირდნენ, სინამდვილეში კი ფილმის ჩვენების ნაცვლად მათ დიდად შრომატევადი ტესტების შესრულება დაავალეს) პროცედურა ჩაუტარეს [19]. ცდისპირთა ერთი ჯგუფი გამოკვეთილი ანტისემიტები იყვნენ, ხოლო მეორე ჯგუფში – ებრაელებისადმი ნეიტრალურად და დადებითად განწყობილი ცდისპირები შედიოდნენ. ექსპერიმენტის ძირითად ნაწილში ცდისპირებს დასათვალიერებლად ფოტოსურათებს აძლევდნენ. ფოტოსურათების ერთ ნაწილზე გამოხატულ პერსონაჟებს ებრაული სახელები ჰქონდათ მიწერილი, მეორე ნაწილის მომქმედ პერსონაჟებს – არაებრაული. ცდისპირების ამოცანა ამ ფოტოსურათების სიუჟეტურ აღწერაში მდგომარეობდა. მიღებულმა შედეგებმა შემდეგი გამოავლინეს: პირველი, ფრუისტრირებულმა ანტისემიტურად განწყობილმა ცდისპირებმა ისეთი ტექსტები შეთხზეს, რომელბშიც ებრაელი პერსონაჟების მიმართ მძლავრი აგრესია იყო გამოხატული; მეორე, როდესაც ფოტოსურათებზე გამოსახულ პერსონაჟებს ებრაული სახელები არ ჰქონდათ მიწერილი, ამ შემთხვევაში ანტისემიტების და არაანტი-

სემიტების მიერ შეთხზულ „ნაწარმოებებს“ შორის განსხვავება არ დადგინდა.

ეთნოცენტრიზმი, რომელიც ცხოვრებისეული მოვლენების საკუთარი ეთნიკური ჯგუფის ღირებულებათა თვალთახედვით შეფასების ტენდენციას გამოხატავს, ტ. ადორნომ პიროვნულ მახასიათებლად განიხილა. [20]. ტ. ადორნოს თანახმად, ეთნოცენტრიზმის გამოვლინების ტენდენციათა მიხედვით, ადამიანებს შორის მნიშვნელოვანი ინდივიდუალური განსხვავებები არსებობს. ადამიანებს ეთნიკური ცრურწმენები არა მარტო უშუალო სოციალური სემოქმედების გამო გააჩნიათ, არამედ იმიტომ, რომ ისინი ეთნოცენტრული ტიპის გამომხატველი კატეგორიის ხალხს მიეკუთვნებიან. ამგვარი ტიპის ადამიანები **ავტორიტარულ პიროვნებებს** წარმოადგენენ. ავტორიტარული პიროვნებისათვის შემდეგია დამახასიათებელი: საკუთარ მრწამსში ძლიერი ჩართულობა, ანუ თავისი პოზიციის ურყეობა, საკუთარი და სხვისი სისუსტის გამოვლენისადმი შეუწყნარებლობა, სხვების დასჯის მიდრეკილება, გადაჭარბებული ეჭვიანობა, ავტორიტეტისადმი ქედის მოხრის ღიდი სურვილი და ძალაუფლების უზომო პატივისცემა. ტ. ადორნოს ძირითადი აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ პიროვნების ამგვარი სოციალური ტიპი ფაშისტური რეჟიმის ამოქმედების ბარაქიან ნიადაგს წარმოადგენს.

ტ. ადორნოსა და მისი კოლეგების ემპირიულმა კვლევამ (ისინი ერთ-ერთ მეთოდად ე.წ. F-სკალას, ანუ ფაშიზმის სკალას იყენებდნენ, რომლის მეშვეობით სუბიექტის ავტორიტარიზმის ხარისხი იზომებოდა) შემდეგი გამოავლინა. ის ადამიანები, რომლებისათვისაც ავტორიტარიზმის მაღალი ხარისხია დამახასიათებელი არა მარტო ერთი ცალკეული ეთნიკური ჯგუფის მიმართ ამჟღავნებენ მტრულ დამოკიდებულებას, არამედ იგივე პოზიციას უმცირესობის ქვეშა სხვა წარმომადგენლების მიმართაც აქვთ. გარდა ამისა, ავტორიტარული პიროვნებები ბავშვობის ასაკში მშობლებზე იყვნენ გადაჭარბებულად მიბმულნი, ისინი, ამავე დროს, მათ მიმართ შიშს განიცდიდნენ და გაუცნობიერებლად მათ მიმართ მტრულადაც იყვნენ განწყობილი. ბავშვობის ასაკში წარმოქმნილი განცდების ამგვარი სპეციფიკური ერთობლიობა მომავალში იმ ტიპოლოგიურ თავისებურებას განაპირობებს, რომელიც ავტორიტარულ პიროვნებას ახასიათებს. მიღებული შედეგების ამგვარი ავტორისეული

ინტერპრეტაცია ბევრმა სხვა მკვლევარმა არ გაიზიარა (და სამართლიანადაც) იმის გამო, რომ პიროვნების ჩამოყალიბება მის სოციალიზაციას გულისხმობს, რომლის დროს ადამიანის მიერ მის სოციალურ გარემოში არსებული ეთნიკური ცრურწმენების შეთვისება უკვე ცნობიერ დონეზე მიმდინარეობს და ამიტომ მათ გაფიქსირებაში არაცნობიერი კომპლექსებისათვის გადამწყვეტი მნიშვნელობის მინიჭება გაუმართლებელია.

7.4.3. სქესობრივი ცრურწმენები.

აქ ჩვენ მსჯელობა ქალების მიმართ ზოგადად გავრცელებული სოციალური ცრურწმენების შესახებ გვექნება. ამ ცრურწმენების ჩამოყალიბებაში არსებითი მნიშვნელობა სქესობრივ-როლურ სოციალიზაციას გააჩნია. საყოველთაოდ გავრცელებული ცრურწმენების თანახმად, ქალის და მამაკაცის საზოგადოებრივი ფუნქციები ერთმანეთისაგან არსებითად განსხვავებულია. ქალის დიასახლისობის და ბავშვების მოვლის დანიშნულებას მის მიერ ე.წ. მშრომელობითი ქცევის ამოქმედების ინსტინქტური, თანდაყოლილი მიდრეკილება განაპირობებს. ბავშვების მოსაველელად, სარეცხის გასარეცხად, სადილის დასამზადებლად ქმრის სახლში დარჩენა და მეუღლის სამუშაოზე წასვლა (რა სახისაც არ უნდა იყოს), ალბათ ყველა ჩვენთაგანისათვის, არც თუ ისე ადვილი წარმოსადგენია. საზოგადოებაში ქალსა და მამაკაცს შორის დღეს არსებული სოციალური როლების განაწილება, გავრცელებული მსოფლმხედველობის მიხედვით, მათ შორის არსებული ბიოლოგიური განსხვავების გამოა. ამგვარი იდეოლოგია გამარტივებული ბიოლოგიური დიქოტომიის პოსტულატის გამოყენებით ყველას და ყველაფერს „თავის ადგილს“ მიაკუთვნებს. ამგვარი იდეოლოგიის გაბატონება პიროვნების სოციალიზაციის შედეგია. რა მექანიზმებით ხორციელდება ამგვარი სოციალიზაცია? ამ კითხვაზე სამ შესაძლო პასუხს ქვემოთ მოვიყვანთ:

ა) **სოციალური დახვეწილის კონცეფციის** თანახმად, (იხ. 5-ე თავი). ადამიანის მიერ სოციალური გამოცდილების შეძენას ქცევის მოდელის (სხვა ადამიანი) მოქმედების დაკვირვება და მისი მოქმედების დადებითი განმტკიცება (წახალისება) განაპირობებს. ადამიანის სქესის ტიპებად დაყოფის პროცესი ბავშვის დაბადებიდან იწყება და შემდგომ ყოველდღიურად მიმდინარეობს. ემპირიული გამოკვლევები გვიჩვენებენ, რომ ბავშვის

დაბადებიდან ოცდაოთხი საათის გასვლის შემდეგ მშობლები გოგოებს, ბიჭებთან შედარებით, ნაკლებ მოძრაობად, ნაკლებ კოორდინირებულად და უფრო სუსტ არსებად აღიქვამენ (სინამდვილეში კი ამ ახალშობილებს შორის ფიზიკური მონაცემების მიხედვით არავითარი განსხვავება არ არსებობს). ბუნებრივია, რომ შემდგომში ეს მშობლები ორივე სქესის წარმომადგენლებს ამ ვითომდაც განსხვავების გათვალისწინებით მოექცევიან. სოციალური დასწავლის კონცეფციის მიხედვით, სექსუალური როლების ადეკვატური, ოპტიმალური ჩამოყალიბება და ეფექტური სწაველა ალზრდის პროცესში ქცევების არატრადიციული ფორმების შემოტანას მოითხოვს. ამ კონცეფციის მიმდევრებს მიზანშეწონილად საკუთრივ დასწავლის პრინციპის შეცვლა მიაჩნიათ: პრინციპი „აკეთე ისე, როგორც მე გეუბნები“ პრინციპით „აკეთე ისე, როგორც მე ვაკეთებ“-ით უნდა შეიცვალოს.

ბ) ლ. კოლბერგის **კოგნიტური განვითარების კონცეფციის** მიხედვით, სანამ ბავშვი სქესობრივ-როლურ ქცევას დაისწავლის, მანამდე მან ქალის და მამაკაცის შესახებ შესაბამისი ცნებები უნდა აითვისოს [21]. ეს, დაახლოებით, სამი წლის ასაკში ხდება. ვინც ამას რაც უფრო კარგად მოახერხებს, სათანადო სქესობრივ როლებთან მისი შესაბამისი მოქმედებაც – მით უფრო შესატყვისი იქნება. საჭირო ინფორმაციის ასიმილაციის (შეგუების) და აკომოდაციის (შეთვისების) მექანიზმების გამოყენებით ბავშვი სათანადო შემეცნებით სქემებს ქმნის. ამ მიდგომის სასარგებლოდ, მაგალითად, შემდეგი გამოკვლევის შედეგები მიუთითებენ. ერთ-ერთ ექსპერიმენტში 21 და 43 თვის ბავშვებს მათთვის მიწოდებული ქალების და მამაკაცების სურათების ამოცნობა მოთხოვეს. მიღებულმა მონაცემებმა გამოაელინეს, რომ იმ ბავშვებმა, რომლებმაც სწორი პასუხები გასცეს, ამავე დროს, ისინი თავისივე სქესის თანატოლებს ანიჭებდენ უპირატესობას და სქესობრივ-როლური ქცევის შესაბამის აგრესიულობას ამჟღავნებდენ (ბიჭები, გოგოებთან შედარებით, უფრო აგრესიულები იყვნენ).

გ) სქესობრივი-როლური ქცევის, ასე ვთქვათ, კომპრომისული ვარიანტი **სქესობრივი სქემის კონცეფციის** სახით ს. ბემმა შემოგვთავაზა [22]. მასში ზემოხსენებული კონცეფციების გარკვეული პრინციპების გამთლიანება არის ნაცადი. აეტორი დარწმუნებულია, რომ სქემსობრივ-როლური იდენტურობის

ფორმირების მექანიზმის კოგნიტური განვითარების კონცეფცია კარგად ხსნის, ხოლო ქალის და მამაკაცის ქცევათა სპეციფიკურობის ათვისება უკეთ სოციალური დასწავლის კონცეფციის მიხედვით მოიაზრება. ს. ბემს მიაჩნია, რომ სოციალური დასწავლის საფუძველზე ბავშვის მიერ სათანადო სქესობრივ-როლური ქცევის ჩამოყალიბება, მისი დაუფლება წარმოებს, რაც მას, ამავე დროს, გარკვეულ შემეცნებით სქემებს უყალიბებს. ეს კი, თავის მხრივ, ამ სქემების შესაბამისი ქცევების განხორციელებას განაპირობებს. ს. ბემის მიხედვით, სქესობრივ-როლურმა სოციალიზაციამ მრავალი ადამიანი იქამდე მიიყვანა, რომ მამაკაცის და ქალის სოციალურ როლებს შორის უფსკრულს ხედავს. ამ ავტორის აზრით, სქესობრივი სოციალური როლისადმი ამგვარი დამოკიდებულება ადამიანის პიროვნული შესაძლებლობების გამოვლინებას არა მარტო აფერხებს, არამედ ძირშივე ახშობს. ეს, რომ ნამდვილად ასეა, ქვემოთმოყვანილი ექსპერიმენტული კვლევები გვისაბუთებენ.

სქესობრივ-როლური განსხვავების შესახებ ცრურწმენითი და შაბლონური შეხედულების მძლავრი ეფექტი ნ. პორტერის დ ფ. გეისის გამოკვლევებშია ნაჩვენები [23]. ექსპერიმენტატორი ცდისპირებს (სტუდენტები) ფოტოსურათებს უჩვენებდა, რომლებზეც მამაკაცები ან ქალები, ან ორივე სქესის წარმომადგენლები ერთად იყვნენ გამოსახული. ცდისპირებს ინფორმაციას აწვდიდენ იმის შესახებ, რომ, მაგალითად, მაგიდასთან მსხდომი ადამიანები ერთ-ერთი წამყვანი უნივერსიტეტის ასპირანტები არიან, რომლებიც მნიშვნელოვანი სამეცნიერო გამოკვლევის პროექტზე მუშაობენ. ამის შემდეგ, ცდისპირებს თხოვდენ ფოტოსურათზე ის პიროვნება ამოეცნოთ, რომელსაც, მათი აზრით, პროექტის მომზადებაში ყველაზე მეტი წვლილი შეაქვს. პირველადი მონაცემების თანახმად, ცდისპირები სამეცნიერო-კვლევითი პროექტის დაგეგმარების წამყვან ფიგურად მაგიდის თავში მსხდომ ადამიანს თვლიდენ. ამის შემდეგ, ცდისპირების სხვა ჯგუფის წარმომადგენლებს სანახავად ისეთ ფოტოსურათებს აწვდიდენ, რომლებზეც ადამიანთა ჯგუფი ორივე სქესის წარმომადგენლებიდან შედგებოდა (ორი მამაკაცი, სამი ქალი). იმ შემთხვევაში, როდესაც მაგიდის თავში მამაკაცი იჯდა, მაშინ ცდისპირთა დიდი უმრავლესობა პროექტის შემუშავებაში ყველაზე დიდი წვლილის შემომტანად სწორედ მას მიიჩნევდა, ხოლო როდესაც მაგიდის თავში ქალი

იმყოფებოდა, ამ შემთხვევაში პროექტის დაგეგმარების ლიდერად მას თითქმს არავინ არ ასახელებდა. ზოგადი შედეგის თანახმად, ცდისპირები ფოტოსურათზე გამოსახულ მამაკაცებს პროექტის შემუშავების წამყვან პირად სამჯერ უფრი ხშირად ასახელებდენ, ვიდრე ფოტოსურთზე გამოსახულ სამივე ქალს ერთად აღებულს. ნიშანდობლივია, რომ ამგვარი პასუხების გაცემის აშკარა ტენდენცია არა მხოლოდ მამაკაცებმა და ქალებმა, არამედ ფემინისტური მოძრაობის წევრმა ქალებმაც კი გამოავლინეს! ამ შემთხვევაში სქესობრივი ცრურწმენის შინაარსი მართლაც რომ სააშკარაოზეა გამოტანილი: ქალმა რა საქმეშიც არ უნდა მიიღოს მონაწილეობა, მისი შესაძლო წვლილი, როგორი მნიშვნელოვანიც არ უნდა იყოს, ის მამაკაცებთან შედარებით, მისიის ლიდერობის როლის მინიჭების თვალსაზრისით, მაინც „თამაშგარე მდგომარეობაში" რჩება.

ფ. გოლდბერგმა სქესობრივი ცრურწმენების ქალის თვითშეფასებაზე ზემოქმედება შეისწავლა [24]. ექსპერიმენტატორი ცდისპირებს (მდედრობითი სქესის წარმომადგენლები) სამეცნიერო შრომების გაცნობას სთხოვდა. ზოგიერთ ცდისპირს მამაკაცის ხელმოწერილი, ხოლო ზოგიერთს ქალის ხელმოწერილი სტატია შეხვდა. მიღებული შედეგების თანახმად, ცდისპირებმა ქალი ავტორების სტატიებთან შედარებით, მამაკაცის მიერ ხელმოწერილი სტატიები უფრო ღირებულებად შეაფასეს. აღსანიშნავია, რომ სტატიების შინაარსი ორივე შემთხვევაში ერთი და იგივე იყო. მიღებული რეზულტატი იმას გვიჩვენებს, რომ ფართოდ გავრცელებული, „ძვალსა და რბილში" გამჯდარი სქესობრივი ცრურწმენები ქალთა სქესის წარმომადგენლებს იმას შთააგონებენ, რომ მათ საკუთარი თავი ისეთ არსებებად უნდა განიხილონ, რომლებიც გონებრივი განვითარების მიხედვით მამაკაცებზე დაბლა დგანან.

7.4.4. ცრურწმენების შემეცნებითი მიზეზები

სოციალური ცრურწმენების დეტერმინანტების როლში არა მხოლოდ გარე სოციალური ფაქტორები გამოდიან, არამედ ისინი თვით შეფასებითი მსჯელობისათვის შინაგანად დამახასიათებელი თვისებებიც არიან განსაზღვრული. ქვემოთ, მოკლედ, ჩვენთვის უკვე ცნობილ მოვლენათა კატეგორიზაციის და მათი რეტროსპექციული შეფასებების ეფექტებაზე შევჩერდებით.

ა) როგორც ვიცით, ადამიანის მიერ სოციალურ გარემოში არსებულ მოვლენათა ურთიერთკავშირის გამარტივების საკმაოდ ეფექტურ ხერხს მისი განზოგადოებული სახით დაჯგუფება წარმოადგენს. სოციალურ ცრურწმენებთან დაკავშირებით, კონცეფტური და ექსპერიმენტული თვალსაზრისით, ეს საკითხი ახლებურად ჰ. ტეჯფელმა შეისწავლა [25]. ჰ. ტეჯფელმა კატეგორიზაციის სპეციფიკური ფორმა, კერძოდ, სუბიექტის მიერ „ჩვენ“ და „სხვები“-ის დაყოფის მოვლენა გამოიკვლია. ამგვარი კატეგორიზაციის შედეგად, ადამიანები რეალური ქცევის სახით ე.წ. **შიდაჯგუფურ ფავორიტიზმს** ამჟღავნებენ, რაც სხვა ჯგუფებთან შედარებით, საკუთარი ჯგუფისათვის უპირატესობის მინიჭებას ნიშნავს. თავისი ჯგუფისადმი ფავორიტიზმის გამოვლინების შესასწავლად, ჰ. ტეჯფელმა ე.წ. „ჯგუფთაშორისი მინიმალური დისკრიმინაციის პარადიგმის“ ხერხი შეიმუშავა. ჰ. ტეჯფელმა და მისმა მიმდევრებმა ექსპერიმენტული გამოკვლევების მრავალი სერია ჩაატარეს. ქვემოთ ამ კვლევების ზოგად მეთოდურ პრინციპზე და ზოგად ემპირიულ შედეგებზე შევჩერდებით.

ჰ. ტეჯფელი ექსპერიმენტული კვლევის პროცესში ყოველი ღონით იმ ფაქტორების გამორიცხვას ცდილობდა, რომლებიც ჯგუფშიდა ფავორიტიზმის გამომწვევ მიზეზებად არის მიჩნეული. ის ექსპერიმენტულ ვითარებაში ისეთი ფაქტორების მინიმამუმდე დაყვანას ცდილობდა, როგორიც არის ცდისპირთა შორის ახლობლური ურთიერთობა, მათი ინტერესების და მიზნების შეუსაბამობა, ჯგუფის წევრებს შორის იმთავითვე მტრული დამოკიდებულება, საკუთარი ჯგუფის სასარგებლოდ მიწართული მოქმედების კავშირი პირად მატერიალურ დაინტერესებასთან და სხვ. ერთადერთი რაც ექსპერიმენტულ სიტუაციაში რჩებოდა და ისიც მინიმამუმდე იყო დაყვანილი, ეს ცდისპირის რომელიმე ჯგუფის ეფემერული, ანუ წუთიერი წევრობის ფაქტი იყო. ჯგუფში გაწევრიანების კრიტერიუმები საესებით ხელოვნურია, ვთქვათ, რომელიმე აბსტრაქციონისტი მხატვრის მიმართ დამოკიდებულება ან ტაქისტოსკოპში (აღქმის კანონზომიერებათა შემსწავლელი ხელსაწყო) გამოჩენილი ხაზების სიგრძის შეფასება. ცდისპირის რომელიმე ჯგუფში გაწევრიანება ექსპერიმენტის პირველი ეტაპია.

ექსპერიმენტის მიმდინარეობის მეორე ეტაპზე, რომელსაც გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება, ცდისპირები ინდივი-

დუალურად გამოკვლევაში მათი მონაწილეობისათვის ფულადი ანაზღაურების ოდენობას ანაწილებენ. ცდისპირის მიერ თანხის ოდენობის არჩევა სპეციალურად შედგენილი მატრიცების (სტრიქონებისაგან და სვეტებისაგან შემდგარი მართკუთხა ცხრილები) გამოყენებით ხდებოდა. ამ მატრიცების საფუძველზე ცდისპირების მიერ გამოყენებული თანხების განაწილების სტრატეგიათა დახასიათება შეიძლება. ამგვარი სტრატეგიის ნიმუშად, მაგალითად, თანაბარი, ანუ სამართლიანი განაწილების ან საკუთარი ჯგუფის წევრებისათვის მაქსიმალურად შესაძლო თანხის მიცემა განიხილებოდა.

მრავალრიცხოვანი ექსპერიმენტული გამოკვლევების განზოგადოებული რეზულტატი ცდისპირთა მყარ, ერთმნიშვნელოვნად გამოვლენილ შემდეგ ტენდენციაზე მიანიშნებდა: მათი უმრავლესობა ისეთ სტრატეგიას იყენებდა, რომელიც ცდისპირს საკუთარი ჯგუფის სასარგებლოდ თანხებს შორის სხვაობათა მაქსიმიზაციის საშუალებას აძლევდა. სხვაგვარად რომ ეთქვათ, ცდისპირები თავისი ჯგუფის წევრების სასარგებლოდ ფულადი ანაზღაურების არა აბსოლუტურ სიდიდეს ირჩევდენ, არამედ ისინი ჯგუფებს შორის გარკვეული მომგებიანი (ერთი შეხედვით უმნიშვნელო, მაგრამ, საბოლოო ჯამში, მაინც საგრძნობი თანხის მაჩვენებელი) სხვაობის დამყარებას ცდილობდენ. ამდენად, სხვა სოციალური ჯგუფის წარმომადგენელთა დისკრიმინაციაციის ფაქტს ადგილი აქვს იმ შემთხვევაშიც, როდესაც ამის რაიმე თვალშისაცემი ობიექტური მიზეზი არ არსებობს, კერძოდ, როდესაც ადამიანთა შორის ურთიერთობის პროცესში მათი ინტერესების რეალურ დაპირისპირებასთან ან შელახვასთან არ გვაქვს საქმე. ჯგუფშიდა ფავორიტიზმის თანდათანობითი განმტკიცება სოციალური ცრურწმენების ჩამოყალიბების საფუძველი შეიძლება გახდეს.

ბ) სოციალური ცრურწმენების ფუნქციონირების საკმაოდ „მზაკვრული" თვისება მსხვერპლის მიმართ ძალადობის გამოვლენილი მოქმედების **რეტროსპექციულ ინტერპრეტაციაში** (სუბიექტის იმაში თავდაჯერებულობა, რომ წარსულში მისთვის ნათელი იყო ის, რაც შემდგომში ნამდვილად მოხდა) მჟღავნდება. ამგვარი ტენდენციურობის ეფექტი რ. იანოფ-ბელმანის და სხვ. მიერ არის შესწავლილი [26].

ერთ-ერთ ექსპერიმენტში ცდისპირებს გარკვეული ტექსტის წაკითხვა დაავალეს, რომელშიც უნივერსიტეტის სწავლის

პერიოდიდან ნაცნობი ქალის და მამაკაცის პაემანია აღწერილი. ცდიპირების პირველი და მეორე ჯგუფებისათვის მიცემული ტექსტების შინაარსი იდენტური იყო, ისინი მხოლოდ ბოლო წინადადებით განსხვავდებოდნენ. პირველი ჯგუფისათვის მიცემული ტექსტი შემდეგი წინადადებით მთავრდებოდა: „ბოლოს რაც მახსოვს იყო ის, რომ მან მე გამაუპატიურა“, ხოლო მეორე ჯგუფისათვის შეთავაზებული ტექსტი შემდეგი დებულებით მთავრდებოდა: „ბოლოს რაც მახსოვს იყო ის, რომ მან სახლამდე მიმაცილა“. ამის შემდეგ, ცდისპირებს მოთხოვეს, რომ პაემანის მათთვის უკვე ცნობილი საბოლოო შედეგი „გვერდზე გადაედოთ“, უგულებელყოთ და მხოლოდ ტექსტის წაკითხვის შედეგად მიღებულ ინფორმაციაზე დაყრდნობით პაემანის ფინალის სეხადასხვა შესაძლებლობები (იმ ვარიანტის ჩათვლით, რომელიც მათ მიერ წაკითხულ ტექსტში იყო მოყვანილი) თვითონ ეწინასწარმეტყველათ. მიღებული შედეგების თანახმად, პირველი ჯგუფის ცდისპირებმა (მათ ქალის გაუპატიურების შესახებ დაბოლოება წაიკითხეს), მეორე ჯგუფის წევრებთან (მათ ქალის სახლამდე გაცილების დაბოლოება წაიკითხეს) შედარებით, ქალის გაუპატიურების ფინალი უფრო ხიდი ალბათობით ივარაუდეს. არ დაგვავიწყდეს, რომ ორივე ჯგუფის წარმომადგენლებს ერთი და იგივე შინაარსის ტექსტი წააკითხეს, ორივე ტექსტში ის, რაც საბოლოო შედეგამდე ხდებოდა აღწერილი იდენტურად იყო. გარდა ამისა, პირველი ჯგუფის ცდისპირებმა ჩათვლეს, რომ მამაკაცის პროეოცირება ოავისი მოქმედებით თვითონ ქალმა გამოიწვია, რაც საეალალო შედეგით დასრულდა. როგორც ვხედავთ, სოციალური ცრურწმენით (მაგალითად, სქესობრივ აქტივობასთან დაკავშირებული „ქალს მეტი მოეთხოვება, ვიდრე მამაკაცს“, ყალბი და გაცვეთილი მორალური თვალსაზრისი) გაულენთილმა რეტროსპექციულმა აზროვნებამ შეიძლება ყველაფერი „თავდაყირა დააყენოს“ – გაუპატიურების მსხერპლი მიკერძოებულად და გაუმართლებლად იმაში თვითონ დაადანაშაულოს, რაც მას თავს დაატყდა.

7.5. კოგნიტური დისონანსი.

სოციალურ განწყობას და რეალურ ქცევას შორის არსებული მიზეზობრივი დამოკიდებულების შესახებ შემუშავებული ცნობილი კონცეფციები ე.წ. **შემეცნებითი თავსებადობის** პრინციპს ეყრდნობიან. შემეცნებითი თავსებადობის პრინციპის თანახმად, ადამიანს სამყაროს შესახებ დალაგებული, არაწინააღმდეგობრივი შეხედულების შექმნის და შენარჩუნების მოთხოვნილება გააჩნია. თუ ადამიანის სამყაროს შესახებ თვალსაზრისში რაიმე წინააღმდეგობა, დაპირისპირება ჩნდება (მაგალითად, საკუთარ სოციალურ განწყობას და მის მიერ განხორციელებულ ქცევას შორის შეუსაბამობა), მაშინ ის ფსიქიკურ დისკომფორტს, დაძაბულობას განიცდის და ამ მდგომარეობის დასაძლევად შეეცდება რაიმე მოიმოქმედოს (მაგალითად, განხორციელებული ქცევის მიმართულებით განწყობა შეცვალოს). ამგვარ კონცეფციებს შორის ყველაზე პოპულარული, ემპირიული კვლევა-ძიების მძლავრი სტიმულის მიმცემი და, ამავე დროს, ყველაზე საკამათოც ლეონ ფესტინგერის კოგნიტური, ანუ შემეცნებითი დისონანსის კონტეფცია გახლავთ. [27].

7.5.1. დისონანსი როგორც მოტივაციური მდგომარეობა.

კოგნიტური დისონანსის კონცეფციის ამოსავალი დებულება საკმაოდ მარტივია: დისონანსი სუბიექტის განცდისეულ მდგომარეობას წარმოადგენს, რომელიც იმ შემთხვევაში აღმოცენდება, როდესაც მის ცნობიერებაში ორი ან მეტი შემეცნებითი ელემენტი (თვალსაზრისი, მრწამსი, აზრი რაიმეს შესახებ) ფსიქოლოგიურად ერთმანეთს არ შეესაბამებიან. თეით ლ. ფესტინგერის ფორმალუსებული დებულების მიხედვით, ორი კოგნიტური ელემენტი ერთმანეთთან დისონანსურ მდგომარეობაში მაშინ იმყოფებიან, როდესაც ერთი ელემენტის უარყოფა მეორე ელემენტიდან გამომდინარეობს, ანუ X და Y-ის კავშირი იმ შემთხვევაშია დისონანსური, როდესაც Y-ან არა X-ი გამომდინარეობს. მაგალითად, თუ სუბიექტმა იცის, რომ მის სიახლოვეს მხოლოდ ახლო მეგობრები იმყოფებიან და ის, ამავე დროს, შიშს მაინც განიცდის, ამ შემთხვევაში ამ ორ შემეცნებით ელემენტს (შიშის განცდა და მეგობრების ყოფნა) შორის შეუსაბამობა არსებობს; დაეუშვათ

მეორე ვითარება: ადამიანი, რომელიც „კისრამდე ვალებშია“ ჩაფლული და მაინც ახალ ავტომანქანას ყიდულობს, მაშინ სათანადო შემეცნებითი ელემენტები (ვალებში ყოფნა და ავტომანქანის ყიდვა) დისონანსურ მიმართებაში იმყოფებიან. ადამიანის მიერ დისონანსის განცდა მასში ამ მდგომარეობის შემცირების, მისი მოცილების მისწრაფებას აღძრავს.

დისონანსის მოხსნის ან შემცირების სურვილის ხარისხი თვით აღმოცენებული დისონანსის სიდიდით განისაზღვრება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ადამიანზე დისონანსი მოთხოვნილების, აგზნების და დაძაბულობის მდგომარეობის მსგავსად ზემოქმედებს. ლ. ფესტინგერის აზრით, დისონანსის არსებობა ადამიანს რეალური მოქმედებისაკენ იმგვარადვე განსაზღვრავს, როგორც შიმშილის განცდა შიმშილის დასაკმაყოფილებელ ქცევას განაპირობებს. დისონანსი სუბიექტის მოტივაციურ მდგომარეობას სწორედ ამიტომ წარმოადგენს. გარდა ამისა, როგორც აგზნების დროს, ასევე დისონანსის აღმოცენების შემთხვევაში, რაც უფრო ძლიერია დისონანსის განცდა, სუბიექტი იმ სიტუაციებისაგან თავის არიდებას მით უფრო აშკარად და გულმოდგინედ ეცდება, რომლებსაც არსებული დისონანსის გაღრმავება შეუძლიათ.

კოგნიტური დისონანსის განცდა ადამიანისათვის ფრიად არასასიამოვნოა, ამიტომ, მისი მოხსნის მიზნით, ის გარკვეულ შემეცნებით ხერხებს, ანუ სტრატეგიებს იყენებს. დისონანსის მოხსნის ძირითადი სტრატეგია შემდეგში მდგომარეობს: ცნობიერებაში კონსონანსური (ურთიერთშესაბამისი) კოგნიტური ელემენტების შემოტანით ან ერთი, ან ორივე კოგნიტური ელემენტის გადასხვაფერებით მათ შორის შესატყვისობის აღდგენა წარმოებს. მაგალითად, თუ ადამიანი თვლის, რომ თამბაქოს მოწევა ფილტვების კიბოს იწვევს და, ამავე დროს, ის თვითონ არის მწეველი, მაშინ ის კოგნიტურ დისონანსს განიცდის. იმის გამო, რომ ადამიანს კიბოთი დაავადება ნამდვილად არ სურს, ამიტომ მისი ცნობიერების კოგნიტური ელემენტი „მე სიგარეტს ვეწევი“ მის მეორე კოგნიტურ ელემენტს „სიგარეტის მოწევა კობოს იწვევს“ ფსიქოლოგიურად არ შეესაბამება, მასთან წინააღმდეგობრივ მიმართებაში იმყოფება, რაც, თავის მხრივ, დისონანსის განცდის აღმოცენებას იწვევს. სუბიექტის მიერ თამბაქოს მოწევის, მისი აბსურდულობის, უაზრობის გაქარწყლების მრავალი, რასაკვირველია, მხოლოდ სუბიექტურად

„გამართლებული“ საშუალება არსებობს. მაგალითად, თამბაქოს მოწევით ფილტვების კობოთი დაავადების დამადასტურებელი მონაცემების მნიშვნელობის შემცირება („ეს მხოლოდ კლინიკური დაკვირვების და არა მეცნიერული კვლევის შედეგია“); საკუთარი თავის სხვა მწეველებთან შედარება და მათთან თავის გაიგივება („თუ A,B,C – პიროვნებები თამბაქოს ეწევიან, ეს იმას ნიშნავს, რომ თამბაქოს მოწევა არც თუ ისე მავნებელია“); ფილტრიანი სიგარეტის იმიტომ მოწევა, რომ „კარგი ფილტრი ნიკოტინს ნაკლებად ატარებს“.

ყველაფერს თავი რომ დავანებოთ, თამბაქოს მწეველმა სუბიექტმა თავი იმითი შეიძლება დაიმშვიდოს, რომ, ვითომდაც, ამგვარი ქცევა მას სიცოცხლის „პენწს მატებს“ („სჯობს უფრო ცოტა, მაგრამ ჩემთვის სასიამოვნოდ და ლაღად ვიცხოვრო, ვიდრე დიდხანს ვიცხოვრო ამ ქვეყანაზე და ნაკლები სიამოვნება მივიღო“). სუბიექტის მიერ დისონანსის მოხსნის ყოველი ამგვარი ხერხის გამოყენება მისი უაზრო (რაციონალობის თვალსაზრისით) მოქმედების გამართლებისაკენ არის მიმართული, რაც, რასაკვირველია, ფილტვების კიბოთი დაავადების რეალურ შესაძლებლობასთან არავითარ კავშირში არ იმყოფება. როგორც ეხედავთ, კოგნიტური დისონანსის კონცეფციის მიხედვით, ყოველდღიურ ცხოვრებაში ადამიანის აქტივობის მნიშვნელოვანი ნაწილი რაციონალური კი არა, არამედ მის მიერ რაციონალიზირებადი ბუნების არის (რასაკვირველია, ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ადამიანს რაციონალურად მოქმედება არ შეუძლია). დისონანსის განმცდელი სუბიექტისათვის მთავარი მისი რეალური ქცევის სისწორე კი არ არის, არამედ მისი ძირითადი დაინტერესება იმაში მდგომარეობს, რომ მას თავისი მოქმედების სისწორე სჯეროდეს, რომ მასში იყოს დარწმუნებული.

ზემონათქვამს შემდეგი გამოკვლევა ასაბუთებს. ფილტვების კობოს და თამბაქოს მოწევას შორის უტყუარი კავშირის შესახებ მასობრივი კომუნიკაციის საშუალებებში გამოქვეყნებულ მასალებთან და თამბაქოს რეკლამირების შესწყვეტვასთან დაკავშირებული მძაფრი საზოგადოებრივი დისკუსიის პროცესში ჩატარდა გამოკვლევა, რომელიც მიზნად ამ პრობლემის მიმართ მოსახლეობის დამოკიდებულების და რეაგირების თავისებურებათა შესწავლას ისახავდა. [18]. ამ გამოკვლევამ შემდეგი აჩვენა. არამწეველების 90%-ი კიბოთი დაავადებას

და თამბაქოს მოწევას შორის არსებული დადებითი კავშირის სასარგებლოდ მოყვანილ მონაცემებს დაეთანხმა, რადგან ამგვარი ინფორმაცია თამბაქოს მოწევისადმი მათ დამოკიდებულებას არაფრით არ ეშუქრებოდა და, შესაბამისად, ის მათში დისონანსურ მდგომარეობას ვერ გამოიწვევდა. სრულიად საწინააღმდეგო ვითარებაში თამბაქოს მწეველები იყვნენ: თამბაქოს მოწევა მყარად გაფიქსირებული ქცევის ფორმა გახლავთ, რომლის მოდიფიკაცია არც თუ ისე იოლი საქმეა. სწორედ ამის გამო იყო, რომ თავგამოდებული მწეველების 40%-მა კიბოს გაჩენას და თამბაქოს მოწევას შორის კავშირის არსებობა საერთოდ უარყო.

ლ. ფესტინჯერი კოგნიტური დისონანსის შემდეგ გამოწვეე მიზეზებს ასახელებს: 1) დისონანსი **ლოგიკური შეუსაბამობის** გამო შეიძლება აღმოცენდეს. მაგალითად, სუბიექტს, რომელსაც სჯეროდა, რომ ადამიანი მთვარეზე დაფრინდება და, ამავე დროს, იმაში იყო დარწმუნებული, რომ ადამიანს ატმოსფეროდან გასვლა არ შეუძლია, მაშინ მის ცნობიერებაში ამ ორ კოგნიტურ ელემენტებს შორის დისონანსური კავშირი არსებობს; 2) დისონანსი ადამიანის მოქმედების **ხოციალურ ნორმებთან შეუსაბამობის** შემთხვევაში შეიძლება აღმოცენდეს. მაგალითად, ადამიანი თუ ოფიციალურ სადილზე ჩანგლიდან ასხლეტილ ქათმის ძვალს იღებს, ეს ოფიციალური წვეულების ეტიკეტით გათვალისწინებული ნორმის შესახებ მის ცოდნასთან დისონანსურ კავშირშია. სუბიექტის ცნობიერებაში დისონანსი იმის გამო აღმოცენდა, რომ დასავლურ კულტურაში სწორედ ამგვარი ნორმა არსებობს, ხოლო სხვა კულტურაში ამგვარმა კოგნიციამ შეიძლება არავითარი დისონანსი არ გამოიწვიოს; 3) დისონანსი იმის გამო შეიძლება აღმოცენდეს, რომ **ერთი კოგნიტური ელემენტი უფრო ზოგად კოგნიტურ ელემენტს არ შეუსაბამება**. მაგალითად, თუ ადამიანი თავის თავს მუდამ დემოკრატად თვლიდა და ამჟამინდელ არჩევნებში ხმა რესპუბლიკელებს მისცა, ამ შემთხვევაში მან დისონანსი უნდა განიცადოს; 4) დისონანსი რაიმე მოვლენის **საკუთარ გამოცდილებასთან შეუსაბამობის** შემთხვევაში შეიძლება აღმოცენდეს. მაგალითად, თუ ადამიანი წვიმის ქვეშ დგას და არ სველდება, მაშინ ის დისონანსს იმის გამო განიცდის, რომ მან თავისი წარსული გამოცდილებით იცის, რომ წვიმა ადამიანს ასველებს. მაგრამ, თუ ისეთ ადამიანს წარმოვიდგენთ, რომელსაც

წეიმა თავის დღეში არ უნახავს, ამ შემთვეევაში საეარუდოა, რომ იმავე ვითარებაში მას დისონანსის განცდა არ დაეუფლება.

ლ. ფესტინჯერი კოგნიტური დისონანსის რედუქციის, ანუ მოხსნის შემდეგ ხერხებს გამოყოფს: 1) როდესაც გარემოს შესახებ მოცემულ ცოდნას და სათანადო ქცევას შორის გარკვეული შეუსაბამობა არსებობს, მაშინ დისონანსის რედუქცია **ქცევითი კოგნიტური ელემენტის შეცვლით შეიძლება**. იმდენად, რამდენადაც სუბიეტის ქცევა იცვლება, ამდენად ამ ქცევის შესატყვისი შემეცნებითი ელემენტიც ცვლილებას განიცდის. დისონანსის მოხსნის ამგვარი ხერხის გამოყენება ხშირად ხდება. მაგალითად, თამბაქოს მოწევას ბევრი თავს იმიტომ ანებებს, რადგან სუბიექტი იმაში რწმუნდება, რომ ამგვარი მოქმედების გაგრძელებით საკუთარ ჯანმრთელობას აენებს; 2) დისონანსის რედუქცია, აგრეთვე, თვით **გარემოზე მიმართული შემეცნებითი ელემენტების შეცვლით შეიძლება**. ამ შემთხვევაში მსჯელობა ადამიანის მიერ სიტუაციის შეცვლას ეხება. მაგალითად, თუ ადამიანი სხვების მიმართ მტრულად არის განწყობილი, მაშინ მან თავის ირგვლივ შეიძლება ისეთი ხალხი შემოიკრიბოს, რომლებიც სწორედ მტრობის მაპროვოცირებელი არიან. დისონანსის მოხსნის ამგვარი ტაქტიკის გამოყენება იმ შემთხვევაში წარმოებს, როდესაც სუბიექტს თავისი სოციალური გარემოს გაკონტროლების შესაძლებლობა გააჩნია; 3) არსებული კოგნიტური ელემენტების შეცვლის გარდა, ადამიანი ხშირად დისონანსის რედუქციას ცნობიერებაში **ახალი შემეცნებითი ელემენტების შემოტანით ახერხებს**. მაგალითად, თამბაქოს მოწევის შემთხვევაში სუბიექტმა, როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, თავისი ქცევის გასამართლებელ არგუმენტად, ეთქვათ, მისთვის მნიშვნელობის მქონე სხვა მწეველი ადამიანების მოქმედება შეიძლება მოიყვანოს. ისიც აღსანიშნავია, რომ სუბიექტი, რომელიც დისონანსს განიცდის საკუთარი მოქმედების მხარდაჭერით ინფორმაციის ძიებისაკენ არის მომართული და, ამავე დროს, იმავე მოქმედების უარმყოფელ ინფორმაციას თავს არიდებს.

კოგნიტური დისონანსის აღმოცენების მიზეზების და მისი მოხსნის გარკვეული ხერხების განხილვა გვიჩვენებს, რომ ლ. ფესტინჯერის კონცეფციაში ძირითადი ყურადღება ადამიანის ქცევას და მის განწყობას შორის არსებულ შეუსაბა-

მობახეა გამახვილებული. ერთი მხრივ, არსებობს ვითარებები, რომლებშიც აღნიშნული შეუსაბამობა სპეციფიკურ ხასიათს ატარებს; მეორე მხრივ, ამ სპეციფიკურობიდან გამომდინარე, თვით დისონანსის მოსხნის ხერხები სპეციფიკურია. სუბიექტის სოციალური აქტიურობის წინასწარმეტყველება სწორედ ამის გათვალისწინებით ხდება, ხოლო თვით პროგნოზები საკმაოდ ორიგინალურ ხასიათს ატარებენ, რაც ექსპერიმენტული კვლევების და შესაბამისი ემპირიული მონაცემების განხილვის დროს გახდება ნათელი.

7.5.2. დისონანსის ექსპერიმენტული შესწავლა.

ლ. ფესტინგერის თანახმად, ქცევასა და სოციალურ განწყობას შორის არსებული შეუსაბამობის გაცნობიერებით გამოწვეული დისონანსის მოხსნის თავისებურება იმაზეა დამოკიდებული, თუ რა ვითარებასთან გვაქვს საქმე. სხვადასხვა სოციალურ სიტუაციებში სხვადასხვა სახის დისონანსი აღმოცენდება და ამის შესაბამისად სუბიექტი მისი რედუქციის განსხვავებულ ხერხებს იყენებს. ქვეთავის ამ პარაგრაფში კოგნიტური დისონანსის მოხსნის, სოციალური განწყობების შეცვლის და ღია ქცევის მოდიფიკაციის ექსპერიმენტული კვლევის შედეგებს განვიხილავთ.

1. გადაწყვეტილების მიღების შემდგომი დისონანსი. გადაწყვეტილების მიღება პიროვნების ნებელობითი აქტია, ის მისი აქტიურობის ცნობიერ დონეზე მიმდინარე პროცესის შედეგია. მოცემულ ალტერნატივებს შორის რომელიმესადმი უპირატესობის მინიჭება (არჩევანის გაკეთება) მისგან გამომდინარე შედეგებისადმი პიროვნების მიერ პასუხისმგებლობის აღებას ნიშნავს. გადაწყვეტილების მიღების ვითარებაში დისონანსის აღმოცენების დიდი ალბათობა არსებობს. განსაკუთრებით კი ეს იმ შემთხვევაში ხდება, როდესაც მიღებული გადაწყვეტილების რეალიზაციის ფაზა დგება. როდესაც სუბიექტი მისთვის დაახლოებით ერთნაირი ხასიათის მქონე ალტერნატივების არჩევანის წინაშე იმყოფებოდა და მან კონკრეტული გადაწყვეტილება უკვე მიიღო, დისონანსის გაჩენის დიდი ალბათობა სწორედ ამგვარ ვითარებაში არსებობს. დაუშვათ, ვინმეს ავტომანქანის ყიდვა სურს. გასაგებია, რომ ის ამ შემთხვევაში ფრიად მნიშვნელოვანი არჩევანის წინაშე დგას: იყიდოს X მარკის მანქანა, თუ უპირტესობა Y მარკის მანქანას

მიანიჭოს. გადაწყვეტილების მიღებამდე სუბიექტი ორივე მოდელის დადებით და უარყოფით მახასიათებლებს ითვალისწინებს (ფასი, უსაფრთხოება, ეკონომიურობა, განსლადობა, სისწრაფე დ ა.შ). ავტომანქანის შეძენის შემდეგ მყიდველი დისონანს იმის გამო განიცდის, რომ ნაყიდი ავტომანქანის გარკვეული მახასიათებელი (ან მახასიათებლები) მას არ აკმაყოფილებს დ ამის გამო მის შეფასებით დამოკიდებულებაში (განწყობაში) გრკვეული სახის რეორგანიზაცია ხდება: ის წინა პლანზე შეძენილი ავტომანქანის დადებით თვისებებს წამოწევს, მათ უფრო დადებითად აფასებს, ხოლო მის უარყოფით მახასიათებლებს უგულებელყოფს. რაც შეეხება მის მიერ უარყოფილ ავტომანქანას, ამ შემთხვევაში ყველაფერი პირიქით წარმოებს: მისი დადებითი თვისებების უგულებელყოფა, გაუფასურება ხდება, ხოლო ყურადღება მის უარყოფით მახასიათებლებზე მახვილდება. დისონანსის რედუქციის ამგვარი სტრატეგიის გამოყენების ნათელ ნიმუშს ქვემოთმოყვანილი ექსპერიმენტული გამოკვლევა გვაძლევს.

ჯ. ბრემის ექსპერიმენტში მომხმარებლებს სხვადასხვა სახის ელექტროხელსაწყოებს (ყავის მოსახარში, ნამცხვრის გამოსაცხობი, ხორცის შესაწვავი და სხვ.) უჩვენებდენ და ამ პროდუქციის მათთვის მიმზიდველობის ხარისხის მიხედვით შეფასებას (რანჟირებას) თხოვდენ. [28]. ამის შემდეგ, ექსპერიმენტში მონაწილეობის საფასურად მომხმარებლებს ერთ-ერთი ელექტროხელსაწყოთი ასაჩუქრებდენ. მომხმარებლებისათვის მათთვის საჩუქრად მისაცემ ორი პროდუქტიდან მათ ერთი უნდა აერჩიათ (ეს ნივთები მათთვის ერთნაირად მიმზიდველი იყო). ამ არჩევანის გაკეთების შემდეგ, მომხმარებლებს პირველად მიცემული ყველა ელექტროხელსაწყოს ხელმეორედ შეფასება დაავალეს. მიღებულმა მონაცემებმა შემდეგი სურათი გამოაკლინეს: მომხმარებლებმა მათ მიერ არჩეული ნივთი, პირველ შეფასებასთან შედარებით, უფრო მიმზიდველად ჩათვალეს, ხოლო უარყოფილი საქონელი, პირველ შეფასებასთან შედარებით, ნაკლებ მიმზიდველად მიიჩნიეს.

გადაწყვეტილების მიღების შემდგომ სიტუაციას ერთი ძალზე მნიშვნელოვანი თვისება ახასიათებს, რომელსაც დისონანსის მკვლევარები **არჩევანის შეუქცევადობას** უწოდებენ. საქმე იმაშია, რომ მიღებული გადაწყვეტილების განხორციელება ხშირად გარკვეული მოქმედების (ღონისძიების) თანხლებით

ხორციელდება, მაგალითად, რაიმეს ყიდვა და ფულის გადახდა ან სათანადო საბუთების გაფორმება. ზემოთმოყვანილ მაგალითში ამგვარი მოქმედება შეფუთული საჩუქრის მიღებაში გამოიხატა. ამგვარი მოქმედების განხორციელება უკვე მიღებულ გადაწყვეტილებას შეუქცევადობის თვისებას ანიჭებს, რასაც რ. ნოქსის და დ. ინკსტერის გამოკვლევა ასაბუთებს [29].

რ. ნოქსის და დ. ინკსტერის საველე ექსპერიმენტში გადაწყვეტილების მიღების პროცესში გაკეთებული არჩევანის შეუქცევადობის ფაქტორი იპოდრომზე გამართული დოღის ვითარებაში იყო შესწავლილი. ერთ შემთხვევაში მკვლევარები ფსონის დასადებ სარკმელამდე არმისულ მოთამაშეებს იმას ეკითხებოდნენ, თუ რამდენად იყვნენ ისინი მოგებაში დარწმუნებული (არჩევანი კი არის გაკეთებული, მაგრამ ფსონი ჯერ დადებული არ არის და უკან დასახევი გზის შესაძლებლობა არსებობს). მეორე შემთხვევაში კი მკვლევარები იმ მოთამაშეთა მოგებაში დარწმუნების ხარისხს ადგენდნენ, რომელებმაც ფსონი უკვე დადეს და შეჯიბრების საყურებლად მიიჩქარიან (არჩევანი „გაფორმებულია“ და უკან დასახევი გზა აღარ არსებობს). მიღებულმა შედეგებმა შემდეგი აჩვენეს: იმ მოთამაშემ, რომელმაც ფსონი უკვე დადო, იმასთან შედარებით ვისაც ეს ჯერ არ გაუკეთებია, თავის მოგების შანსს მნიშვნელოვნად უფრო დიდად აფასებდა, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ არჩევანის შეუქცევადობის ვითარების შექმნა კოგნიტური დისონანსის მოხსნის ხერხს სპეციფიკურს ხდის.

2. **არასაკმარისი გამართლება.** ლ. ფესტინჯერის თანახმად, როდესაც ადამიანი რაიმე ისეთ ვალდებულებას იღებს, რომლის გამართლება „გარე“ არგუმენტებით ძნელია ან საერთოდ არ შეიძლება და ამ ვალდებულების შესაბამის ქცევას ახორციელებს, მაშინ ის „შინაგანი“ გამართლების, არგუმენტაციის მექანიზმს აამოქმედებს. ამ მექანიზმის ექსპერიმენტული შესწავლის ეფექტურ ხერხს. ე.წ. **კომპრომისული ქცევის** ვითარების შექმნა წარმოადგენს. ამგვარი სიტუაცია იმ შემთხვევაში იქმნება, როდესაც, ვთქვათ, სუბიექტი საკუთარი სოციალური განწყობის საწინააღმდეგო პოზიციას იცავს. ექსპერიმენტულ პირობებში ცდისპირებს ამგვარი მოქმედების შესრულებას ავალებენ, ხოლო თანხმობის შემთხვევაში ის მასზე დაკისრებულ დავალებას ასრულებს კიდეც. როგორც ვხედავთ, ამ შემთხვევაში იძულებითი ქცევის რეალიზაციასთან გვაქვს

საქმე. ეს ვითარება, კომუნიკაციის პროცესში სოციალური განწყობის ფორმირების და შეცვლის შესწავლის სიტუაციისაგან (სათანადო კვლევები მეორე თავში იყო აღწერილი) მნიშვნელოვნად განსხვავდება, რაც დაკისრებული, ანუ იძულებითი ქცევის განხორციელების ექსპერიმენტული პირობების თავისებურებათა გათვალისწინების აუცილებლობაზე მიგვითითებს. [30]. თეორიულად ივარაუდება, რომ დათმობაზე წასული ადამიანი გარედან რაც უფრო ნაკლებ განმტკიცებას (დაეუშვათ, ფულად ანაზღაურებას), ანუ გამართლებას იღებს ან პოულობს, დავალებით შესრულებული ქცევის გამართლების და ამ განხორციელებული ქცევის შესაბამისად სოციალური განწყობის შეცვლის მასში აღმოცენებული ტენდენცია – მით უფრო ძლიერია. ეს თეორიული ვარაუდი მრავალი ექსპერიმენტული გამოკვლევით არის დასაბუთებული. ერთ-ერთ მათგანს ქვემოთ მოვიყვანთ.

ა. კოენის ექსპერიმენტში სტუდენტ-ცდისპირებს საკუთარი სოციალური განწყობის საწინააღმდგო პოზიციის დასაცავი სტატიის დაწერა დაავალეს. [31]. სტატიაში უნდა განხილულიყო პოლიციელთა მოქმედების საკითხი, რომლებმაც რამოდენიმე ხნით ადრე სტუდენტების საპროტესტო გამოსვლა ძალისმიერი საშუალების გამოყენებით დაარბიეს. ცდისპირებს სწორედ პოლიციის ამგვარი მოქმედების გასამართლებელი და მხარდამჭერი არგუმენტების მოძიება და მათი წერილობით გაფორმება (ეს უკვე დოკუმენტია) მოითხოვეს. დავალების შესრულების დაწყებამდე ცდისპირებს ექსპერიმენტში მონაწილეობისათვის გარკვეული თანხა გადაუხდეს. გადახდილი თანხის ოდენობის გათვალისწინებით შემდეგი ჯგუფები გამოიყო: 10-დოლარიანი, 5-დოლარიანი, 1-დოლარიანი და 15-ცენტიანი. დავალების მიცემამდე და მისი შესრულების შემდეგ ცდისპირებს პოლიციელთა მოქმედების მიმართ შეფასებითი დამოკიდებულებები გაუსომეს. მიღებულმა შედეგებმა დავალების (სტატიაში სადისკუსიო საკითხებისადმი საკუთარი შეფასებითი დამოკიდებულების საწინააღმდეგო პოზიციის დაცვა) შესრულებისათვის ანაზღაურების ოდენობას და სოციალური განწყობის შეცვლას შორის სპეციფიკური კავშირი გამოავლინა: 10 და 5 დოლარიან ჯგუფებთან შედარებით, 1-დოლარიანმა და 15-ცენტიანმა ჯგუფებმა პოლიციის მოქმედება უფრო პოზიტიურად შეაფასეს და პირველადი განწყობებიც უფრო მეტად შეიცვალეს.

ამდენად, როდესაც ადამიანს თავისი სოციალური განწყობის საწინააღმდეგო თავისივე ქცევის ობიექტური გამართლების საბაბი ნაკლებად ან საერთოდ არ გააჩნია, მაშინ ის საკუთარ პირველად განწყობისეულ პოზიციას მის მიერ ჩადენილი საქციელის შინაარსის მიმართულებით იცვლის.

3. **დახარჯული ძალისხმევის გამართლება.** კოგნიტური დისონანსის კონცეფცია ადამიანის მიერ ქცევაში გამოვლენილი ძალისხმევის და მიზნის მიღწევას შორის არსებული კავშირის შესახებ შემდეგ ვარაუდს გვთავაზობს: რაც უფრო დიდია სუბიექტის მიერ საქმეში დახარჯული, გაწეული ძალისხმევა, მიღწეული შედეგი მის მიერ მით უფრო დადებითად ფასდება (ამ საკითხს პირველ თავში ე. არონსონის და დ. მილსის ექსპერიმენტის დახასიათების დროს შევეხეთ). ლ. ფრიდმანმა ეს ჰიპოთეზა ექსპერიმენტულად ერთ-ერთმა პირველმა შეისწავლა [32]. მის ექსპერიმენტში ცდისპირები მოსაწყენ და ერთფეროვან დავალებას ასრულებდნენ. ცდისპირები ორ ჯგუფად დაყვეს: პირველი ჯგუფის წარმომადგენლებს იმის შესახებ აწვდიან ინფორმაციას, რომ მიღებულ შედეგებს ექსპერიმენტატორისათვის შედარებით ნაკლები მნიშვნელობა ექნება, რადგან სამეცნიერო პროგრამით გათვალისწინებული გამოკვლევათა სერია ფაქტობრივად უკვე დასრულდა. მეორე ჯგუფის წევრებს კი საწინააღმდეგო ინფორმაციას აძლევდნენ, კერძოდ, კვლევა-ძიება გადამწყვეტ სტადიაშია შესული და, ამდენად, მიღებულ მონაცემებს ექსპერიმენტატორისათვის ძალზე დიდი მნიშვნელოვება ექნება. ამ პროცედურით კოგნიტური დისონანსის ხარისხების მანიპულირება ხდება, რამაც შესასრულებელი დავალების მიმართ ცდისპირების შეფასებით დამოკიდებულებაზე უნდა მოახდინოს გავლენა. მიღებული შედეგების თანახმად, პირველი ჯგუფის ცდისპირებმა, მეორე ჯგუფის წარმომდგენლებთან შედარებით, მათ მიერ შესრულებული დავალება უფრო დადებითად შეაფასეს. როგორც ეხდევათ, მოსაწყენი და ერთფეროვანი და ნაკლებად მნიშვნელობის მქონე დავალების შესრულებით გამოწვეული დისონანსის მოხსნა ამ დავალების მიმართ დადებითი შეფასებითი დამოკიდებულების ფორმირების წყალობით მოხდა, რაც ზემონახსენები ჰიპოთეზის სასარგებლოდ მეტყველებს.

4. **კომუნიკაციური წინააღმდეგობდა და დისონანსი.** კომუნიკაციის პროცესის დახასიათებამ გვიჩვენა, რომ

რაიმე მოვლენის შესახებ სუბიექტის აზრის შეცვლაზე ძლიერ მადეტერმინირებელ ზემოქმედებას კომუნიკაციური წინააღმდეგობა ახდენს, რომელშიც შეტყობინებაში მოცემულ პოზიციასა და რეციპიენტის პოზიციას შორის არსებული სხვაობის ხარისხი იგულისხმება (იხ. 2-ე თავი). კომუნიკაციური წინააღმდეგობა, კოგნიტური დისონანის მძლავრ აღმძრელ პირობად განიხილება, რომლის რედუქცია სუბიექტის შემეცნების სტრუქტურაში ახალი კოგნიტური ელემენტის ან ელემენტების შემოტანით შეიძლება მოხდეს. ქვემოთ მოყვანილი დ. ჩარკეიანის და თ. ნონიაშვილის საველე გამოკვლევა მიზნად კომუნიკაციური წინააღმდეგობის, სოციალური განწყობების შეცვლას და კოგნიტური დისონანსის მიხსნის თავისებურებას შორის არსებული ურთიერთკავშირის შესწავლას ისახავდა [33].

ზემოაღნიშნული საველე გამოკვლევის ობიექტი ჭადრაკში მსოფლიო ჩემპიონის სახელის მოსაპოვებლად რ. ფიშერის და ბ. სპასკის შორის 1972 წელს გამართული შეხვედრა გახლდათ. გამოკვლევაში სხვადასხვა ასაკის, სქესის და პროფესიის 380 ადამიანმა მიიღო მონაწილეობა. რესპონდენტებს მატჩის დაწყებამდე სემანტიკური დიფერენციალის მეთოდით რ. ფიშერის და ბ. სპასკის (მატჩის უშუალო მონაწილენი), ტ. პეტროსიანის, ბ. ლარსენის და მ. ტალის (ამ შეხვედრასთან დაკავშირებული პირები, რომლებიც ფინალში გასულ პრეტენდენტებს მანამდე შეხედენ) მიმართ შეფასებითი დამოკიდებულებები გაუზომეს. გარდა ამისა, მოსალოდნელი შედეგის შესახებ ყოველი რესპონდენტის ვარაუდი (ვინ მოიგებს და როგორი უპირატესობით) დადგინდა. იგივე პროცედურა მატჩის დამთავრების შემდეგ განმეორდა, განსხვავება მხოლოდ იმაში იყო, რომ ამ შემთხვევაში შეხვედრის შემდეგ გამოკითხულთა მიერ ინტერპრეტაციის თავისებურების აღნუსხვა წარმოებდა (მატჩში გამარჯვებულის უპირატესობა როგორი იყო და თვით შედეგი რამდენად კანონზომიერად შეიძლებოდა ჩათვლილიყო). ამდენად, გამოკვლევაში შემდეგი ცვლადების ურთიერთკავშირი შეისწავლებოდა: შეფასებითი დამოკიდებლებები, მატჩის შედეგის შესახებ ვარაუდი, შეხვედრის რეზულტატი როგორც გარკვეული ინფორმაციის მომტანი, მოსულ ინფორმაციას და რესპონდენტების საწყის პოზიციებს შორის სხვაობა (კომუნიკაციური წინააღმდეგობა) და სოციალური განწყობების შეცვლის თავისებურება (დისონანსის მოხსნის ხერხი).

მიღებულმა შედეგებმა რესპონდენტების განწყობათა სტრუქტურულ-მრავალგანზომილებიანი მოდიფიკაცია გამოაჟლინა: მატჩის შედეგის გამო (ნეგატიური ინფორმაცია ბ. სპასკის შესახებ, ხოლო რ. ფიშერის შესახებ პოზიტიური ინფორმაცია) ბ. სპასკის გულშემატკივრებმა მის მიმართ დამოკიდებულება უარყოფითი მიმართულებით შეიცვალეს, რ. ფიშერის მიმართ მათი პოზიცია კი უცვლელი დარჩა. გარდა ამისა, მატჩის შედეგის კანონზომიერად მიჩნევის თვალსაზრისით, რ. ფიშერის გულშემატკივრებთან შედარებით, ბ. სპასკის მომხრე რესპონდენტებმა შეხვედრის რეზულტატი ნაკლებ კანონზომიერად ჩათვალეს (მონაცემებს შორის სხვაობა 24%-ს უდრიდა, რაც სტატისტიკური დამაჯერებლობის 0.05-ი ალბათობის ხღომილების ზომით არის სანდო). ამავე დროს, მ. ტალის მიმართ ბ. სპასკის მომხრეთა დამოკიდებულებები მნიშვნელოვნად უფრო დადებითი გახდა (ასეთი რამ რ. ფიშერის მომხრეთა შორის არ გამოელინდა), რაც, ფაქტობრივად, იმას ნიშნავს, რომ ამ გულშემატკივრების სოციალური განწყობების სტრუქტურაში მ. ტალმა ბ. სპასკის ადგილი დაიკავა. მატჩის შედეგით გამოწვეული კოგნიტური დისონანსის რედუქციის ასეთი ხერხი შინაარსეულად შემდეგი დებულებით შეიძლება გამოვხატოთ: „ბ. სპასკის მაგივრად მ. ტალს რომ ეთამაშა, მაშინ საქმე სხვაგვარად წავიდოდა“. კოგნიტური დისონანსის მოხსნის ამგვარი სტრატეგიის გამოყენებას **ფარული ფავორიტის ეფექტი** შეგვიძლია ვუწოდოთ.

ზემოაღწერილ თეორიულ წანამძღვრებს და შესაბამის ემპირიულ მონაცემებს თუ განვაზოგადებთ, მაშინ შემდეგის თქმა შეგვიძლია. კოგნიტური დისონანსის კონცეფციის თანახმად, არსებობს ვითარებები, რომლებშიც ადამიანი საკუთარ სოციალურ განწყობებს და მისსავე რეალურ ქცევას შორის არსებულ მიმართებას აცნობიერებს. ამავე დროს, აღნიშნული კავშირი დინამიკური ბუნების მოვლენად განიხილება. ეს დინამიკა იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანში აღმოცენებული დაძაბულობის მდგომარეობა შემდგომში განმუხტვის მდგომარეობით იცვლება, ხოლო ამგვარი უწყვეტი ცვლილების პროცესი ადამიანის სოციალური შემეცნების სპეციფიკას ამჟღავნებს. ღია ქცევას და სოციალურ განწყობას შორის შეუსაბამობის შემთვევაში, სუბიექტი შემეცნებით დისონანსს განიცდის და ის სხვადასხვა საშუალებების გამოყენებით მის მოხსნას,

ანუ ცნობიერების ელემენტებს შორის წონასწორობის (კონსონანსური, ჰარმონიული) მდგომარეობის აღდგენას ცდილობს.

კოგნიტური დისონანსის რედუქციის სხვადასხვა ხერხების გამოყენების პროცესში ადამიანის შემეცნებითი აქტივობის შემდეგი თავისებურება ვლინდება: სუბიექტის აზროვნება, მისი გადაწყვეტილებები და რეალური ქცევა რაციონალობის ნორმებს აშკარად „არღვევს“, სცილდება მათ, როდესაც ამ ნორმებში ფორმალური ლოგიკის პრონციპებს ვგულისხმობთ. ადამიანის რეალური, ყოველდღიურ-ცხოვრებისეული მოქმედება **შეზღუდული რაციონალობის პრონციპებს** აკმაყოფილებს. ლ. ფესტინჯერს ადამიანის ქცევის სწორედ იდეალური რაციონალობიდან გადახრის მადეტერმინირებელი ფაქტორების გარკვევა და ახსნა აინტერესებს. საკითხისადმი ამგვარი მიდგომა თეორიული და პრაქტიკული თვალსაზრისით საკმაოდ ეფექტური გამოდგა: მან ადამიანის სოციალური ქცევის განმაპირობებელი ფაქტორების შესახებ ახალი ჰიპოთეზების წარმოქმნას შეუწყო ხელი და შესაბამის ექსპერიმენტულ კვლევა-ძიებაზე მძლავრი მასტიმულირებელი ზემოქმედება მოახდინა.

ლიტერატურა

თავი 1

1. Джемс, У. Научные основы психологии. СПБ, 1902.
2. Allport, G. The nature of prejudice. Reading, M. A: Addison-Wesley, 1980.
3. Фрейд, З. Психопатология обыденной жизни. Москва, 1910.
4. Hobson, J. Can psychoanalisis be saved? The sciences, November-December, 1985, 52-58.
5. Уотсон, Д. Психология с точки зрения бихевиориста. Хрестоматия по истории психологии. М., из-во Моск. Университета, 1980.
6. Skinner, B. Sciences and human behavior. N.Y: Mc Millan, 1953.
7. Wertheimer. M. Experimental studies of the perception of movement. Zeisebrift fuer psuchologie, 1912, 61, 161-165.
8. Lewin, K. Field theory in social science. N.Y: Harper, 1951.
9. Skinner, B. Intellectual self-management in old age. American Psychologist, 1983, 38, 239-244.
10. Fischoff, B. Persieved informativeness of facts. Journal of Experimental Psychology, 1977, 3, 348-358.
11. Декарт, Р. Космология. Два Трактата. Москва-Ленинград, 1934.
12. Локк, Д. Избранные философские произведения. Москва, 1960.
13. Immergluck, L. Determinism-freedom in contemporary psychology: An ancient problem revised. American Psychologist, 1964, 19, 270-281.
14. Маслоу, А. Дальние пределы человеческой психики. М., „Евразия“, 1997.
15. Роджерс, К. Взгляд на психологию. Становление человека. М., „Прогресс-Универс“, 1994.
16. Кайберг, Г. Вероятность и индуктивная логика. М., „Прогресс“, 1978.
17. Суппес, П. Вероятностный анализ причинности. В кн.: Математика в социологии. М., „Мир“, 1977.
18. Sears, S. Constructing psychology: Making facts and fables for our times. American Psychologist, 1985, 43, 56-59.
19. Byrn, D., Clore, G., Smeaton, G. The attraction hypothesis: Do similar attitudes affect anysing? Journal of Social Psychology, 1986, 51, 1167-1170.

20. Паповян, С. Математические методы в социальной психологии, М., „Наука“, 1983.
21. Меньшиков, В., Ямпольский. Л. Введение в экспериментальную психологию. М., „Просвещение“, 1985.
22. Rotter, J. The development and application of social learning theory. N. Y.: Preager, 1982.
23. Manicas, P., Secord, P. Implications of psychology of the new philosophy of sience. American Psychologist, 1983, 38, 399-413.
24. Muldrow, T., Bayton, J. Man and woman executives and process related to decision accuracy. Journal of Applied Psychology, 1979, 64, 99-106.
25. Richmond, A. Immigration and ethnic conflict. London: Macmillan, 1988.
26. Кемпбелл, Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. М., Из-во Моск. Университета, 1980.
27. Готтдстанкер, Р. Основы психологического эксперимента. М., Из-во Моск. Унивеситета, 1982
28. Pursell, E., Dossett, D., Lathem. G. Obtaining valid predictions by minimising rating errors in the criterion. Personel Psychology, 1980, 33, 91-96.
29. Rosenthal, R., Fode, K. The effect of experimenter bias on the performance of the albino rat. Behavioral Science, 1963, 8, 183-189.
30. Locke, E., Shaw, K., Saari, L. Lathem, G. Goal setting and task performance: 1869-1980. Psychological Bulletin, 1981, 90, 125-152.
31. Аронсон, Э. Общественное животное. Вдение в социальную психологию. М., „Аспект-Пресс“, 1999
32. Rosenchen, D. On being sane in insane pleaces. Science, 1973, 179, 250-258.

თავი 2

1. Андреева, Г. Социальная психология М., Из-во Моск. Университета, 1980
2. ნადირაშვილი, შ. პიროვნების სოციალური ფსიქოლოგია. თბილისი, თბილ. უნივერს. გამომცემლობა, 1975.
3. ნათაძე, რ. ფსიქოლოგიის მოკლე კურსი. თბილისი, თბილ. უნივერს. გამომცემლობა, 1976.
4. Шубутани, Т. Социальная психология. Москва, 1969
5. Osgood, C., Suci, G., Tannenbaum, P. The measurement of meaning. Urbana: University of Illinois press, 1957.

6. Шмелёв, А. Многомерный статистический анализ в межкультурных и дифференциально-психологических исследованиях, Москва, 1982
7. ჩარკვიანი, დ. ნონიაშვილი, თ. შეფასებით მსჯელობებზე სოციალური მოვლენის გაცლენა. თბილისი, „მაცნე", ფილოსოფიის, ფსიქოლოგიის, ეკონომიკის და სამართლის სერია, 1974, 4, 84-99.
8. Argile, M., Hcderson, M. The anatomy of relationships. London: Heineman; Harmondworth. Penguim, 1985.
9. Petty, R., Cacioppo, J. The elaboration likelhood model of persuasion, In.: L. Berkowitz (cd.), Adwances in cxperimental social psychology. (V. 19). N. Y.: Academic Press, 1985.
10. Howland, C., Weiss, N. The influence of source credibility on communication effectiveness. Public Opinion Quarterly, 1951, 15, 635-650.
11. Aronson, E., Golden, B. The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. Journal of Personality, 1961, 30, 135-146.
12. Walster, E., Festinger, L. The effectiveness of `overhcard` persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 65, 395-402.
13. Аронсон, Э. Общестевенное животное. Введение в социальную психологию. М., „Аспект-Пресс", 1999.
14. Levental, H., Singer, R., Jones, S. The effects of fear and specifity of recomendation. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1965, 64, 385-388.
15. Hovland, C., Lumsdain, A., Sheffild, F. Experiments on mass conununications. Princenton: Princenton University Press, 1949.
16. Miller, N., Campbell, D. Recency and primacy in persuasion as function of timming speeches and measurements. journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 59, 1-9.
17. Whittaker, J. Opinion change as function of communication-attatude discrepancy. Psychological Reports, 1963, 13, 763-772.
18. Надирашвили, Т. Психологическая природа восприятия. Тбилиси, „Мецниереба", 1976.
19. ნონიაშვილი, თ. სენსომოტორული აქტივობა და ფიქსირებული განწყობა. თბილისი, „მეცნიერება", 1980.
20. Небиеридзе, А. Действие установки в различных сферах психологической активности. В кн.: Экспериментальные исследования по психологии установки, Тбилиси, 1971.

21. Чарквиани, Д. Информация, противоречие и смена социальной установки. Тбилиси, „Мецниереба“, 1980.
22. Майерс, Д. Социальная психология. Санкт-Петербург, „Питер“, 1997.
23. Newcomb, T., Koenig, K. Flacks, R., Warwick, D.Percinstence and change: Benincton Colleg and its studcnts after twenty five years. N. Y.: Willcy, 1967.
24. Brehm, J. A theory of psychological reactance. N. Y.: Academic Press, 1966.
25. Heilman, M. Oppositional behavior as function of influence attemps intensity and retalitation threat. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 33, 574-578.
26. Mc Guire, W. Inducing resistance to persuasion. In: L. Berkowitz (ed.), Advences in experimental social psychology, N.Y.: Academic Press, 1964, (V. 1.), 191-229.
27. Mc Alister, A., Perry, C., Killen, J. Shinkard, L. Maccoby, N. Pilot study of smoking, alchogol and druge abusc prevcntation. American journal of Public Health, 1980, 70, 719-721.
28. Gerber, G., Cross, L., Morgan, M., Signorell, N. Living with television: The dinamics of cultivation process. In: J. Bryant, D. Zelman (ed), Perspectives of media effects. Helsdale, N. J.: Erlbaum, 1986.
29. Freedman, J., Frazer, S. Complaince without pressure. The foot-in-the door techniquc. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 4, 195-202.
30. Pliner, P., Harzt, H., Kohl, J., Saari, D. Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the door technique. Journal of Experimental Social Psychology, 1974, 10, 17-22.
31. Cialdini, R., Cacioppo, J., Bassett, R., Miller, J. Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 463-476.

თავი 3

1. Merton, R. Social theory and social structure. Englerged ed. N. Y.: Free Press, 1968.
2. Parsons, T. The concept of society: The components and their interrelations: In: Contemporary sociobiological theories, A. Wells (ed.), Santa Monica, Calif.: Goodyear Publishing, 1978.

3. Cooley, C. Human nature and social order, N. Y.: Schocckn, 1964.
4. Mead, G. Mind, self and society. Chicago: University of Chikago Press, 1934.
5. Shutz, A., Luckman, T. The structures of life-world. Evanstone, 1973.
6. Berger, P., Lucman, T. The social construction of reality. N.Y.: Anchor Books, 1967.
7. Хоманс, Д. Социальное поведение как обмен. Современная зарубежная социальная психология (тексты). М., изд-во Москв. Университета, 1984.
8. Келли, Г., Тибо, Д. Межличностные отношения. Теория взаимозависимости. Современная зарубежная социальная психология (тексты). М., изд-во Москв. Университета, 1984.
9. Лебон, Г., Психология народов и масс. СПБ, 1896.
10. Андреева, Г. Социальная психология М., из-во Моск. Университета, 1980.
11. Мак-Даугол, У. Основные проблемы социальной психологии, Москва, 1916.
12. Майерс, Д. Социальная психология. Санкт-Петербург „Питер", 1997.
13. Фрйд, З. „Я" и „Оно". Ленинград, 1924.
14. Johnson, W. Guilt-free aggression for the troubled jock. Psychology Today, 1970, 70-73.
15. Russell, G. Spectator moods at an aggressive sports event. Journal of Social Psychology, 1981, 3, 217-227.
16. Kahn, M. The psychology of catarsis. Journal of Personality and Social Psycology, 1966, 3, 278-298.
17. Harris, M. Mediators between frustration and aggression in an field experiment. Journal of Experimental and Social Psychology, 1974, 10, 561-571.
18. Berkowitz. L. Some determinants of impulsive aggression. Psychological Review, 1974, 81, 165-176.
19. Bandura, A. Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. Englewood Cliffes, N. Y.: Prentice-Hall, 1986.
20. Eron. L., Huesman, L., Debow, E., Romanoff, R., Yermal, P. Aggression and its correlates over 22 ears. In: D. Crowell (ed.), Childhood aggression and violance. Sources of influnce, preventation and control. N. Y.: Plenum, 1987.

21. Zimbardo, P. The human choise: Individuation, reason and order versus deindividuation, impuls and chaos. In: W. Arnold and D. Levine (ed.) Nebraska Simposium on Motivation, 1969, 17, 237-307.
22. Piliavin, J., Piliavin, I., Lewenton, E., McCauley, F., Humond, P. On observer's reproduction of dissonance effects: The right answers for wrong reasons? Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 13, 98-106.
23. Buss, D. Evolutionary personality psychology. Annual Review of Psychology, 1991, 42, 459-492
24. Latane, B., Rodin, J. A lady in distreess: Inhibing effects of friends and strangers on bystender intervention. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 10, 215-221.
25. Piliavin, I., Rodin, J., Piliavin, J. Good samaritainism: A underground phenomen? Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 13, 289-299.
26. Korte, C., Kerr, N. Response to altruistic opportunities in urban and nonurbam settings. Journal of Social Psychology, 1975, 95, 183-184.
27. Rushton, J. Urban deuesity and altruism: Helping strangers in a Canadian city, subarb and small town. Psychological Report, 1978, 43, 987-990.
28. Latanc, B., Nida, S. Ten Years of research on group size and helping. Psychological Bulletin, 1981, 89, 308-324.
29. Darley, J., Latane, B. Bystender intervention emergencies: Diffusion of responsibility. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 8, 377-383.
30. Darley, J., Batson, C. From Juerusalim to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 27, 100-119.

თავი 4

1. Маслоу, А. Дальние пределы человеческой психики. М. „Евразия", 1997.
2. Aldefer, C. Existence, relatedness and growth: Human needs In organizational settings. N. Y.: Free Press, 1972.
3. Kelley, H., Bercheid, E., Christiansen, A., Harvey, J., Huston, T., Levinger, G., McClintock, E., Peplen, L., Peterson, D. Close relationships. N. Y.: Academic Press, 1984.
4. Kemper, T., A social interaction theory of emotions. N. Y.: Academic Press, 1978.

5. Муздыбаев, К. Психология ответственности. Ленинград, 1983.
6. Веккер, Л. Психологические процессы. Ленинград, 1981.
7. Rubin, Z. Measurement of romantic love. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 16, 265-273.
8. Ekman, P., Ericson, W., Ellsworth, P. Emotion in human face: Guidelines for research and integration of findings. N. Y.: Pergamon Press, 1972.
9. Mc Grew, W. An ethological study of children's behavior. N. Y.: Academic Press, 1972.
10. Изард. К. Эмоции человека, Москва, 1980.
11. Bartlett, E., Izard, C. A dimensional and discrete emotions investigation of subjective expoerience of emotions. In: c. Izard (ed.), Patterns of emotions. A new analisis of enxiety and depression. N. Y.: Academic Press, 1972.
12. Bym, D. Attitudes and attraction. In: L. Berkowitz (ed.), Advances in experimental social psychology, (V. 4), N. Y.: Academic Press, 1969.
13. Столин, В., Бутенко, Г., Романова, Т. Опросник удлетворённости браком. Вестник МГУ, серия XIV, Психология 1984. 2, 1984.
14. Аргайл, М. Психология счастья. М., „Прогресс", 1990.
15. Berisheid, E., Wolster, E. A litl bit about love. In: T. Huston (ed.), Foundations of interpersonal attraction. N. Y.: Academic Press, 1974.
16. Walster, E., Aronson, E., Abrahams, D., Rottman, L. Importance of phisical attractiveness in dating behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 5, 508-516.
17. Friezc, I., Olson, J., Russell, J. Attractiveness and inncome for men and women in management. journal of Applied Psychology, 1991, 21, 1039-1057.
18. Аронсон, Э. Общественное животное. Ввеление в социальную психологиюю М., „Аспект-Пресс", 1999.
19. Snyder, M., Tanke, E., Berchcid, E., Social perception and interpersonal behavior. On self-fulfulling nature of social stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35, 565-666.
20. Ньюком, Т. Исследование согласия. Социология сегодня. Москва, 1966.
21. Mita, T., Dermer, M., Knight, J. Reversed facial images and the mere-exposure hypothesis. Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35, 597-601.
22. Zajonc, R. On the primacy of affect. American Psychologist, 1984, 39, 117-123.

23. Jones, E. Ingratiation. N. Y.: Appleton - Century - Crofts, 1966.
24. Brehm, J., Cole, A. Effect of a factor which reduces freedom. Journal of Personality and Social Psuchology, 1966, 3, 340-426.
25. Jecker, J., Lendy, D. Liking a person as function of doing him favor. Human relations, 1969, 22, 371-378.
26. Wolster, E. The effect of self-esteem on romantic liking. Journal of Experimental and Social Psychology, 1965, 1, 184-197.
27. Grube, J., Kleinhesselink, R., Kearney, K. Male self-acceptance and attraction toward women. Personality and Social Psychology Bulletin, 1982, 8, 107-112.
28. Franzio, S., Davis, M., Yang, R. The effects of private self consciosness and perspective talking in close relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 1985, 48, 1584-1594.
29. Shaffer, D., Ogden, J. On sex differences in self-disclosure during the acquatance process. Journal of Personality and Social Psychology, 1986, 51, 92-101.
30. Dutton, D., Aron, F. Some evidence for heightened sexual attraction under condition of hight anxiety. Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 30, 510-517.
32. Murstein. B. A theory of marital choice and its applicability to marriage adjustment. Theories of attraction and love. N. Y.: Academic Press, 1971.
33. Hatfield, E. Passionate and companionate love\ In: R. Stenberg and M. Barnes (ed.). The psychology of love. N. H; Yele University Press, 1988.

თავი 5

1. Bandura, A. Social foundations of thought and action: A social cognituve theory. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1986.
2. Bandura, A., Reese, L., Adams, N. Microanalisis of action and fear arousal as function of differential level of persieved self-efficacy. Journal of Personality and Social Psychology, 1982, 43, 5-21.
3. Зелигман, М. Как научиться оптимизму. Советы на каждый день. Москва, 1977.
4. Hiroto, D. Locus of control and learned helpless. Journal of Experimental Psychology, 1975, 31, 311-327.
5. Markus, H. Self-schemata and processing information about self. Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35, 63-78.

6. Росс, Л., Нисбетт, Р. Человек и ситуация. М., „Аспект-Пресс", 1999.
7. Forgas, J. Social episodes. London: Academic Press, 1979.
8. Cantor, N., Mishlel, W., Schwartz, J., A prototype analisis of psychological situations. Cognitive Psychology, 1982, 14, 45-77.
9. Schank, R., Abelson, R. Scripts, plans, goals and understending. Hillsdale, N. J.: Erlbaum, 1977.
10. Pervin, L. A free-response description approach to the analisis of person-situation interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34, 465-474.
11. Хеккаузен, Х. Мотивация и деятельность. М., „Педагогика", 1986.
12. Kelly. H. The process of causal attribution. American Psychologist, 1973, 28, 107-128.
13. Weiner, B. Attribution in personality psychology. In: L. Pervin (ed.), Handbook of Personality theory and reseach. N. Y.: Guilford Press, 1990.
14. Bem, D. Self-perception theory. In: L. Berkowitz (ed.), Advances in experimental social psychology, 1972, V.-6.
15. Wilsen, T., Linville, P. Improving the performance of college freshmen with attributional techniques. Journal of Personality and Social Psychology, 1985, 49, 287-293.
16. Dweck, C., Davidson, W., Nelson, S., Enna, B. Sex differences in learned helpnessness. The contingencies of evaluative feedbeck in the classroom. An experimental analisis. Developmental Psychology, 1978, 14, 268-276.
17. Weinberg, R., Richardson, P., Jakson, A. Effect of situation criticality on tennis performance of males and famales. Newsletter of Sociaty for the Advancement of Social Psychology, 1983, 9, 8-9.
18. Schachter, S., Singer, J. Cognitive, social and psychological determinants of emotional state. Psychological Review, 1962, 69, 379-399.
19. Ross, L., Amabile, T., Steinmetz, J. Social roles, social control and biases in social-perseption proceses. Journal of Personality and Social Psychology, 1977, 35, 485-494
20. Storms, M. Videotape and attribution process: Reversing the perspective of actors and observers. Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 27, 165-175.

21. Langer, E. The illusion of control. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 32, 311-329.
22. Petty, R., Brock, T. Effects of `Barnum` personality assesments on cognitive behavior. Jurnal of Consulting and Clinical; Psychology, 1979, 47, 201-203.
23. Kanheman, D., Tversky, A. On the psychology of prediction. Psychological Reviw, 1973, 80, 237-251.
24. Gilovich, T., Vallone, R., Tversky, A. The hot hand in basketball: On misperception of random sequences. Cognitive Psychology, 1985, 17, 295-314.
25. Nissbett., R., Ross, L. Human inference: Strategies and shortcomings of social judgement. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1980.
26. Tversky, A., Kahneman, D. Availability: A heuristic for judging freciency and probability. Cognitive Psychology, 1973, 5, 207-232.
27. Kahneman, D., Miller, D. Norm theory: Comparing reality to its alternatives. Psychological Reviw, 1986, 93, 136-153.
28. Pratkanis,. A., Greenwald, A. A sociocogninitive model of attitude structure and function. In: L. Berkowitz (ed.), Advances in experimental social psychology, 1989. V 22, 245-285.
29. Ross, L., Green, D., House, P. The `faslse-consensus` effect: A egocentrice bias in social perception and attribution. Journal of Experimental Social Psychology, 1977 13, 279-310.
30. Fishhoff, B., Beyth, R. `I Knew it would happen.` Organizational Behavior and Hman Performance, 1975, 13-16
31. ჩარკვიანი, დ., ნინოშვილი, თ. მოლოდინების დინამიკა და რეტროსპექციული შეფასებები. „მაცნე", ფილოსოფიის და ფსიქოლოგიის სერია, 1984, 1, 57-64.
32. Khaneman, D., Tversky, A. Choices, values and frames. American Psychologist, 1984, 39, 341-350.
33. Meyerowitz, B., Chaiken, S. The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions and behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 1987, 52, 500-510.

თავი 6

1. Turner, J. The experimental social psychology of integrpoup behavior. In: J. Turner, H. Giles (ed.), Intergroup behavior, Oxford, 1984.

2. Поршнев, Б. Социальная психология и история. Москва. 1979.
3. ჩარკვიანი, დ. ფსიქოლოგია ინდუსტრიულ ორგანიზაციებში. თბილისი, შპს „ნათია“, 2001.
4. Шибутани, Т. Социальная психология. Москва, 1969.
5. Triplett, N. The dynamogenic factors. in pacemaking and competition. American Journal of Psychology, 1899, 9, 507-533.
6. Allport, F. The influence of group upon association and thought. Journal of experimental psychology, 1920, 3, 159-182.
7. Zajonc, R. Social facilitation. Science, 1965, 149, 269-274.
8. Mac Graken, M., Studulis, R. Social facilitation of young choldren's dynamic balance performance. Journal of Sport Psychology, 1985, 7, 150-165.
9. Майерс, Д., Социальная психология. Санкт-Петербург, „Питер“, 1997.
10. Kravitz, D., Martin, B. Ringelmann rediscovered the original article. Journal of personality and Social Psychology, 1986, 50, 936-941.
11. Yetton, P., Bottger, P. The relationship among group size, member ability, social decision scheme and performance. Organizational Behavior and Human Performance, October, 1983, 145-159.
12. Willams, C., Harkins, S., Latanae, B. Identifyability as determinant to social loafing. Two cheering experiments. Journal of Personality and Social Psychology, 1981, 40, 303-311.
13. Lowler, E. Motivation in work organizations. Monterey, C.A.: Brooks-Cole, 1973.
14. Jackson, J., Harkins. Equity in effort: An explanation of social loafing effect. Journal of Personality and Social Psychology, 1985, 49, 1199-1206.
15. მაღრაძე, გ. სოციალური გაჟლენის ფსიქოლოგია. თბილისი, სახ. უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2002.
16. Wallach. M., Kogan, N., Bam, D. Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 68, 263-274.
17. Moscowici, S., Zavaloni, M. The group as polarizer of attitudes. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 12, 125-135.
18. Myers, D., Bishop, G. Discussion effects on racial attitudes. Science, 1970, 169, 778-779.
19. Isenberg, D., Group polarization: A critical reviw and meta-analisis. Journal of Personality and Social Psychology, 1986, 50, 1141-1151.

20. Janis, I. Victims of groupthink: psychological study of foreign policy decisions and fiascos. Boston: Houghton Mifflin, 1972.
21. Kruglansky, A. Freese-think and the Challenger. Psychology Today, 1986, August, 48-49.
22. Morris, W., Sashkin, M. Organization behavior in action: Skill building experiences. St Paul: West, 1976.
23. Dichel, M., Strtrobe, W. Productivity loss in brainstorming groups: Toward the solution of Rodle. Journal of Personality and Social Psychology, 1987, 53, 4597-509.
24. Гордон, Е. Новые подходы к методу Дельфы. В кн.: Научно-техническое прогнозирование для промышленных организаций. В., „Прогресс", 1972.
25. Sherif, M. An experimental approach to study of attitudes. Sociometry, 1937, 1, 90-98.
26. Jacobs, R. Campbell, D. The perpetuation of an arbitary tradition through several generations of laboratory microculture. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 62, 649-658.
27. Asch, S. Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs, 1956, 70, 9, 416.
28. Milgram, S. Nationality and conformity. Scientific American, 1961, December, 45-51.
29. Milgram, S. Obedience to autority. N. Y.: Harper and Row, 1974.
30. Deutsh, M., Gerard, H. A study of normative and informational social influence upon individual Judgement. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1955, 51, 629-936.
31. Shachter, S. Deviation, rejection and communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1951, 46, 190-207.
32. Chialdini, R., Reno, R., Kallagen, C. A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in Public places. Journal of Personality and Social Psychology, 1990, 58, 1015-1029.
33. Аронсон, Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. М., „Аспект-Пресс", 1999.

თავი 7.

1. უზნაძე, დ. ზოგადი ფსიქოლოგია. შრომები, ტ. 3-4, თბილისი, მეცნ. აკად. გამომცემლობა, 1964.

2. ჩარკვიანი, დ. სოცილური განწყობის მოტივაციური და სტრუქტურული მახასიათებლები. სადოქტორო დისერტაცია, თბილისი, 1989.
3. Надирашвили, Ш. Понатие установки в общей и социальной психологии. Тбилиси, „Мецниереба", 1974.
4. Thomas, W., Znaniecki, F. The polish peasant in Europe. Boston, 1918.
5. Heider, F. The psychology of interpersonal relations. N. Y.: Wiley, 1958.
6. Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. М., „Прогресс", 1972.
7. Peack, H. Psychological structure and psychological activity. Psychological Reviw, 1958, 65, 122-130.
8. Rosenberg. M. Cognitive reorganization in response to the hypnotic reversal of attitudional affect. In: Problems in social psychology. C. Backman,. P. Second (ed.), N. Y.: Willey, 1966.
9. La Pier, R. Attitudes versus actions. Social forses, 1934, 13, 230-237.
10. Wicker, A. Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. Journal of Social Issues, 1969, 25, 41-78.
11. Майерс, Д., Социальная психология. Санкт-Петербург, „Питер", 1997.
12. Levental, H., Singer, R., Jones, S. The effects of fear and specifity of recommendation. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1965, 64, 385-388.
13. Van Dort, B., Moos, R. Distance and utilization of a student health center. Journal of American College Health Assotiation, 1976, 24, 159-162.
14. Shoda, Y., Mischel, W., Wright, J. Individual stability in the organization and patterning psychological situations into idiographic analisis of personality. Journal of Personality and Social Psychology, 1994, 67, 674-687.
15. Jones, E , Harris, V. The attribution of attitudes. Journal of Experimental Social Psychology, 1967, 3, 1-24.
16. Fasio, R., Willams, C. Attitude accessibility as medaitor of attitude-behavior relations: A investigation of the 1984 presidental ellections. Journal of Personality and Social Psychology, 1986, 51, 505-514.
17. Ajzen, I., Fishbein. M. Attitude-behavior relations: A theoritical analisis and reviw of empirical research. Psychological Bulletin, 1977, 888,-918.
18. Аронсон, Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. М., „Аспект-Пресс", 1999.

19. Weatherly, D. Anti-semitism and expession fantasy aggression. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 62, 454-457.
20. Адорно, Т. Иследование авторитарной личности. М., Академия. исследования культуры, 2001
21. Kohlberg, L. Essays on moral development: The psychology of moral decvelopment. San Francisco: Harper and Row, 1984.
22. Bem, S. Sex-rol adaptability: On consecuence of psychological androgeny. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 31, 634-643.
23. Porter, N., Geis, F. Women and nonverbal leadership cues: When seeing is not believing. In: C. Mayo, N. Henly (ed.), Gender and nonverbal behavior. N. Y.: Springer-Verlag, 1981.
24. Goldberg, P. Are women prejudiced against women? Transaction, 1968, April, 28-30
25. Tajfel, H. Social stereotypes and social groups. In: Intergroup behavior, J. Turner, H. Gilles (ed.). Oxford, 1984.
26. Jannoff-Bulman, R., Timko, C., Carly, L. Cognitive biasses in blaming the victim. Journal of Experimental Social Psychology, 1985, 21, 161-177.
27. Festinger, L. Conflict, decision and dissonance. Stanford, California: Stanford University Press, 1964.
28. Brehm, J. Postdecision changes in the desirability of alternatives. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 52, 384-389.
29. Knox, R., Inkster, J. Postdecision dissonance. at post time. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 8, 319-323.
30. ბალიაშვილი, მ. სოციალური განწყობის ჩამოყალიბება და პიროვნების აქტიობა. თბილისი „მეცნიერება", 1980.
31. Cohen. A. An Experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In: J. Brehm, A. Cohen (ed), Explorations in cognitive dissonansce. N. Y.: Willey, 1962.
32. Freedman, L. Involvement, discrepancy and attitude change. In: P. Backman, P. Secord (ed.), Problems in Social Psychology, N. Y.: Whilley, 1966.
33. ჩარკვიანი, დ. ნინიაშვილი, თ. შეფასებით მსჯელობებზე სოციალური მოქლენის გავლენა. თბილისი, „მაცნე", ფილოსოფიის, ფსიქოლოგიის, ეკონომიკის და სამართლის სერია, 1974, 4, 84-99.

დაიბეჭდა „ენა და კულტურას“ სტამბაში
თბილისი, ილია ჭავჭავაძის გამზირი 45