

რუსუდან ციციშვილი

სოციალური ფსიქოლოგიის

საფუძვლები

საქართველოს უნივერსიტეტის გამომცემლობა

თბილისი

2012

სახელმძღვანელო „სოციალური ფსიქოლოგიის საფუძვლები“ თავის წვლილს შეიტანს საქართველოს უნივერსიტეტის მიერ წარმატებული, ძლიერი, თვითკმარი პროცესების აღზრდაში. სოციალური ფსიქოლოგიის თემატიკა წიგნში წარმოდგენილია ისე, რომ სტუდენტს განუვითაროს სამყაროს პოზიტიური და რაციონალური ხედვა, სოციალური პროცესების ობიექტური აღქმისა და ანალიზის უნარი, დაეხმაროს სოციუმში ადეკვატურ ორიენტაციაში, ურთიერთობების ეფექტურად წარმართვაში, წარმატებული სამსახურეობრივი კარიერის მშენებლობაში.

სახელმძღვანელო განკუთვნილია საქართველოს უნივერსიტეტის ეკონომიკის, ბიზნესისა და მართვის სკოლის სტუდენტებისა და სოციალური ფსიქოლოგიის შესწავლით დაინტერესებულ ყველა პირთათვის.

საქართველოს უნივერსიტეტის კანცლერი კონსტანტინე თოფურია

მადლობას ვუხდით კონსტანტინე თოფურიას და ნატა ბარათაშვილს, ასევე საქართველოს უნივერსიტეტის სტუდენტებს რჩევებისა და თანამშრომლობისათვის.

საქართველოს უნივერსიტეტის პროფესორი რუსუდან ციციქიშვილი

წიგნში გამოყენებულია საქართველოს უნივერსიტეტის სტუდენტების ფოტოები, გადაღებული საქართველოს უნივერსიტეტის სტუდენტ დავით მირველაშვილის მიერ.

რეცენზენტი: ნატა ბარათაშვილი

საქართველოს უნივერსიტეტის გამომცემლობა © 2012

საქართველო, თბილისი

კოსტავას 77ა

ISBN 9789994050581

წიგნში დაცულია ყველა საავტორო უფლება. ავტორის წერილობითი ნებართვის გარეშე აკრძალულია აქ მოყვანილი მასალების გადაბეჭდვა, გამრავლება ან გავრცელება კომერციული მიზნით.

შინაარსი

თავი 1. სოციალური ფსიქოლოგიის საგანი და მეთოდები	5
თავი 2. ადამიანის აღქმა	31
თავი 3. საკუთარი მე	63
თავი 4. სოციალური შემეცნება და სოციალური განწყობები.....	97
თავი 5. სოციალური ცრურწმენები და სქესი	131
თავი 6. სოციალური გავლენები	155
თავი 7. ინტერპერსონალური მიზიდულობა	185
თავი 8. ინტერპერსონალური ურთიერთობები	217
თავი 9. სოციალური ჯგუფები	249
თავი 10. აგრესია და ალტრუიზმი	281
თავი 11. კონფლიქტი	305
თავი 12. სოციალური ფსიქოლოგია და ჯანმრთელობა	335
თავი 13. დროის მართვა	359

სოციალური ფსიქოლოგიის საგანი და მეთოდები

1

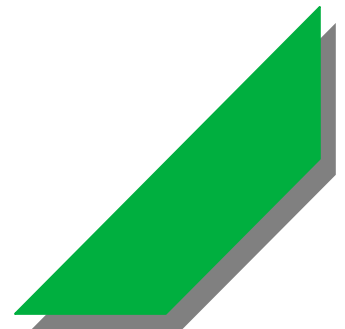


სოციალური ფსიქოლოგია, როგორც ფსიქოლოგიის დარგი ქცევის განმსაზღვრელი ფაქტორები

სოციალური ფსიქოლოგიის განვითარება

კვლევები სოციალურ ფსიქოლოგიაში

- კვლევის დაგეგმვა
- კვლევის მიზნები
- კვლევის მონაწილეები
- კვლევის ეთიკა
- კვლევის მეთოდები
- აფილაციის ექსპერიმენტული კვლევები



სოციალური ფსიქოლოგია, როგორც ფსიქოლოგიის დარგი

ფსიქოლოგია:
მეცნიერება, რომელიც შეისწავლის ფსიქიკის გამოვლინებებს: გრძნობებს, გონებრივ პროცესებსა და ქცევას.

სოციალური ფსიქოლოგია ფსიქოლოგიის ერთ-ერთი დარგია. თავად ფსიქოლოგია შეიძლება განვმარტოთ როგორც მეცნიერება, რომელიც შეისწავლის ფსიქიკის გამოვლინებებს. სიტყვა „ფსიქოლოგია“ ძველბერძნულიდან მომდინარეობს და სიტყვა-სიტყვით ნიშნავს „მეცნიერებას სულის შესახებ“ (psyche – სული + logos – მოძღვრება). დღეისათვის „სულის“ ცნების ნაცვლად გამოიყენება „ფსიქიკის“ ცნება. თუმცა, ორივე ეს ცნება საკმაოდ რთული და საკამათოა და ჩვენ მათზე არ შევჩერდებით. უბრალოდ, სამუშაო განმარტებად ავიღებთ მარტივსა და გასაგებ დეფინიციას – *ფსიქოლოგია შეისწავლის ფსიქიკის გამოვლინებებს: გრძნობებს, გონებრივ პროცესებსა და ქცევას.*

ფსიქოლოგიის სხვადასხვა დარგი ფსიქიკას, უფრო ზუსტად კი მის გამოვლინებებს, შეისწავლის სხვადასხვა ასპექტით: ზოგადი ფსიქოლოგია შეისწავლის ზრდასრული, ნორმალური ადამიანის ფსიქიკის ფუნქციონირების ზოგად კანონზომიერებებს; ასაკობრივი ფსიქოლოგია – ადამიანის ფსიქიკის განვითარებას და ცვალებადობას მთელი ცხოვრების განმავლობაში; პედაგოგიური ფსიქოლოგია – აღზრდისა და სწავლების პროცესის ფსიქოლოგიურ მექანიზმებს; შრომის ფსიქოლოგია – პროფესიული შრომის ფსიქოლოგიურ საფუძვლებს; პათოფსიქოლოგია – ფსიქიკის პათოლოგიურად შეცვლილ ფორმებს ფსიქიკურ დაავადებათა შემთხვევაში; ხელოვნების ფსიქოლოგია – მხატვრული ნაწარმოების შექმნის ფსიქოლოგიურ მექანიზმებს.

ჩვენ ფსიქიკის გამოვლინებებს შევისწავლით სოციალურ-ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, ანუ სხვა ადამიანებთან მიმართებით. არსებობს სოციალური ფსიქოლოგიის მრავალი განმარტება და ყოველი მათგანის არსი ისაა, რომ ეს მეცნიერული დისციპლინა შეისწავლის ადამიანის ფსიქიკურ გამოვლინებებს

სხვა ადამიანებთან მიმართებაში. ჩვენ სამუშაო განმარტებად ავიღებთ შემდეგს: *სოციალური ფსიქოლოგია ადგენს და ხსნის იმას, თუ როგორ მოქმედებს ჩვენს აზრებზე, გრძნობებსა და ქცევაზე სხვა ადამიანის რეალური, წარმოსახული და ნაგულისხმევი არსებობა*. ამ დეფინიციაში ხაზგასმულია ის, რომ ჩვენზე გავლენას ახდენენ არა მხოლოდ რეალობაში არსებული ადამიანები, არამედ წარმოსახული და არარსებულიც. მაგალითად, ძალიან გინდათ, თქვენი შვილი ამაყობდეს თქვენით და ყველაფერს აკეთებთ ამისათვის დღეს, როდესაც ჯერ არც შვილი გყავთ და მეტიც, არც მისი დედა/ან მამა შეგიჩნევიათ.

სოციალური ფსიქოლოგია:

ფსიქოლოგიის დარგი, რომელიც ადგენს და ხსნის იმას, თუ როგორ მოქმედებს ჩვენს აზრებზე, გრძნობებსა და ქცევაზე სხვა ადამიანის რეალური, წარმოსახული და ნაგულისხმევი არსებობა.

სოციალური ფსიქოლოგია, შეისწავლის რა ადამიანთა ურთიერთობებსა და ერთობლივ აქტივობებს, ფაქტობრივად, შეეხება ჩვენი ცხოვრების ყველა სფეროს. თითოეული ჩვენგანი ჩართულია პირად, საქმიან თუ სამომხმარებლო ურთიერთობებში. ჩვენ გამუდმებით ვიძენთ ცოდნას მათ შესახებ დღიდან დაბადებისა და ვიყენებთ ამ ცოდნასა და ჩვენს გამოცდილებას, აზროვნებასა და ინტუიციას იმისათვის, რომ გვქონდეს წარმატებული და სასიამოვნო ურთიერთობები. ურთიერთობებში პრობლემებს სერიოზული შედეგები აქვს პიროვნების არა მხოლოდ ფსიქიკური, არამედ ფიზიკური მდგომარეობისათვის. ამიტომ კარგად უნდა შეგვეძლოს სოციალური ურთიერთობებისა და სიტუაციების გაცნობიერება, ანალიზი და მართვა. რა თქმა უნდა, მეტნაკლებად ყველას აქვს ამის უნარი, გამოცდილებასა და ინფორმაციის სხვადასხვა წყაროზე დაყრდნობით, მაგრამ ჩვენ უფრო ეფექტური და წარმატებული ვხდებით მეცნიერული ცოდნის ათვისების შემდეგ. *მეცნიერული ცოდნა ნიშნავს შემოწმებულ და სისტემატიზირებულ ცოდნას*. ასე რომ, ცხოვრებისეული ცოდნისაგან განსხვავებით, მეცნიერება – სოციალური ფსიქოლოგია – გვაწვდის უფრო სანდო და ობიექტურ ინფორმაციას, რომელიც მოწესრიგებულადაა წარმოდგენილი და, შესაბამისად, კარგად გამოიყენება. მეცნიერული ცოდნა უფრო ეფექტურს ხდის არა მხოლოდ ჩვენს რაციონალურ აზროვნებას, არამედ ინტუიციურსაც.

მეცნიერული ცოდნა:

შემოწმებული და სისტემატიზირებული ცოდნა.

ცოდნა ეხმარება ინტუიციას. შეიძლება ექიმმა ან ხელოსანმა პრობლემის დიაგნოზი ინტუიციით დასვას სწორად, მაგრამ ამ შემთხვევაში ის უნდა ფლობდეს გარკვეულ ცოდნას სათანადო სფეროში.

მაინც რას შეისწავლის სოციალური ფსიქოლოგია? სიყვარული და სიძულვილი, თანამშრომლობა და შეჯიბრი, დახმარება და აგრესია, ლიდერობა, სოციალური ჯგუფის ჩამოყალიბება და განვითარება, ჯგუფში გადაწყვეტილების მიღება და კოორდინირებული მუშაობა, სოციალური გარემოს გავლენა ჩვენს აზროვნებასა და მეხსიერებაზე, კონფლიქტები, ცრურწმენები, დაუნდობლობა, თავგანწირვა – ეს ყველაფერი და ბევრი მსგავსი რამ სოციალური ფსიქოლოგიის თემატიკაა. ასე რომ, შეიძლება ითქვას, სოციალური ფსიქოლოგია შეისწავლის ადამიანის ქცევას, აზროვნებასა და გრძნობებს სოციალურ სიტუაციებში; და რამდენადაც ადამიანები ჩვენს გარშემო და ჩვენი ურთიერთობები მათთან ჩვენი ცხოვრების მნიშვნელოვანი ნაწილია, შესაბამისად, სოციალური ფსიქოლოგიაც ძალიან მნიშვნელოვანია.

ქცევის განმსაზღვრელი ფაქტორები

ჩვენს ქცევას მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავს. სხვადასხვა ადამიანისათვის განსხვავებული კატეგორიის ფაქტორებს მეტ-ნაკლები მნიშვნელობა აქვს. ამიტომაც ჩვენთვის ზოგი ადამიანის ქცევის მიზეზის გაგება უფრო ადვილია და ზოგისა – უფრო ძნელი. საერთოდ, ადამიანის ქცევაზე მოქმედი ყველა ფაქტორი შეიძლება ექვს ძირითად კატეგორიად დაჯგუფდეს:

(1) სხვა ადამიანების მახასიათებლები და ქცევა: როგორები არიან სხვები ამა თუ იმ განზომილებაში, როგორ იქცევა ესა თუ ის ადამიანი გარკვეულ სიტუაციებში. ხშირად გარშემო მყოფების მიერ განხორციელებული ქცევები დიდ გავლენას ახდენენ ჩვენზე. ადამიანი გვეხუმრება და გვიცინის, ან სერიოზული, გამომცდელო

მზერით გვიყურებს, ან საერთოდ თავისთვისაა და არ გვაქცევს ყურადღებას. რა თქმა უნდა, ჩვენც შესაბამისად განსხვავებულად მოვიქცევით ამ სხვადასხვა შემთხვევაში. სხვა ადამიანების განსხვავებული მახასიათებლები ასევე ახდენენ ჩვენზე არსებით ზემოქმედებას: ჩვენ განსხვავებულად ვიქცევით ახალგაზრდა და ასაკიანი, ლამაზი და მახინჯი, მხიარული და სერიოზული ადამიანის გარემოში.

(2) კოგნიტური პროცესები: აღქმა, მესხიერება, აზროვნება და სხვა შემეცნებითი პროცესები საფუძვლად უდევს ჩვენს აზრებს, შეხედულებებსა და მსჯელობებს სხვების შესახებ. პატარა ლადო ეზოდან შინ პერანგდახეული და ტალახიანი ბრუნდება. ის დედას უყვება, რომ ჩხუბი მას არ დაუწვია და საერთოდ არაფერი დაუშავებია. რამდენად დაუჯერებს მას დედა და როგორ მოიქცევა, დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რა სათანადო ინფორმაცია აქვს მესხიერებაში წარსულიდან, როგორ განავითარებს თავის მსჯელობებს და რა დასკვნებს გააკეთებს. ის შეიძლება აღშფოთებული მივარდეს მიშოს ოჯახს, ან დასაჯოს მატყუარად ჩათვლილი ლადო, ან „გაურკვევოს საქმე“ შვილისათვის მუდამ მოუცლელ ლადოს მამას. ის, თუ რომელ ქცევას განახორციელებს ლადოს დედა, ბევრად იქნება განსაზღვრული მისი კოგნიტური პროცესებით.

(3) ეკოლოგიური ცვლადები: ქცევაზე პირდაპირ თუ არაპირდაპირ გავლენას ახდენს სიცხე, სუნი, ჭყლეტა, ხმაური, ჭუჭყი და ფიზიკური გარემოს სხვა ფაქტორები. გაიხსენეთ, ხართ თუ არა უფრო გაღიზიანებული და აგრესიული სიცხესა და ჩახუთულობაში, ვიდრე გრილსა და სასიამოვნო ამინდში; ან გიჭირთ თუ არა ყურადღების კონცენტრაცია და რთული ამოცანის ამოხსნა ხმაურში. კვლევების მონაცემები ადასტურებს, რომ ფიზიკური გარემო მართლაც ახდენს არსებით გავლენას ჩვენს გრძნობებზე, აზრებსა და ქცევაზე. ამიტომ ეკოლოგიური ცვლადები ასევე შედის თანამედროვე სოციალური ფსიქოლოგიის ინტერესების სფეროში.

(4) კულტურული კონტექსტი: სოციალური ქცევა მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია კულტურულ ნორმებზე. კულტურაში იგულისხმება გარკვეული ჯგუფის ადამიანთა წარმოდგენებისა და შეხედულებების ორგანიზებული სისტემა. სხვადასხვა კულტურას ამა თუ იმ სიტუაციაში ქცევის მართებულობის შესახებ მეტ-ნაკლებად განსხვავებული ნორმები აქვს. ისინი სხვადასხვგვარად განიხილავენ, მაგალითად, ისეთ საკითხებს, როგორცაა: უნდა გამოვხატოთ თუ არა ემოციები საჯაროდ, რამდენად ახლოს უნდა ვიდგეთ ერთმანეთთან საუბრისას, ვისუმროთ თუ არა თანამშრომლებთან, როგორ ჩავიცვათ წვეულებაზე. ზემოთ განხილული ლადოს ინცინდენტის შემთხვევაში ჩვენთვის ცოტა უცნაურად მოიქცევა იაპონელი დედა. ის აუცილებლად გაარკვევს ბიჭების ჩხუბის დროს მისი შვილი, დავარქვათ მას კაცუძო, მარტო დაუპირისპირდა თუ არა დანარჩენებს. და თუ ასეთ რამეს ჰქონდა ადგილი, მაშინ ჩვენი კაცუძო ძალიან, ძალიან დაისჯება, ისე, რომ დედა არც კი შეეცდება დაადგინოს, იყო თუ არა ის მტყუანი. საქმე ისაა, რომ იაპონია უაღრესად კოლექტივისტური კულტურაა, რაც იმას ნიშნავს, რომ ჯგუფის ინტერესები და ჯგუფის მიერ ადამიანის მიღება უფრო მნიშვნელოვნად ითვლება, ვიდრე პირადი ინტერესები და შეხედულებები. ამ ნორმას იაპონელი მშობლები და მთელი სოციალური სისტემა დღიდან დაბადებისა უნერგავენ პატარა იაპონელებს. ასე რომ, კაცუძო მარტო თუ დაუპირისპირდა ეზოს ბიჭებს, ის უკვე მტყუანია. აი, ლადოს შემთხვევაში კი ცოტა სხვანაირად განვითარდება მოვლენები. ადვილი წარმოსადგენია, რომ ლადოს დედისაგან ასევე რამდენადმე განსხვავებულად მოიქცევა ჰელმუტის გერმანელი დედა.

(5) ფიზიოლოგიური ფაქტორები: ადამიანის ორგანიზმში მიმდინარე პროცესები მეტ-ნაკლებად განსაზღვრავენ სოციალურ აქტივობებს. რამდენად გვშია თუ გვწყურია, თავი გვტკივა თუ კბილი, ავადმყოფობა, მოტეხილი ფეხი ან რაიმე სხვა ფიზიკური ტრავმა, სხეულის მომატებული ტემპერატურა, მომატებული

არტერიული წნევა, სხვადასხვა ფიზიოლოგიური პრობლემა, აისახება ჩვენს ემოციურ და კოგნიტურ პროცესებსა და ქცევებზე.

(6) *გენეტიკური ფაქტორები*: დღეისათვის პოპულარულია მოსაზრება იმის შესახებ, რომ ჩვენი ქცევა, ემოციური რეაქციები, შეხედულებები და ღირებულებათა სისტემა გარკვეულწილად თანდაყოლილია, ანუ განსაზღვრულია მშობლებისაგან მიღებული გენებით.

სოციალური ფსიქოლოგიის განვითარება

სოციალური ფსიქოლოგიის ხასიათისა და დღევანდელი სტატუსის გასაგებად სასარგებლო იქნება თვალი გადავაავლოთ მის წარსულს. ის სრულიად ახალგაზრდა მეცნიერებაა იმის გათვალისწინებით, რომ სისტემური მეცნიერული კვლევები ამ სფეროში მხოლოდ გასულ საუკუნეში დაიწყო. საერთოდ კი ფსიქოლოგიის მეცნიერებად ჩამოყალიბება მეცხრამეტე საუკუნის მეორე ნახევარს უკავშირდება.

გამომდინარე სოციალური ფსიქოლოგიის შესწავლის ობიექტიდან, გასაგებია, რომ მისი თემატიკა ყოველთვის საინტერესო და აქტუალური უნდა ყოფილიყო. ფილოსოფოსები, ხელოვანები, საზოგადო მოღვაწეები, სხვადასხვა ეპოქისა და კულტურის მოღვაწეები ხშირად განიხილავდნენ ადამიანის სოციალურ აქტივობას. მაგრამ ამ სფეროში სისტემური მეცნიერული კვლევა და ანალიზი მეოცე საუკუნემდე არ დაწყებულა. ამის მიზეზი უპირველეს ყოვლისა არის ის, რომ სოციალურ-ფსიქოლოგიური ინტერესის საგანი ძნელი საკვლევეია მისი სუბიექტური ხასიათის გამო. სუბიექტურობაში იგულისხმება ის, რომ, მართალია, ადამიანები ძალიან ვგავართ ერთმანეთს, მაგრამ თითოეული ჩვენგანი უნიკალურია ისევე, როგორც უნიკალურია ჩვენი თითების ანაბეჭდები. მეორე მიზეზი სოციალური ქცევის მეცნიერული შესწავლის დაგვიანებისა

მდგომარეობს იმაში, რომ აქ ძალიან ძნელია კვლევის ობიექტზე მოქმედი ყველა ფაქტორის კონტროლი მათი სიმრავლისა და შეფარულობის გამო. და მესამე, ძალიან საინტერესო ახსნა სოციალური ფსიქოლოგიისადმი მეცნიერული ინტერესის ჩამოყალიბებისა არის ის, რომ მეოცე საუკუნემდე ადამიანები ჯერდებოდნენ მათ ხელთ არსებულ ინფორმაციას: სოციალურ-ფსიქოლოგიურ პრობლემატიკას საკმაოდ ამომწურავად სცემდნენ პასუხს ისეთი სოციალური ინსტიტუტები, როგორცაა რელიგია, ადათ-ჩვეულება, ეთიკა და კანონი. ისინი უხსნიდნენ ადამიანებს ქცევის მიზეზებს და აძლევდნენ მითითებებს, თუ როგორ უნდა მოქცეულიყვნენ და რა მოლოდინები ჰქონოდათ სხვების მიმართ. მეოცე საუკუნისათვის ეს ინსტიტუტები ისევ ფუნქციონირებდნენ, მაგრამ რამდენადმე განსხვავებულად. შესუსტდა მათი გავლენა და ადამიანებსაც გაუჩნდათ სურვილი და საჭიროება, გაეგოთ მეტი სოციალური აქტივობის ბუნების შესახებ. დაიწყო ადამიანთა მასშტაბური გადაადგილებები, რამაც ადათ-ჩვეულების ფაქტორი უაღრესად შეასუსტა. მრავალი ეთიკური ნორმა შეუსაბამო აღმოჩნდა სწრაფად ცვალებად სოციალურ-ეკონომიკურ პირობებში. განათლების საერთო დონის ამაღლებამ გამოიწვია რელიგიისადმი უფრო გააზრებული დამოკიდებულების მოთხოვნილება. კანონი უფრო ჰუმანური და რბილი გახდა და ამიტომ ნაკლებ ცალსახად კარნახობდა ადამიანებს, თუ როგორ უნდა მოქცეულიყვნენ. ამდენად, მეოცე საუკუნისათვის მომწიფდა ადამიანის სოციალური ბუნების შესახებ მეცნიერების (დასაბუთებული და სისტემური ცოდნის) ჩამოყალიბების მოთხოვნილება.

მეოცე საუკუნის დასაწყისში მკვეთრმა ეკონომიკურმა და სოციალურმა ცვლილებებმა შეამზადეს ნიადაგი ახალი მეცნიერებისათვის ადამიანის სოციალური აქტივობის შესახებ. ამავე პერიოდში დიდი გავლენა შეიძინა ზიგმუნდ ფროიდმა და მისმა ნაშრომებმა. ფროიდმა თავისი თეორიული ნაშრომებითა და ფსიქოთერაპიული პრაქტიკით ცხადი გახდა ის, თუ რაოდენ უარყოფითი შედეგები აქვს ადამიანის ჯანსაღი სექსუალობის

უარყოფას და რამდენად მნიშვნელოვანია არაცნობიერი პროცესები. გარდა ამისა, ფროიდის დიდ დამსახურებად ითვლება ისიც, რომ მან მრავალი ფსიქიკური მოშლილობის მიზეზად მიუთითა პრობლემები პიროვნებათაშორის ურთიერთობებში, როგორც აწმყოში, ასევე წარსულში. ამის შემდეგ მრავალი ფსიქიატრი გახდა სოციალური ფსიქოლოგი და სოციალურმა ფსიქოლოგიამ შეიძინა განვითარების ახალი ბიძგი.

ისევე როგორც თითქმის ყველა სხვა მეცნიერებას, სოციალურ ფსიქოლოგიასაც არ აქვს ოფიციალური, ცხადად დაფიქსირებული დაბადების წელი. და მაინც, პირობითად სოციალური ფსიქოლოგიის მიერ ფსიქოლოგიის დამოუკიდებელი დარგის სტატუსის მიღების თარიღად ყველაზე ხშირად ასახელებენ 1924 წელს, როდესაც გამოქვეყნდა ოლპორტის წიგნი „სოციალური ფსიქოლოგია“. ამ წიგნის გამოქვეყნებას მოჰყვა მრავალი კვლევა და თეორიული ნაშრომი. სოციალური ფსიქოლოგების მუშაობა კიდევ უფრო ინტენსიური გახდა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ.

სოციალური ფსიქოლოგია ძირითადად ჩამოყალიბდა და განვითარდა შეერთებულ შტატებში. ამის ერთი მიზეზი ისაა, რომ ზოგადად ახალ მეცნიერებას საფუძველი ეყრება ხოლმე ეკონომიკურად ძლიერ ქვეყანაში, ვინაიდან მას შეუძლია თავს უფლება მისცეს დააფინანსოს ისეთი მეცნიერული კვლევები, რომლებიც მეორე დღესვე არ მოიტანენ მოგებას. სოციალური ფსიქოლოგიის ჩამოყალიბების პერიოდში სწორედ ასეთი იყო შეერთებული შტატები. და მეორე – ამერიკის შეერთებულ შტატებში სოციალური ფსიქოლოგიის განვითარების ძალიან მნიშვნელოვანი ფაქტორი არის ის, რომ ეს არის სივრცე, სადაც ადამიანი თავისი ქცევის არჩევისას უფრო თავისუფალია, მეტ ორიენტაციას ახდენს საკუთარ თავზე და ნაკლებად არის დეტერმინირებული გარე ფაქტორებით: როგორ იქცეოდა ჩემი ბებია, რას იფიქრებენ მეზობლები, რა გაუხარდება ბიცოლას, არ ეწყინოს თანამშრომელს და ბევრი მსგავსი რამ. ამიტომ პიროვნება იწყებს ისეთი ქცევის ძიებას, რომელიც მაქსიმალური სარგებლის მომტანი

იქნება. ამისათვის კი საჭიროა ცოდნა ადამიანის სოციალურ-ფსიქოლოგიური ბუნების შესახებ. ადამიანის ბუნების გათვალისწინება საჭიროა ყველა ტიპის ურთიერთობის წარმატებით მართვისათვის. ამერიკელები პირველები დარწმუნდნენ, რაოდენ ეფექტურია ფსიქოლოგიური ცოდნა წარმოებაში, სერვისის სფეროში, სხვადასხვა ტიპის ორგანიზაციაში, პრაქტიკულად ყველგან, სადაც ადამიანებს უხდებათ ერთმანეთთან ურთიერთობა და თანამშრომლობა.

საქართველოში, ისევე როგორც მთელ პოსტსაბჭოურ სივრცეში, ფსიქოლოგია და მათ შორის სოციალური ფსიქოლოგია ფაქტობრივად ახლა იწყებს დამკვიდრებას. საბჭოთა კავშირში ფსიქოლოგია საკმაოდ სიმბოლურად არსებობდა, რამდენადაც მაშინდელი ოფიციალური იდეოლოგია ეფუძნებოდა მცდარ წანამძღვრებს ადამიანის ჭეშმარიტი ბუნების შესახებ და მის ინტერესებში სრულიად არ იყო იმის გამოვლენა, თუ როგორები ვართ, რა გვინდა, რა უფრო უკეთესი იქნება თითოეული ჩვენგანისა და საზოგადოებისათვის მთლიანად. თუმცა, საბჭოეთშიც იყვნენ პროგრესული მეცნიერები, რომლებიც ცდილობდნენ საღი აზრის დამკვიდრებას საზოგადოებაში.

**დიმიტრი უზნაძის
განწყობის
თეორია:**

თეორია, რომლის
თანახმად,
განწყობა
წარმოადგენს
ადამიანის
მთლიან
პიროვნულ
მზაობას
გარკვეული
ქცევისადმი და
ყალიბდება
მოთხოვნებისა
და სიტუაციის
საფუძველზე.

ქართული ფსიქოლოგიური სკოლის სინონიმად მოიხსენიება დიმიტრი უზნაძე, ფსიქოლოგიის ქართული სკოლის დამფუძნებელი და პირველი ქართული უნივერსიტეტის ერთ-ერთი დამაარსებელი. მან შექმნა განწყობის თეორია, რომლის თანახმადაც ქცევას საფუძვლად უდევს განწყობა. განწყობა კი წარმოადგენს ადამიანის მთლიან პიროვნულ მზაობას გარკვეული ქცევისადმი და ყალიბდება მოთხოვნებისა და სიტუაციის საფუძველზე. ფსიქოლოგი, ფილოსოფოსი, პედაგოგი და საზოგადო მოღვაწე დიმიტრი უზნაძე საბჭოური იდეოლოგიური სინამდვილის შეზღუდვების პირობებში ავითარებდა ქართულ ფსიქოლოგიურ აზრს და მისი ნახევარ საუკუნეზე დიდი ხნის წინ დატოვებული მემკვიდრეობა კვლავაც ინარჩუნებს აქტუალობას.

დღეს სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ცოდნას ამდიდრებენ ახალი მეცნიერული კვლევებით და ინტენსიურად იყენებენ სხვადასხვა სფეროში. ნელ-ნელა ის მკვიდრდება საქართველოშიც. რა თქმა უნდა, ვსარგებლობთ რა შეერთებულ შტატებში მიღებული ცოდნით, აუცილებლად ვითვალისწინებთ ქართული სოციალური გარემოს სპეციფიკას.

კვლევები სოციალურ ფსიქოლოგიაში

კვლევის დაგეგმვა

ამა თუ იმ მეცნიერების არსის გასაგებად საჭიროა წარმოდგენა იმის შესახებ, თუ როგორ ხდება სათანადო ცოდნის ჩამოყალიბება. სოციალურ-ფსიქოლოგიურ თემატიკას აქვს უშუალო კავშირი ჩვენს ყოველდღიურ გამოცდილებასთან. ყოველდღიური გამოცდილება და საღი აზრი კი ხშირად უბიძგებს ფსიქოლოგებს, ჩამოაყალიბონ სოციალური ცხოვრების სხვადასხვა საკითხთან დაკავშირებული. *პიპოთეზები – რაიმე მოვლენის ასახსნელად წამოყენებული მეცნიერული ვარაუდები, რომლებიც საჭიროებენ პრაქტიკულ შემოწმებას და სათანადო თეორიულ ახსნას.* ჩვენი ვარაუდი ყოველთვის არ მართლდება. ამას შეიძლება სხვადასხვა მიზეზი ჰქონდეს: ზოგჯერ მოვლენებს ვხედავთ ისეთებად, როგორც გვინდა დავინახოთ და არა ისე, როგორებიც ისინი სინამდვილეში არიან; ზოგჯერ კი ვხედავთ სწორად, მაგრამ გვახსოვს არასწორად. მონაცემთა შეგროვებისათვის მეცნიერული კვლევისას გამოიყენება მეთოდები, რომლებიც მაქსიმალურად ამცირებენ არაობიექტურობის ალბათობას. ამისათვის აკვირდებიან ადამიანთა ტიპურ ჯგუფებს და იღებენ ასეთი ჯგუფების საკმარის რაოდენობას, ხოლო სუბიექტური მესხიერებისა და ზოგადი შთაბეჭდილების ნაცვლად მიმართავენ მონაცემთა დაფიქსირების ობიექტურ ფორმებს.

პიპოთეზა:

რაიმე მოვლენის ასახსნელად წამოყენებული მეცნიერული ვარაუდი, რომელიც საჭიროებს პრაქტიკულ შემოწმებას და სათანადო თეორიულ ახსნას.

კვლევის მიზნები

სოციალურ-ფსიქოლოგიურ კვლევას ოთხი ძირითადი მიზანი აქვს:

(1) *აღწერა*: სოციალური ქცევის ზედმიწევნითი და სისტემატური დაფიქსირება, რომელიც მკვლევარებს შესაძლებლობას მისცემს სხვადასხვა სოციალურ სიტუაციაში ადამიანთა ქცევის სანდო განზოგადება მოახდინონ;

(2) *მიზეზ-შედეგობრივი კავშირების ანალიზი*: ხშირად ფსიქოლოგიური კვლევა მიმართულია მიზეზსა და შედეგს შორის კავშირის დასადგენად, რაც მოვლენის ახსნისა და პროგნოზირების შესაძლებლობას იძლევა;

(3) *თეორიის ჩამოყალიბება*: სოციალური ქცევის თეორიის, ანუ განზოგადებული პრინციპებისა და დებულებების ერთობლიობის, შემუშავება შესაძლებლობას იძლევა უკეთ იყოს გაგებულ სოციალური ცხოვრება და აგრეთვე, დაიგეგმოს ახალი კვლევებიც;

(4) *გამოყენება*: მეცნიერთა მუშაობის საბოლოო შედეგი ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესებაა. სოციალური ფსიქოლოგების კვლევები ეხმარება ადამიანებს, უფრო წარმატებულები და კმაყოფილები იყვნენ თავიანთი ურთიერთობებითა და ერთობლივი მუშაობით სხვადასხვა სფეროში.

კვლევის მონაწილეები

კონკრეტული კვლევა უნდა ჩატარდეს იმ ადამიანებზე, რომლებთან დაკავშირებითაც მოხდება შემდგომ შედეგების განზოგადება. მაგალითად, თუ გეჭირდება განზოგადებული დასკვნები საქართველოში ღუდის მომხმარებელთა სოციალური ჩვევების შესახებ, უნდა ვიკვლიოთ ღუდის მომხმარებლები. მაგრამ,

რა თქმა უნდა, ვერ შევისწავლით საქართველოში ლუდის ყველა მომხმარებელს. ამიტომ კვლევა ჩატარდება ე.წ. *რეპრეზენტატულ შერჩევაზე* ანუ *საკვლევი ჯგუფის ისეთ ნაწილზე, რომელიც ასახავს მთელ სამიზნე ჯგუფს.* რეპრეზენტატულობის, ანუ წარმომადგენლობითობის უზრუნველსაყოფად საუკეთესო საშუალებაა შევისწავლოთ ადამიანთა დიდი ჯგუფის ე.წ. *შემთხვევითი შერჩევა* – *შედარებით მცირე საკვლევი ჯგუფი, რომელში მოხვედრის ალბათობაც თანაბარია ყველა ადამიანისათვის დიდი ჯგუფიდან.* ალბათობის თეორიის თანახმად, საკმარისი ზომის და მართლაც შემთხვევითი შერჩევა, ფაქტობრივად, სრულად წარმოადგენს დიდ საკვლევ ჯგუფს შეცდომის გარკვეული პროცენტის ფარგლებში.

რეპრეზენტატული შერჩევა:

საკვლევი ჯგუფის ისეთი ნაწილი, რომელიც ასახავს მთელ სამიზნე ჯგუფს.

ფსიქოლოგიურ, და მათ შორის სოციალურ-ფსიქოლოგიურ, კვლევაში მონაწილე ადამიანებს მოიხსენიებენ როგორც კვლევის სუბიექტებს, ან როგორც ცდისპირებს. ასეთი თანამშრომლობისათვის ისინი ზოგჯერ იღებენ გარკვეულ კომპენსაციას და ზოგჯერ არიან უბრალოდ მოხალისეები, რამდენადაც თვლიან, რომ კვლევაში მონაწილეობის მიღება საინტერესოა და იძლევა გარკვეულ სოციალურ გამოცდილებას. კვლევის სპეციფიკიდან გამომდინარე, შეიძლება უბრალოდ დაგაკვირდეთ ადამიანებს ბუნებრივ გარემოში ისე, რომ მათ ამის შესახებ არაფერი იცოდნენ. მაგალითად, წელიწადის რომელ დროს არიან ფეხბურთის გულშემატკივრები ყველაზე უფრო აგრესიულები, შეიძლება დავადგინოთ მათზე სისტემური დაკვირვების შედეგად.

ცდისპირი:

ფსიქოლოგიურ კვლევაში მონაწილე ადამიანი.

კვლევის ეთიკა

სოციალურ-ფსიქოლოგიურ კვლევებთან დაკავშირებით დგება მთელი რიგი ეთიკური საკითხები, ვინაიდან ამ კვლევების ობიექტები არიან ადამიანები; და როდესაც მათ ვაყენებთ გარკვეულ პირობებში და ისე ვაკვირდებით, შესაძლოა შევეხოთ

მათ გრძნობებს, საიდუმლოებებს, შეგუქმნათ დისკომფორტი, დაძაბულობა, ზოგადად სხვადასხვა ტიპის პრობლემები. ამიტომ ამერიკული ფსიქოლოგიური ასოციაცია (APA – American Psychological Association) მკვლევარებისაგან მოითხოვს, დაიცვან გარკვეული პრინციპები, რათა მათ კვლევაში მონაწილე ადამიანს არ მიაყენონ ფიზიკური ან ფსიქიკური ზიანი და პატივი სცენ მის პირად ცხოვრებას.

სოციალურ ფსიქოლოგებს კვლევისას ზოგჯერ უხდებათ ტყუილის გამოყენება. მაგალითად, ერთ-ერთ მომავალ თავში განვიხილავთ ექსპერიმენტს, სადაც ცდისპირს სთხოვენ გამოიყენოს სხვა ადამიანის მიმართ მტკივნეული ელექტროშოკი მაშინ, როდესაც სინამდვილეში არანაირი შოკის გადაცემა არ ხდება და მეორე ადამიანი სრულიად არ არის ნამდვილი ცდისპირი, არამედ ექსპერიმენტატორის მოკავშირეა და მოქმედებს მისი ინსტრუქციის თანახმად. რამდენად ეთიკურია ასეთი ქცევა? ტყუილი ჩვეულებრივ არაეთიკურია, მაგრამ ამ შემთხვევაში ის, ერთი მხრივ, არ აყენებს ნამდვილ ცდისპირს არსებით ზიანს და მეორე მხრივ, იძლევა ძალიან მნიშვნელოვან ინფორმაციას ჩვენი ადამიანური ბუნების შესახებ. ამ ექსპერიმენტს ჩვენ საკმაოდ დაწვრილებით განვიხილავთ სოციალური გავლენებისადმი მიძღვნილ თავში. აქ კი მხოლოდ აღვნიშნავთ, რომ ფსიქოლოგიური კვლევის სამი ყველაზე მნიშვნელოვანი ეთიკური პრინციპია: ინფორმირებული ცდისპირის თანხმობა, დაწვრილებითი ინფორმირება ამოცანის შესრულების შემდეგ და მინიმალური რისკი.

ინფორმირებული ცდისპირის თანხმობა: ექსპერიმენტატორი ვალდებულია ექსპერიმენტის დაწყებამდე მიაწოდოს პოტენციურ ცდისპირებს შესაძლებლობისდაგვარად მაქსიმალური ინფორმაცია მოცემული კვლევის შესახებ. ცდისპირებმა უნდა იცოდნენ, თუ რა კვლევის მეთოდები გამოიყენება მოცემულ ექსპერიმენტში, რა შესაძლო რისკებისა და სარგებლის შემცველია ის, და რომ აქვთ უფლება უარი თქვან მასში მონაწილეობაზე ექსპერიმენტის დაწყებამდეც და მისი მსვლელობისასაც. თუმცა, კვლევის

მიზნებიდან გამომდინარე, ზოგჯერ შეუძლებელია ცდისპირს მთელი ინფორმაცია მივაწოდოთ. ამ შემთხვევაში მას დაწვრილებით ვუხსნით ყველაფერს კვლევის დასრულების შემდეგ, შინ გაშვებამდე.

დაწვრილებითი ინფორმირება ამოცანის შესრულების შემდეგ: კვლევის დასრულების შემდეგ ცდისპირმა უნდა მიიღოს მეტ-ნაკლებად დაწვრილებითი ინფორმაცია კვლევის მიზნებისა და მეთოდების შესახებ. ცდისპირები სურვილისამებრ სვამენ შეკითხვებს, გამოხატავენ გრძნობებს, იღებენ მონაწილეობას დისკუსიაში. ექსპერიმენტატორი ეხმარება მათ აღიდგინონ შინაგანი წონასწორობა საჭიროების შემთხვევაში და გამოიტანონ სასარგებლო დასკვნები მიღებული გამოცდილებიდან.

მინიმალური რისკი: კვლევაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული შესაძლო საშიშროება არ უნდა აღემატებოდეს ყოველდღიურ ცხოვრებაში არსებული რისკების დონეს. რისკის ერთ-ერთი წყაროა *პირად ცხოვრებაში ჩარევა*. ისეთი დელიკატური საკითხების განხილვისას, როგორცაა სექსი, ნარკოტიკები, ალკოჰოლი, რელიგიური და პოლიტიკური შეხედულებები, ცდისპირი გარანტირებული უნდა იყოს პირადი ინფორმაციის დაცულობით. სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევების მეორე მნიშვნელოვანი რისკის წყაროა *სტრესი*. ექსპერიმენტის ჩატარებისას ცდისპირმა შეიძლება განიცადოს შიში, გაღიზიანება ან რაიმე სხვა ნეგატიური ემოცია. ამ რისკის შედეგების დასაძლევად მკვლევარი კვალიფიცირებულ საუბარს უტარებს ცდისპირს კვლევის დასრულებისთანავე და ცდისპირი სახლში მიდის დამშვიდებული და ახალი სოციალური გამოცდილებით გამდიდრებული.

კვლევის მეთოდები

სოციალურ ფსიქოლოგიაში კვლევის ძირითადი მეთოდებია ექსპერიმენტული მეთოდი და კორელაციური მეთოდი.

ექსპერიმენტული მეთოდი (ექსპერიმენტირება) გულისხმობს ისეთი პროცედურების ჩატარებას, რომლებშიც მკვლევარები სისტემატურად ცვლიან ერთ ან რამდენიმე ფაქტორს (ცვლადებს), რათა გააანალიზონ ამ ცვლილებების გავლენა. მაგალითად, გვანტერესებს, როგორ მოქმედებს ძალადობის სცენების შემცველი ფილმების ყურება ბავშვის ქცევაზე. ამისათვის ბავშვებს ვაყურებინებთ ერთ შემთხვევაში ასეთ ფილმებს და მეორე შემთხვევაში – ფილმებს ძალადობის სცენების გარეშე. შემდგომ კი ვნახავთ, შეიცვალა თუ არა ბავშვის ქცევა და კერძოდ, როგორ შეიცვალა. ფაქტორს, რომელსაც ცვლის ექსპერიმენტატორი, უწოდებენ დამოუკიდებელ ცვლადს, ხოლო ფაქტორს, რომელიც ამის შედეგად იცვლება, უწოდებენ დამოკიდებულ ცვლადს. ზემოთ მოყვანილ მაგალითში ფილმის სახეობა იყო დამოუკიდებელი ცვლადი, რომელიც ღებულობდა ორ მნიშვნელობას: ძალადობის სცენების შემცველი ფილმი და ძალადობის სცენების არშემცველი ფილმი; დამოკიდებული ცვლადი კი იყო ბავშვების ქცევა ფილმის ყურების შემდეგ.

კორელაციური კვლევა წარმოადგენს ორ ან მეტ ფაქტორს ანუ ცვლადს შორის ურთიერთობაზე დაკვირვებას. მკვლევარები გულდასმით აკვირდებიან და ზომავენ ორ ან მეტ ცვლადს, რათა დაადგინონ, არსებობს თუ არა კავშირი ცვლადებს შორის. თუ ცვლადი X-ის მნიშვნელობის ზრდას ახლავს ცვლადი Y-ის მნიშვნელობის ზრდა, მაშინ ამ ორ ცვლადს შორის არის დადებითი კორელაცია; ხოლო თუ ცვლადი X-ის მნიშვნელობის ზრდას ახლავს ცვლადი Y-ის მნიშვნელობის შემცირება, მაშინ ამ ორ ცვლადს შორის უარყოფითი კორელაციაა; თუკი X და Y ცვლადების მნიშვნელობების ცვლილება ერთმანეთთან დაკავშირებული არაა, მაშინ ამ ორ ცვლადს შორის არის

ექსპერიმენტირება

ისეთი პროცედურების ჩატარება, რომლებშიც მკვლევარები სისტემატურად ცვლიან ერთ ან რამდენიმე ფაქტორს (ცვლადებს), რათა გააანალიზონ ამ ცვლილებების გავლენა.

ნულოვანი კორელაცია, ანუ კორელაცია არ არსებობს. მაგალითად, შეიძლება დავადგინოთ, არის თუ არა დაკავშირებული ინტელექტი და იუმორის გრძნობა ერთმანეთთან. აქ ერთი ცვლადი იქნება ინტელექტი და მეორე ცვლადი – იუმორის გრძნობა.

კორელაციური კვლევა:
ორ ან მეტი ფაქტორს ანუ ცვლადს შორის ურთიერთობაზე დაკვირვება.

ორივე ამ მეთოდს აქვს როგორც უპირატესობა, ასევე ნაკლი.

ექსპერიმენტული კვლევის ძირითადი უპირატესობა მდგომარეობს იმაში, რომ ის ადგენს მოვლენებს შორის მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს. კორელაციური კვლევისაგან განსხვავებით, ის იძლევა შესაძლებლობას გაკეთდეს ცალსახა დასკვნა იმის შესახებ, თუ რომელმა მოვლენამ გამოიწვია მეორე მოვლენის არსებობა.

ექსპერიმენტირების შეზღუდულობა, ანუ ნაკლი კი არის ჯერ ერთი ის, რომ ამ მეთოდით შეიძლება ვიკვლიოთ ცვლადების მხოლოდ გარკვეული სახეები; მაგალითად, ექსპერიმენტულად ვერ ვიკვლევთ ძლიერ ემოციებს ან ქცევას ექსტრემალურ პირობებში. მეორეც, ექსპერიმენტირება შეუძლებელია ბუნებრივი შემთხვევების ეფექტების შესასწავლად, მაგალითად, შეუძლებელია გამოვიწვიოთ წყალდიდობა, ხანძარი, მიწისძვრა; და მესამე, ექსპერიმენტი არ გამოდგება მონაცემების დიდი რაოდენობით მოსაპოვებლად.

კორელაციური კვლევის უპირატესობა ისაა, რომ ის შესაძლებლობას გვაძლევს ვიკვლიოთ ისეთი პრობლემები, რომელშიც ჩარევა შეუძლებელია, მაგალითად, შეყვარება, მიწისძვრა, ტორნადო, ფილტვების ანთება და ასეთი რაღაცები. მეორე, კორელაციური კვლევის საშუალებით შესაძლებელია მოვიპოვოთ მეტი ინფორმაცია და შესაბამისად, დავადგინოთ მეტი კავშირები მოვლენებს შორის, ვიდრე ექსპერიმენტირების შემთხვევაში. და მესამე უპირატესობა კორელაციური კვლევისა ისაა, რომ მისი საშუალებით შესაძლებელია ვიკვლიოთ ისეთი საკითხები, რომელთა კვლევაც ეთიკური ან ტექნიკური თვალსაზრისით შეუძლებელია ექსპერიმენტირების შემთხვევაში.

რაც შეეხება კორელაციური კვლევის ნაკლს, ის მდგომარეობს ჯერ ერთი იმაში, რომ მიზეზ-შედეგობრივი კავშირი აქ მხოლოდ იშვიათი გამონაკლისის შემთხვევაში იკვეთება. გამონაკლისია მაგალითად სიტუაცია, როდესაც ვადგენთ კორელაციას ისეთ ცვლადებს შორის, როგორცაა სქესი და აგრესიის დონე, ან ჰაერის ტემპერატურა და მუშაკების შრომის ნაყოფიერება, გასაგებია, რომ ორივე შემთხვევაში პირველი იქნება მიზეზი და არა შედეგი. მეთოდის მეორე ძირითადი ნაკლია ე.წ. მესამე ცვლადის პრობლემა. განსახილველი ცვლადები X და Y შეიძლება იმიტომ კი არ იზრდებიან და მცირდებიან ერთდროულად, რომ ზემოქმედებენ ერთმანეთზე, არამედ ისინი სრულიადაც არ არიან დაკავშირებული ერთმანეთთან და არიან მესამე, სულ სხვა Z ცვლადის შედეგები. მაგალითად, ღიზი და ლუკა ერთდროულად აცხადებენ ხოლმე პროტესტს საბავშვო ბაღში წასვლაზე. რომელი ბავშვი ზემოქმედებს მეორეზე? შეიძლება არც ერთი, მიზეზი არის სულ სხვა რამ, მაგალითად ის, რომ ასეთ დღეებში მამა შინ არის.

ველის კვლევა:

საკვლევი მოვლენის ბუნებრივ პირობებში განხორციელებული კვლევა.

როგორც ექსპერიმენტირება, ასევე კორელაციური კვლევა შეიძლება ჩატარდეს ველის ან ლაბორატორიულ პირობებში. *ველის კვლევა* არის კვლევა, რომელიც ხორციელდება საკვლევი მოვლენის ბუნებრივ პირობებში. *ლაბორატორიული კვლევა* კი ხორციელდება სპეციალურად შექმნილ, ხელოვნურ პირობებში. როდესაც მაღაზიაში შემოსულ მომხმარებელს ვთავაზობთ სხვადასხვა ფერის ყუთში ჩალაგებულ ორცხობილას და ვაფიქსირებთ, თუ რამდენი ორცხობილა გაიყიდება, ეს ველის კვლევაა, ხოლო როდესაც სპეციალურად მოწყობილ ოთახში მოწვეულ ადამიანს წარვუდგენთ ამ ორცხობილის ყუთებს და ვაკეთებინებთ არჩევანს, ეს ლაბორატორიული კვლევა იქნება.

ლაბორატორიული კვლევა:

სპეციალურად შექმნილ, ხელოვნურ პირობებში განხორციელებული კვლევა.

ლაბორატორიული კვლევის ძირითადი უპირატესობებია სიტუაციაზე *კონტროლის* უზრუნველყოფა და აგრეთვე, ჩატარების შედარებით მეტი *სიიაფე* და *სიადვილე*. ნაკლი კი მდგომარეობს იმაში, რომ ცდისპირებმა *იციან*, რომ მათზე ატარებენ კვლევას და ამის გამო შეიძლება ნაკლებ ბუნებრივად მოიქცნენ. მეორე ნაკლად

შეიძლება ჩაითვალოს ის, რომ ექსპერიმენტში ვერ გამოვიყენებთ ცვლადების უკიდურეს მნიშვნელობებს ეთიკური მიზეზების გამო. შეუძლებელია ადამიანი უძილობით ან წყურვილით შიმშილის პირას მივიყვანოთ, ან შევაშინოთ გულის შეტევამდე.

ველის კვლევის უპირატესობაა ის, რომ უფრო რეალისტურია, ახლოსაა რეალობასთან და ამიტომ უფრო თავისუფლად შეიძლება განვაზოგადოთ მისი შედეგები. მეორე უპირატესობაა უკიდურესად ძლიერი ცვლადებისა და სიტუაციების კვლევის შესაძლებლობა. ნაკლი კი არის ის, რომ ამ დროს უფრო ძნელია სიტუაციაზე კონტროლი, შეიძლება თავისთავად შემოიჭრნენ სხვადასხვა არაკონტროლირებადი ცვლადები – ფაქტორები, რომლებიც მოვლენის მსვლელობაზე მოახდენენ გავლენას.

ზემოთ აღწერილი ძირითადი მეთოდების გარდა სოციალური ფსიქოლოგები იყენებენ სხვა მეთოდებსაც:

დაკვირვება გულისხმობს კვლევის მეთოდს, როდესაც მკვლევარი არ ერევა შესასწავლ მოვლენაში და აწარმოებს დაკვირვებას მასზე, სათანადო მონაცემების დაფიქსირებით;

დღიური გულისხმობს დროის მონაკვეთთან მიმართებაში ინფორმაციის რეგისტრაციას, რომელიც შეიძლება გააკეთოს როგორც მკვლევარმა, ასევე თავად კვლევის ობიექტმა მკვლევარის დავალებით;

ინტერვიუ გულისხმობს საკვლევი ადამიანისაგან ინფორმაციის მიღებას მისთვის შეკითხვების დასმის საშუალებით;

გამოკითხვა ნიშნავს გამოსაკვლევი ადამიანებისაგან წინასწარ შემუშავებული კითხვარის საშუალებით ინფორმაციის მიღებას;

ფოკუს-ჯგუფი წარმოადგენს ინფორმაციის შეგროვების პროცესს საკვლევი ადამიანებისაგან შემდგარ ჯგუფში, რომელშიც

მკვლევარი გარკვეული, წინასწარ განსაზღვრული მიმართულებით წარმართავს დისკუსიას.

კვლევის მეთოდის შერჩევა ხდება კვლევის მიზნიდან გამომდინარე. ზოგჯერ მკვლევარმა შეიძლება გამოიყენოს სხვადასხვა მეთოდი ერთი და იმავე საკითხის შესასწავლად და სწორედ ამ სხვადასხვა მეთოდის საშუალებით შეკრიბოს უფრო მდიდარი ინფორმაცია.

აფილაციის ექსპერიმენტული კვლევები

აფილაცია ადამიანის ერთ-ერთი ძირითადი მახასიათებელია და ჩვენ აქ შეძლებისდაგვარად დაწვრილებით განვიხილავთ მის ექსპერიმენტულ კვლევებს, რამდენადაც ისინი წარმოადგენენ კლასიკური სოციალურ-ფსიქოლოგიური ექსპერიმენტული კვლევების თვალსაჩინო ნიმუშს.

აფილაცია:

სხვა ადამიანებთან ერთად ყოფნის ტენდენცია.

აფილაცია არის სხვა ადამიანებთან ერთად ყოფნის ტენდენცია და ის მეტ-ნაკლებად ყველას გვახასიათებს. ეს ტენდენცია ნაწილობრივ თანდაყოლილია და ნაწილობრივ შექმნილი ცხოვრების განმავლობაში. ჯერ ერთი, ჩვენ ვიბადებით უკვე სხვებთან ერთად ყოფნის მოთხოვნილებით; და მეორეც, სოციალური გამოცდილების მიღების განმავლობაში დავისწავლით, რომ სხვა ადამიანები არიან მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების, მიზნის მიღწევისა და ამოცანის გადაჭრის საშუალება და ამიტომ გვივითარდება სხვებთან ერთად ყოფნის ტენდენცია.

აფილაცია დაკავშირებულია სხვადასხვა ფაქტორთან და ერთ-ერთი მათგანი არის შიში. ცხოვრებაზე დაკვირვების საფუძველზე მკვლევარებს გაუჩნდათ ჰიპოთეზა იმის შესახებ, რომ შიში ზრდის აფილაციას. ამ ჰიპოთეზის შესამოწმებლად ჩატარდა კვლევა, სადაც დამოუკიდებელი ცვლადი იყო შიში, ანუ ხდებოდა შიშის სხვადასხვა დონის შექმნა. დამოკიდებული ცვლადი კი იყო

ავილაციის სიძლიერე, ანუ ხდებოდა იმის გაზომვა, თუ რამდენად ძლიერი იყო ცდისპირთა ავილაციის ტენდენცია სხვადასხვა სიძლიერის შიშის პირობებში.

ცდისპირები შეჰყავდათ ლაბორატორიაში, სადაც იყო ძალიან ბევრი სხვადასხვა ელექტრომოწობილობა. მათ უხსნიდნენ, რომ ექსპერიმენტი შეეხებოდა ელექტროშოკის გაგენას მესხიერებაზე. ეს ის შემთხვევაა, როდესაც ცდისპირებისთვის კვლევის ჭეშმარიტი მიზნის თავიდანვე გამხელა შეუძლებელს ხდის საკითხის კვლევას. შიშის განსხვავებული დონეების შესაქმნელად ექსპერიმენტატორი ცდისპირებს განსხვავებულად აღუწერდა ელექტროშოკის სიძლიერეს: ცდისპირების ერთ ჯგუფს ეუბნებოდნენ, რომ ელექტროშოკი იქნებოდა უაღრესად ძლიერი და მტკივნეული, თუმცა არანაირ ზიანს არ მიაყენებდა მათ ჯანმრთელობას, მეორე ჯგუფის ცდისპირებს კი ეუბნებოდნენ, რომ ელექტროშოკი იქნებოდა ძალიან სუსტი და სრულიად უმტკივნეულო. ამდენად, დამოუკიდებელი ცვლადი – შიში – იღებდა ორ მნიშვნელობას: მაღალი შიში და დაბალი შიში.

შემდგომ ცდისპირებს ეუბნებოდნენ, რომ აპარატურის მოსამზადებლად საჭირო იყო ათი წუთი და ამ დროის განმავლობაში მათ უნდა მოეცადათ კომფორტულ ოთახებში, სავარძელებითა და ჟურნალებით. ამასთან, ცდისპირებს სთხოვდნენ აერჩიათ, ექსპერიმენტის დაწყებას მარტო დაელოდებოდნენ თუ სხვებთან ერთად. ეს არჩევანი ზომავდა მათ ავილაციის ტენდენციას. როგორც ნავარაუდები იყო, ძლიერი შიში იწვევდა ავილაციის მეტ ტენდენციას: სხვებთან ერთად ლოდინს არჩევდა „ძლიერი შიშის“ ჯგუფის 63% და „სუსტი შიშის“ ჯგუფის 33%.

ამ კვლევის რამდენადმე შეცვლილი ვარიანტი შესაძლებლობას იძლევა, პასუხი გაეცეს კითხვას, თუ რატომ ზრდის შიში ავილაციის ტენდენციას. წარმოდგენილი ექსპერიმენტის შეცვლილ ვარიანტში ყველაფერი იყო ისევე, როგორც აღწერილია ზემოთ. განსხვავება მდგომარეობდა მხოლოდ იმაში, რომ ცდისპირების

ნაწილს უნდა გაეკეთებინა არჩევანი მარტო ლოდინსა და იმ ადამიანებთან ლოდინს შორის, რომლებიც მონაწილეობას იღებდნენ იმავე კვლევაში; მეორე ნაწილს კი უნდა გაეკეთებინა არჩევანი მარტო ლოდინსა და იმ ადამიანებთან ლოდინს შორის, რომლებიც არ იღებდნენ მონაწილეობას კვლევაში. შედეგად შეშინებული ცდისპირები არჩევდნენ ლოდინს ადამიანებთან, რომლებიც იმყოფებოდნენ ისეთსავე სიტუაციაში, როგორშიც იყვნენ თავად, და არა იმათთან, რომელთაც ჰქონდათ განსხვავებული სიტუაცია. ამდენად, შეშინებულ ადამიანებს ჰქონდათ აფილაციის ტენდენცია მხოლოდ მათი სიტუაციის მსგავს სიტუაციაში მყოფ ადამიანებთან. ეს კი ნიშნავს იმას, რომ *შიშის გამო აფილაციის გაზრდა აიხსნება სოციალური შედარებით*: ადამიანები მიისწრაფიან შეადარონ საკუთარი შეგრძნებები და რეაქციები მათნაირ მდგომარეობაში მყოფი ადამიანების შეგრძნებებსა და რეაქციებს. როდესაც აღმოვჩნდებით ხოლმე ახალ, უჩვეულო სიტუაციაში და ვერ გაგვირკვევია, როგორი რეაქცია მივცეთ მას, მაშინ მივმართავთ სხვა ადამიანებს, როგორც ინფორმაციის წყაროს.

შიშისა და აფილაციის კავშირისადმი მიძღვნილი ზემოთ განხილული ექსპერიმენტული კვლევა ტარდებოდა ლაბორატორიულ პირობებში. ამ საკითხს იკვლევდნენ აგრეთვე ბუნებრივ პირობებში. მაგალითად, ერთ-ერთ ველის ექსპერიმენტულ კვლევაში ცდისპირები იყვნენ პაციენტები, რომელთაც უნდა გაეკეთებინათ კორონარული შუნტირების ოპერაცია. მათ შესაძლებლობა ეძლეოდათ აერჩიათ საავადმყოფოს პალატის მეზობელი: ან სხვა პაციენტი, რომელსაც ასევე უნდა გაეკეთებინა იგივე კორონარული შუნტირების ოპერაცია, ან პაციენტი, რომელმაც უკვე გადაიტანა ეს ოპერაცია. ამ ორი ვარიანტიდან პაციენტების უმეტესობა ირჩევდა პალატაში ყოფნას იმასთან, ვინც უკვე გადაიტანა მათთვის მოსალოდნელი ოპერაცია. პაციენტები თავიანთ არჩევანს ხსნიდნენ იმით, რომ ყოველთვის უკეთესია დაელაპარაკო ადამიანს, რომელმაც უკვე გამოიარა ის, რაც გელოდება, რადგან ეს მეტ

თავდაჯერებულობას შეგძენს. ახალ და პოტენციურად საშიშ სიტუაციასთან შეხვედრისას ადამიანები ხშირად განიცდიან მოთხოვნილებას, იმყოფებოდნენ იმათ გვერდით, ვისაც შეუძლია გაარკვიონ ამ ახალ ვითარებაში.

ცოდნა აფილაციის შესახებ, ისევე როგორც ზოგადად სოციალურ-ფსიქოლოგიური ცოდნა, გვეხმარება საკუთარი თავისა და სხვა ადამიანების გაგებაში. აფილაცია ჩვენი მარტივი, მაგრამ მნიშვნელოვანი მახასიათებელია: ზოგჯერ ვურთიერთობთ ადამიანთან არა მისდამი სიმპათიისა თუ რაიმე სარგებლის მიღების განზრახვით, არამედ უბრალოდ აფილაციის მოთხოვნილების გამო. ჩვენ განვსხვავდებით ერთმანეთისაგან აფილაციის მოთხოვნილების სიძლიერით. აგრეთვე, თითოეულ ჩვენგანს სხვადასხვა დროს განსხვავებული ოდენობის აფილაციის ტენდენცია აქვს.

საკონტროლო შეკითხვები პირველი თავისათვის:

1. რას შეისწავლის ფსიქოლოგია?
2. ჩამოთვალეთ ფსიქოლოგიის დარგები.
3. რას შეისწავლის სოციალური ფსიქოლოგია?
4. რას ნიშნავს მეცნიერული ცოდნა?
5. აღწერეთ ადამიანის ქცევაზე მოქმედი ფაქტორების ექვსი ძირითადი კატეგორია.
6. როდის ჩამოყალიბდა ფსიქოლოგია მეცნიერებად?
7. რატომ დაიწყო სოციალურ ფსიქოლოგიაში მეცნიერული კვლევები მხოლოდ მეოცე საუკუნეში?
8. რაში მდგომარეობს ფროიდის სამი ძირითადი დამსახურება?
9. როდის გახდა სოციალური ფსიქოლოგია ფსიქოლოგიის დამოუკიდებელი დარგი?
10. რატომ განვითარდა სოციალური ფსიქოლოგია ძირითადად შეერთებულ შტატებში?
11. ვინ იყო დიმიტრი უზნაძე?
12. როგორ არის გაგებულნი განწყობა უზნაძის თეორიაში?
13. რა არის ჰიპოთეზა?
14. აღწერეთ სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევის ოთხი ძირითადი მიზანი.
15. რა არის რეპრეზენტატული შერჩევა?
16. რა არის შემთხვევითი შერჩევა?
17. როგორ მოიხსენიებენ ფსიქოლოგიურ კვლევაში მონაწილე ადამიანებს?
18. აღწერეთ ფსიქოლოგიური კვლევის სამი ყველაზე მნიშვნელოვანი ეთიკური პრინციპი.
19. რა არის ექსპერიმენტული კვლევა და რაში მდგომარეობს მისი უპირატესობა და ნაკლი?
20. რა არის კორელაციური კვლევა და რაში მდგომარეობს მისი უპირატესობა და ნაკლი?
21. რა არის ლაბორატორიული კვლევა და რაში მდგომარეობს მისი უპირატესობა და ნაკლი?
22. რა არის ველის კვლევა და რაში მდგომარეობს მისი უპირატესობა და ნაკლი?
23. რას ნიშნავს დამოუკიდებელი ცვლადი და დამოკიდებული ცვლადი?
24. რაში მდგომარეობს მესამე ცვლადის პრობლემა?
25. რაში მდგომარეობს დაკვირვების, დღიურის, ინტერვიუს, გამოკითხვისა და ფოკუს-ჯგუფის მეთოდები?
26. რა არის და რით აიხსნება აფილაციის ტენდენცია?
27. როგორ იკვლიეს ექსპერიმენტულად კავშირი შიშსა და აფილაციას შორის?
28. რატომ ზრდის შიში აფილაციას?

ადამიანის აქცენტი

2



ადამიანის აღქმის თავისებურებები

შთაბეჭდილების ფორმირებისას გამოყენებული ინფორმაციის ტიპები

- ❖ ფიზიკური სტიმულები
- ❖ გამოკვეთილობა
- ❖ კატეგორიები
- ❖ კონტექსტი

შთაბეჭდილებათა ინტეგრირება

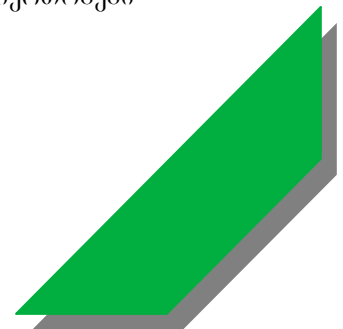
- ❖ შეფასება
- ❖ პოზიტიურობის ტენდენცია
- ❖ ნეგატიურობის ეფექტი
- ❖ გასაშუალოების პრინციპი
- ❖ თანამიმდევრობა
- ❖ მოტივაცია

ქცევის მიზეზების განსაზღვრა

- ❖ სათანადო დასკვნის თეორია
- ❖ კელის სოციალური ატრიბუციის თეორია
- ❖ შეცდომები კაუზალურ ატრიბუციაში
- ❖ კაუზალური ატრიბუციის პრინციპების გამოყენება პრაქტიკაში

არავერბალური კომუნიკაცია

- ❖ პარალინგვისტური არხი
- ❖ ვიზუალური არხი
- ❖ არავერბალური მანიშნებლები და ინტერპერსონალური ურთიერთობები



ადამიანის აღქმის თავისებურებები

შთაბეჭდილებები, რომლებიც ამა თუ იმ მიზეზის გამო გვიყალიბდება სხვების მიმართ, დიდ როლს თამაშობს ჩვენს ცხოვრებაში. ისინი განსაზღვრავენ იმას, თუ როგორ ქცევის ტაქტიკას ავირჩევთ ამ ადამიანების მიმართ და როგორ წარიმართება ჩვენი ურთიერთობები. მოცემულ თავში წარმოდგენილია პიროვნებათაშორისი აღქმის პროცესი. კერძოდ, განხილულია ის, თუ როგორ ვიქმნით შთაბეჭდილებებს სხვა ადამიანების შესახებ და როგორ ინფორმაციას ვიყენებთ ამ დროს; რამდენად ზუსტია ეს შთაბეჭდილებები და რა ფაქტორები ახდენენ მათზე გავლენას. ამ ტიპის ცოდნა გვეხმარება ადამიანის ზუსტ, ობიექტურ აღქმაში, რასაც აქვს არსებითი მნიშვნელობა ურთიერთობებისათვის. რა თქმა უნდა, ამ მნიშვნელოვნების ოდენობა განსხვავებულია სხვადასხვა შემთხვევისათვის. ძნელი არ არის გავისხენოთ ისეთი სიტუაციები, სადაც უაღრესად მნიშვნელოვანი იყო ახალი ადამიანის შესახებ ჩამოგვეყალიბებინა სწორი, ობიექტური შთაბეჭდილება, ან თავად ჩვენ თვითონ დაგვეტოვებინა სასურველი შთაბეჭდილება სხვებზე.

სხვების შესახებ შთაბეჭდილების ფორმირებას ახასიათებს შემდეგი თავისებურებები:

(ა) სხვა ადამიანის შესახებ შთაბეჭდილებას ვაყალიბებთ სწრაფად, მინიმალური ინფორმაციის საფუძველზე, ვინაიდან თავს ვარიდებთ ზედმეტ კოგნიტურ აქტივობას, ვზოგავთ ფსიქიკურ ენერჯიას;

(ბ) ყურადღების ფოკუსირებას ვახდენთ მხოლოდ პიროვნების ყველაზე შესამჩნევ მახასიათებლებზე, ყველაზე შესამჩნევი კი არის ისეთი მახასიათებლები, რომლებიც ადამიანს ხდის სხვებისგან აშკარად განსხვავებულს;

(გ) აღმქმელის მიზნები და მოთხოვნილებები გავლენას ახდენენ მის მიერ სხვების აღქმაზე, მაგალითად, განსხვავებული

შთაბეჭდილება ჩამოგვიყალიბდება ერთი და იმავე ადამიანის შესახებ, თუ ერთ შემთხვევაში ის შეგვხვდება სამარშრუტო ტაქსში და მეორე შემთხვევაში გვექნება მასთან ახლო თანამშრომლობის მოლოდინი;

(დ) ჩვენი კოგნიტური სიძუნწის, ანუ ნაკლები ფსიქიკური ენერჯის ხარჯვის ტენდენციის კიდევ ერთი შედეგია ის, რომ აღქმისას ვახდენთ სტიმულების კატეგორიზაციას, ანუ დაჯგუფებას: თითოეულ ადამიანს ვუყურებთ არა როგორც ცალკეულ ინდივიდს, არამედ როგორც გარკვეული ჯგუფის წევრს და შესაბამისად მივაწერთ მას ამ ჯგუფის მახასიათებლებს;

(ე) სხვების შესახებ შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებისას ვახდენთ მათი ქცევისათვის მნიშვნელობის მიწერას და ამ დროს ვითვალისწინებთ ქცევის კონტექსტს.

შთაბეჭდილების ფორმირებისას გამოყენებული ინფორმაციის ტიპები

შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებაზე გავლენას ახდენს მრავალი სხვადასხვა ტიპის ინფორმაცია. ამ ინფორმაციის ძირითადი კატეგორიებია: გარეგნობა, ქცევა, გამოკვეთილობა, კატეგორიები, კონტექსტი.

ფიზიკური სტიმულები

პირველ შთაბეჭდილებას ადამიანების შესახებ ჩვეულებრივ ვაყალიბებთ ფიზიკური სტიმულების – გარეგნობისა და ქცევის საფუძველზე. ამ დაკვირვებადი ინფორმაციის გამოყენებით საკმაოდ სწრაფად ვაკეთებთ დასკვნებს ახლად აღქმულის მახასიათებლების შესახებ და ვაყალიბებთ დეტალურ წარმოდგენებს მასზე. სპორტუ-

ლად ჩაცმულ ადამიანს მივაწერთ, რომ მას უყვარს სპორტი ან საერთოდ სპორტსმენია; და როდესაც ვხედავთ, რომ გოგონა ეხმარება მოხუც ქალბატონს ავტობუსიდან ჩამოსვლაში, ვასკვნი, რომ ის კეთილია.

გარეგნობა და ქცევა გვაკეთებინებს დასკვნებს პიროვნული თვისებების შესახებ. ადამიანის აღწერა პიროვნული თვისებების საშუალებით უფრო ეკონომიური და გავრცელებულია, ვიდრე ამ მიზნით ქცევის თავისებურებების განხილვა. როდესაც გვეკითხებიან, თუ როგორი ადამიანია ვახტანგი, ჩვენ ვახასიათებთ მას გარკვეული თვისებებით, და ბევრად უფრო იშვიათად ვიწყებთ მოყოლას მისი რაიმე ქცევის შესახებ. ჩვენ რომ დავიწყოთ ვახტანგის ქცევების შესახებ მოყოლა, ამას დასჭირდება ბევრი დრო და ნაკლებ ინფორმაციული იქნება, ვიდრე მისი აღწერა პიროვნული თვისებების საშუალებით.

პიროვნული თვისებები შეიძლება დავახასიათოთ ორი ძირითადი განზომილების მიხედვით. ესენია *კომპეტენტურობა* და *სოციალურობა*. პირველი აღწერს ამოცანასთან დაკავშირებულ მახასიათებლებს, იმას, თუ რამდენად კომპეტენტურია, რამდენად ართმევს თავს ადამიანი ამა თუ იმ ამოცანას; მეორე კი შეეხება სოციალურ ანუ ინტერპერსონალურ მახასიათებლებს, ადამიანს რამდენად უნდა და შეუძლია ურთიერთობა სხვებთან, კეთილგანწყობილია და გახსნილია სოციალური გარემოსადმი. რა თქმა უნდა, ამ ზოგადი განზომილებების საზღვრებში ჩვენ აგრეთვე ვაყალიბებთ უფრო დეტალურ წარმოდგენებს პიროვნების შესახებ. მაგალითად, რამდენად ყურადღებიანია ლიზი მშობლების მიმართ და რამდენად ყურადღებიანია ის მეგობრების მიმართ, ან რამდენად კარგად სწავლობს ფსიქოლოგიას და რამდენად კარგად სწავლობს საბუღალტრო აღრიცხვას.

პიროვნულ თვისებებს ახასიათებს *მდგრადობა* იმ თვალსაზრისით, რომ როგორც კი ვაყალიბებთ რაიმე ქცევიდან გამომდინარე დასკვნებს პიროვნული თვისებების შესახებ, ეს დასკვნები იწყებს

ცხოვრებას თავისი საკუთარი ცხოვრებით. მაგალითად, ჩვენ შეიძლება გავიხსენოთ ჩვენი შთაბეჭდილება ლექსოს შესახებ, რომ ის გონიერი ადამიანია მაშინ, როდესაც უკვე დიდი ხანია დაგვავიწყდა ის კონკრეტული შემთხვევა, როდესაც მან ერთადერთმა ჯგუფში ამოხსნა რთული ამოცანა.

ასე რომ, წარმოდგენები პიროვნული თვისებების შესახებ ერთი მხრივ ყალიბდება თავისთავად, სწრაფად და მინიმალური ინფორმაციის საფუძველზე და მეორე მხრივ, შემდგომ ხშირად ნარჩუნდება დიდი ხნის განმავლობაში, მაშინაც კი, როდესაც დავიწყებას ეძლევა ინფორმაცია, რომლის საფუძველზეც ისინი გაჩნდა. ამიტომ პირველი შთაბეჭდილება უნიკალური მნიშვნელობის მატარებელია და ეს უნდა გავითვალისწინოთ ახალი ურთიერთობების ჩამოყალიბებისას. თავიდან შექმნილი შთაბეჭდილება შემდგომ ძალიან ძნელად ექვემდებარება ცვლილებას.

გამოკვეთილობა

ჩვენ ყურადღებას უფრო მეტად წარვმართავთ აღქმის ველის იმ ობიექტებზე, რომლებიც გამოიკვეთებიან საერთო ფონიდან, ბექგრაუნდიდან. აღქმის ეს თავისებურება ცნობილია როგორც „ფიგურა-ფონის პრინციპი“. შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებისას ძირითად მნიშვნელობას იძენს ის ფაქტი, რომ ყველაზე განმასხვავებელი ორიენტირები იქნება გამოყენებული განსაკუთრებით აქტიურად. მაგალითად, თუ ნინო ლექციაზე შემოვა კატის კნუტით ხელში, მის შესახებ ჩამოყალიბებულ შთაბეჭდილებაზე ყველაზე დიდ გავლენას მოახდენს სწორედ ეს კნუტი. ტანსაცმელი, ვარცხნილობა და ასაკი იქნება მეორადი მნიშვნელობის მატარებელი. მაგრამ თუ ყველა სტუდენტი დადის კატის კნუტით ხელში, ნინოს კნუტს არ ექნება მნიშვნელობა მის შესახებ შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებისათვის.

ობიექტის გამოკვეთილობა განისაზღვრება გარკვეული ობიექტური პირობებით. მათ მიეკუთვნება, უპირველეს ყოვლისა, ობიექტის *სიკაშკაშე, ხმაურიანობა, მოძრაობა და სიახლე*. მეტ ყურადღებას იპყრობს სტუდენტი, რომელსაც აცვია კაშკაშა ფერის კაბა, ან ხმაურობს მაშინ, როდესაც სხვები მშვიდად წერენ ქვიზს, ან ვერ ჩერდება ერთ ადგილზე და მოძრაობს, ან მოდის ლექციაზე სხვებისაგან სრულიად განსხვავებული ვარცხნილობით. საერთოდ *ყველაფერი, რაც სტიმულს ხდის უჩვეულოს მოცემულ კონტექსტში, ხდის მას უფრო გამოკვეთილს და შესაბამისად, შესამჩნევს*.

გამოკვეთილობას აქვს გარკვეული შედეგები ინტერპერსონალური აღქმისათვის. უპირველეს ყოვლისა, ქცევის გამოკვეთილი მახასიათებლები იპყრობს *მეტ ყურადღებას*, ვიდრე ნაკლებად გამოკვეთილი. გარდა ამისა, გამოკვეთილი ადამიანი აღიქმება როგორც მოცემულ გარემოზე *მეტი ზეგავლენის* მქონე. მესამე, რამდენადაც გამოკვეთილი სტიმულები იპყრობენ მეტ ყურადღებას, ისინი აგრეთვე იმსახურებენ უფრო *ექსტრემალურ შეფასებებს*. მაგალითად, მოცემულ გარემოში მყოფი ერთადერთი ახალგაზრდა უფრო ახალგაზრდად აღიქმება, ქალი – უფრო ქალურად, მხიარული – უფრო მხიარულად, უტაქტო – უფრო უტაქტოდ. და მეოთხე, გამოკვეთილობა *აძლიერებს სტერეოტიპების* გავლენას. თუ გამოკვეთილი ადამიანი არის სტერეოტიპული ჯგუფის წევრი, მას უფრო მეტად მიეწერება ამ ჯგუფისათვის დამახასიათებელი სტერეოტიპული მახასიათებლები: ერთადერთ გურულს ჩვენს ჯგუფში აღვიქვამთ როგორც უფრო ენამოსწრებულს, ვიდრე ის სინამდვილეში არის (თუ, რა თქმა უნდა, ვიზიარებთ სტერეოტიპს გურულების ენამოსწრებულობის შესახებ).

კატეგორიები

კატეგორიზაცია:

ობიექტის მოთავსება რაიმე კატეგორიაში .

ჩვენ გვაქვს ტენდენცია, სტიმულები მაშინვე და სპონტანურად აღვიქვათ როგორც რაიმე კატეგორიის ანუ ჯგუფის ნაწილი. კატეგორიზაციის ანუ დაჯგუფების პროცესი გულისხმობს ობიექტის მოთავსებას რაიმე კატეგორიაში და ის ფაქტობრივად არ საჭი-

როებს არც დროს და არც აზროვნებას. უნივერსიტეტში შემოსულები ყოველგვარი ფიქრის გარეშე ვაკუთვნებთ პირველად ნანახ ადამიანს სტუდენტს ან თანამშრომელს, გოგონას ან ბიჭს. ფეხბურთის მატჩზე მისულები კი თავიდანვე ვყოფთ ადამიანებს რამდენიმე სოციალურ ჯგუფად: ერთი გუნდის წევრები, მეორე გუნდის წევრები, მსაჯები და გულშემატკივრები.

კატეგორიზაციას აქვს თავისი შედეგები:

(1) ჯერ ერთი, აღვიქვამთ რა ადამიანს გარკვეული კატეგორიის წარმომადგენლად, მივაწერთ მას ჩვენს წარმოდგენებს ამ კატეგორიის წევრთა შესახებ. ყმაწვილი ვიოლინოთი და ნოტების რეჟულით ხელში აღიქმება როგორც მუსიკოსი. შესაბამისად, მივაწერთ მას სტერეოტიპებს, რომელიც გვაქვს მუსიკოსების შესახებ;

(2) კატეგორიზაციის შემდეგი შედეგი შეეხება ინფორმაციის დამუშავების სისწრაფეს. კვლევებმა დაადასტურეს, რომ მოცემული კატეგორიის სტერეოტიპის შესაბამისი ინფორმაცია მუშავდება უფრო სწრაფად, ვიდრე არაშესაბამისი. მაგალითად, თუ ვიცით, რომ ადამიანი არის მამიდა, უფრო ადვილად აღვიქვამთ, რომ ის არის თბილი და მზრუნველი, ვიდრე იმას, რომ ის არის აგრესიული ან ცანცარა. თუმცა, ვინმეს შეიძლება ჰყავდეს ძალიან ცანცარა მამიდა;

(3) კატეგორიზაციის შედეგია აგრეთვე ის, რომ ტენდენცია გვაქვს გარკვეული კატეგორიისათვის მიკუთვნებული ადამიანის შესახებ წარმოდგენა უფრო მეტად დავაფუძნოთ ცოდნას მოცემული კატეგორიის შესახებ, ვიდრე ამ ადამიანთან დაკავშირებულ ინდივიდუალურ ინფორმაციას. ეს გვიადვილებს და გვიმარტივებს აღქმას და თავიდან გვაცილებს ზედმეტი მენტალური ენერჯის ხარჯვას. რა თქმა უნდა, რაც უფრო მეტი მოტივაცია გვაქვს ზუსტი წარმოდგენის შესაქმნელად, მით უფრო ნაკლებ ყურადღებას უნდა ვაქცევდეთ კატეგორიით შექმნილ სტერეოტიპულ ინფორმაციას და მეტად უნდა გამოვიყენოთ კონკრეტული ინდივიდუალური ინფორმაცია;

(4) დაბოლოს, კატეგორიზაცია შესაძლოა შეცდომის წყაროდ იქცეს. ეს განსაკუთრებით უნდა იქნეს გავითვალისწინებელი მნიშვნელოვანი ურთიერთობების ფორმირებისას.

კონტექსტი

შთაბეჭდილების ფორმირებაზე გავლენას ახდენს კონტექსტის გარემო, რომელშიც ხდება აღქმა. ინფორმაციულობის მხრივ კონტექსტები განსხვავდებიან ერთმანეთისგან იმ აზრით, რომ იძლევიან მეტ-ნაკლებად *დამატებით ინფორმაციას* აღქმის ობიექტის შესახებ. როდესაც გვიან დამით უკაცრიელ ქუჩაში მივდივართ შინისაკენ და სწრაფი ნაბიჯით გვიახლოვდება ჯიბეებში ხელეჩაწყობილი, ქურთუკის საყელაოაწეული ახალგაზრდა მამაკაცი, სიტუაცია ვერანაირი ინფორმაციით ვერ დაგვეხმარება მისი განზრახვის დასადგენად: შეიძლება მას გზის კითხვა უნდა, შეიძლება ახლობელია და მოსაკითხად მოდის, შეიძლება ყანადია ან მანიაკი. მაგრამ თუ იგივე მამაკაცი აი ასე, ჯიბეებში ხელეჩაწყობილი და იმავე ქურთუკით დაგვეხვდა ჩვენი უბნის ახალ მაღაზიაში დახლს უკან მდგომი, მისი განზრახვა და მოტივაცია ნათელია – ის ჩვენი ახალი მაღაზიის გამყიდველია.

აღქმის
კონტექსტი:

გარემო, რომელშიც ხდება აღქმა.

კონტექსტმა აგრეთვე შეიძლება შეცვალოს აღქმული *თვისების მნიშვნელობა* და ერთი და იგივე თვისება სხვადასხვა კონტექსტში განსხვავებულად იქნეს აღქმული. თვისება „ჭკვიანის“ მნიშვნელობა იქნება დადებითი ცოდნის კონტექსტში, როდესაც ეს ადამიანი კეთილი და კაცთმოყვარე პოლიციელია. მაგრამ „ჭკვიანის“ მნიშვნელობა იმ შემთხვევაში, როდესაც ადამიანი ბოროტი და დაუნდობელი ტერორისტია, იქნება უარყოფითი. ეს თვისება მოცემულ ადამიანს კიდევ უფრო საშიშს ხდის.

გარდა იმისა, რომ კონტექსტმა შეიძლება მოგვაწოდოს დამატებითი ინფორმაცია აღქმის ობიექტის შესახებ და შეცვალოს აღქმული თვისების მნიშვნელობა, მას აგრეთვე შეიძლება ჰქონდეს

კონტრასტის და ასიმილაციის ეფექტები. კონტრასტის ქვეშ იგულისხმება მსჯელობის დამახინჯების ეფექტი გარემო კონტექსტისაგან დაცილების მიმართულებით: ზომიერად ლამაზი გოგონა ძალიან ლამაზი გოგოების გარემოცვაში აღიქმება როგორც ბევრად უფრო ნაკლებ ლამაზი. ასიმილაციის ქვეშ კი იგულისხმება მსჯელობის დამახინჯება კონტექსტუალური სტანდარტის მიმართულებით: ზომიერად ლამაზი გოგონა აღიქმება კიდევ უფრო ლამაზად ძალიან ლამაზი გოგოების გარემოცვაში. მაშ რა ქნას ზომიერად ლამაზმა გოგონამ, როგორი გარემო აირჩიოს? შემდეგი აზრების წაკითხვამდე დახურეთ წიგნი ხუთი წუთით და თავად დაფიქრდით.

მაშ ასე, ვუბრუნდებით „ზომიერად ლამაზ გოგონას“. იმედია დაფიქრდით და წამით მაინც გაგიელვათ აზრმა, რომ მნიშვნელოვანსა და სერიოზულ პირად თუ საქმიან ურთიერთობებში მრავალი სხვა თვისება ბევრად უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე გარეგნული სიბლი. და მაინც, „ზომიერად ლამაზ გოგონას“ შეიძლება მივცეთ რჩევა. არა მხოლოდ სილამაზესთან, არამედ საერთოდ ყველა მახასიათებელთან დაკავშირებით არსებობს გარკვეული ფაქტორები, რომლებიც განსაზღვრავენ იმას, თუ რომელ ეფექტს ექნება ადგილი: კონტრასტის თუ ასიმილაციის. შთაბეჭდილებათა ასიმილაციას კონტექსტთან უფრო მეტად აქვს ადგილი, როდესაც ინფორმაციას სხვა ადამიანის შესახებ ვამუშავებთ ზედაპირულ დონეზე. ასიმილაციის ეფექტის ალბათობა ბევრად ნაკლებია, როდესაც სამიზნე პიროვნების შესახებ ინფორმაცია მუშავდება უფრო საგულდაგულოდ და სისტემურად.

რაც შეეხება უშუალოდ სილამაზეს, საინტერესო მონაცემებს გვთავაზობს ერთ-ერთი კვლევა, რომელშიც მონაწილეებს წარუდგენდნენ ორ ადამიანს – ერთს საშუალო გარეგნობით და მეორე იმავე სქესის ადამიანს საშუალოზე უკეთესი ან საშუალოზე უარესი გარეგნობით. ამასთან, ზოგ შემთხვევაში ეუბნებოდნენ, რომ მეორე ადამიანი არის პირველის მეგობარი და ზოგ შემთხვევაში – რომ მეორე ადამიანი არის პირველისათვის უცხო. შედეგად, როდ-

კონტრასტის ეფექტი აღქმისას:

მსჯელობის დამახინჯება გარემო კონტექსტისაგან დაცილების მიმართულებით.

ასიმილაციის ეფექტი აღქმისას:

მსჯელობის დამახინჯება კონტექსტუალური სტანდარტის მიმართულებით.

საც ორ ადამიანს თვლიდნენ მეგობრად, ადგილი ჰქონდა ასიმილაციის ეფექტს: პირველი ადამიანი აღიქმებოდა როგორც უფრო მიმზიდველი ძალიან მიმზიდველი მეგობრის გვერდით და როგორც ნაკლებ მიმზიდველი ძალიან არამიმზიდველი მეგობრის გვერდით. მაგრამ როდესაც ამ ორ ადამიანს თვლიდნენ ერთმანეთისათვის უცხოდ, ადგილი ჰქონდა კონტრასტის ეფექტს: საშუალო გარეგნობის ადამიანი ფასდებოდა ნაკლებ მიმზიდველად ძალიან მიმზიდველი უცხოს გვერდით, და პირიქით – უფრო მიმზიდველად ძალიან არამიმზიდველი უცხოს გვერდით. ამ შედეგებს ადგილი ჰქონდა ორივე სქესის შემთხვევაში.

სილამაზის ეფექტების შესახებ სხვა საინტერესო ინფორმაცია გველოდება შემდეგ თავებში. ეს აქტუალური საკითხია როგორც პირად, ასევე საქმიან და ყოველდღიურ ურთიერთობებში.

შთაბეჭდილებათა ინტეგრირება

შთაბეჭდილებათა ინტეგრირება ადამიანის აღქმისას:

ადამიანის შესახებ შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებისას ინფორმაციის სხვადასხვა ნაწილის გაერთიანება ერთ მთლიან წარმოდგენად.

ადამიანის შესახებ შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებისას გვიხდება ინფორმაციის სხვადასხვა ნაწილის გაერთიანება ერთ მთლიან წარმოდგენად. ამასთან, ეს სხვადასხვა ინფორმაცია ხშირად მეტ-ნაკლებად წინააღმდეგობრივია. მაგალითად, ადამიანის შესახებ ვიცით, რომ ის არის კეთილი და გულისხმიერი, აგრეთვე, არ უყვარს ცხოველები და აღიზიანებს სკოლამდელი ასაკის ბავშვები. სხვადასხვა წარმოდგენის, ინფორმაციის ინტეგრირება, გაერთიანება ერთ მთლიან წარმოდგენად ხორციელდება რიგი პრინციპების მიხედვით, რომლებიც ქვემოთაა წარმოდგენილი.

შეფასება

სხვა ადამიანის შესახებ ჩვენი მთლიანი შთაბეჭდილების მორგანიზირებელ მაჩვენებლებში ყველაზე მნიშვნელოვანია საშემფასებლო მაჩვენებელი, ანუ უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, ის, თუ რამდენად მოგვწონს ან არ მოგვწონს ადამიანი.

სისტემური კვლევების შედეგად დადგინდა სამი ძირითადი განზომილება, რომლებიც ყველაზე დიდ როლს ასრულებენ შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებაში. აღქმის საფუძვლად მდებარე უმნიშვნელოვანესი განზომილებაა *საშემფასებლო* განზომილება (უკიდურესი მნიშვნელობებით კარგი-ცუდი), მასზე რამდენადმე ნაკლები, მაგრამ დანარჩენ განზომილებებზე მნიშვნელოვანი ორი განზომილებაა *ძალის* (ძლიერი-სუსტი) და *აქტიურობის* (აქტიური-პასიური) განზომილებები. ამ განზომილებებთან დაკავშირებით ინფორმაციას გადამწვეტი როლი ექნება ერთიანი შთაბეჭდილების ფორმირებისას.

პოზიტიურობის ტენდენცია

მთლიანი შთაბეჭდილების ჩამოყალიბების ერთ-ერთი ფაქტორია ჩვენი ტენდენცია, აღვიქვათ ადამიანები უფრო პოზიტიურად, ვიდრე ნეგატიურად. კვლევებმა აჩვენეს, რომ სხვადასხვა სიტუაციაში მიდრეკილნი ვართ სხვების უფრო დადებითად აღქმისაკენ. ეს არის იმის პირდაპირი შედეგი, რომ ჩვენ თავს ვგრძნობთ უფრო უკეთ ყველაფერი კარგის, და მათ შორის კარგი ადამიანების, გარემოცვაში და ამიტომ ვცდილობთ დავინახოთ სხვებში უფრო დადებითი, ვიდრე უარყოფითი. და მეორე, პოზიტიურობის ტენდენცია აიხსნება იმითაც, რომ ჩვენ განვიცდით მსგავსებას სხვა ადამიანებთან უფრო მეტად, ვიდრე პიროვნულობის არმქონე ობიექტებთან და ამიტომ ვაძლევეთ ადამიანებს უკეთეს შეფასებებს.

პოზიტიურობის ტენდენცია ადამიანის აღქმისას:

ტენდენცია, აღვიქვათ ადამიანები უფრო პოზიტიურად, ვიდრე ნეგატიურად.

ნეგატიურობის ეფექტი

ნეგატიურობის ეფექტი ადამიანის აღქმისას:

ადამიანის შესახებ მიღებული ნეგატიური ინფორმაციის მეტი ზეგავლენა მის შესახებ საერთო წარმოდგენაზე.

იმასთან დაკავშირებით, რომ ჩვენ ვხედავთ ყველაფერს უფრო დადებითად, იქმნება პოზიტიურობის საერთო ფონი და ნეგატიური ინფორმაცია ხდება უფრო გამოკვეთილი, შესამჩნევი და შესაბამისად, მეტი ზეგავლენის მქონე. გარდა ამისა, თვითგადარჩენის ინსტიქტის გამო მიდრეკილნი ვართ მეტი ყურადღება დაუთმობთ ნეგატიურ ინფორმაციას და ამით ავიცილოთ შესაძლო საფრთხე. ამიტომ ადამიანის შესახებ საერთო შთაბეჭდილების ფორმირებისას ნეგატიურ ინფორმაციას აქვს მეტი წონა, ვიდრე პოზიტიურს და ამას ვუწოდებთ ნეგატიურობის ეფექტს.

გასაშუალოების პრინციპი

გასაშუალოების პრინციპი ადამიანის აღქმისას:

სხვადასხვა პოზიტიური და ნეგატიური მახასიათებლების ადამიანისათვის მიწერის ოდენობების საშუალო არითმეტიკული, მათი წონების გათვალისწინებით.

ადამიანებს მივაწერთ სხვადასხვა მახასიათებელს. თითოეული მათგანი პოზიტიურია ან ნეგატიური და მიეწერება ადამიანს მეტ-ნაკლები ოდენობით. მთლიანი შთაბეჭდილების ჩამოსაყალიბებლად ვიღებთ მათ საშუალო არითმეტიკულს. ამასთან, ვითვალისწინებთ თითოეულის წონას ანუ იმას, თუ რამდენად მნიშვნელოვანი არის ის, და ვანიჭებთ შესაბამის კოეფიციენტს. ასე რომ, ხდება პიროვნული თვისებების მაჩვენებელთა საშუალო არითმეტიკულის გამოთვლა შესაბამისი წონის გათვალისწინებით. რა თქმა უნდა, ჩვეულებრივ ეს გამოთვლები არ ხორციელდება კალკულატორით ხელში, არამედ ატარებს მიახლოებით ხასიათს. თუმცა, გარკვეულ შემთხვევაში, მაგალითად სპეციალისტის მიერ ორგანიზაციაში მუშაკის ან კლინიკაში პაციენტის შეფასებისას, ხშირად სწორედ ასე ხდება პიროვნების ზუსტი შეფასება.

თანამიმდევრობა

ჩვენ ტენდენცია გვაქვს ჩამოვაყალიბოთ სხვა ადამიანების შესახებ სტაბილური, თანამიმდევრული საშემფასებლო დახასიათებები. რამდენადაც შეფასება ადამიანის აღქმის ყველაზე მნიშვნელოვანი პარამეტრია, ჩვენ მიდრეკილნი ვართ დავეყთ ადამიანები კარგებად და ცუდებად, შემდგომ კი აღვიქვათ სხვა მახასიათებლები ამ ძირითადი შეფასების შესაბამისად. მოწონებულ ადამიანს მიეწერება ბევრი სხვა კარგი თვისება. თუ ადამიანი მოგვწონს, მეტი ალბათობაა დავასკვნათ, რომ ის არის ჭკვიანი, კეთილი, მხიარული. და პირიქით, თუ ადამიანი არ მოგვწონს, იმის ალბათობა, რომ დავასკვნათ – ის არის მახინჯი, უნიჭო, ზარმაცი, უზრდელი – მეტია.

ზოგჯერ სხვა ადამიანების შესახებ გვაქვს წინააღმდეგობრივი ინფორმაცია. მაგალითად, ნიკას ვთვლით მხიარულ და ხუმარა ბიჭად, ქალბატონმა ქეთიმ კი გვითხრა, რომ ნიკა ზედმეტად დინჯი და სერიოზულია. ცოტა ძნელი იქნება ამ ახალი ინფორმაციის ჩართვა უკვე არსებულ საერთო წარმოდგენაში.

არსებული წარმოდგენების შეუსაბამო ინფორმაცია ხშირად კარგად გვამახსოვრდება. ეს ხდება იმიტომ, რომ არსებულ საერთო წარმოდგენაში ახალი ინფორმაციის შესატანად დიდი სამუშაოს ჩატარება გვჭირდება. უნდა ვიფიქროთ – საიდან მოვიდა ეს ინფორმაცია, არის თუ არა მისი წყარო სანდო, რატომ შეიძლება ის გაჩენილიყო და მრავალი ამგვარი საკითხის შესახებ. ამდენად, ამ ახალი შეუსაბამო ინფორმაციის დამუშავებისთვის გაწეული რთული სამუშაოს შედეგად ახალი მონაცემები საერთო შთაბეჭდილებაში უფრო მნიშვნელოვან როლს ითამაშებს, ვიდრე არსებულ საერთო შთაბეჭდილებასთან თავსებადი ინფორმაცია.

მოტივაცია

ჩვენი მიზნები და გრძნობები სხვების მიმართ გარკვეულწილად განსაზღვრავენ იმას, თუ როგორ ინფორმაციას შევარჩევთ მათ შესახებ. *მიზნები და გრძნობები* ქმნიან მოტივაციურ ფაქტორს სხვა ადამიანის აღქმისას.

გავიცანით გოგონა, რომელთანაც ერთად ან უნდა ვითანამშრომლოთ ბიზნეს-გეგმის დაწერისას, ან ვიმდგროთ საახალწლო კონცერტზე. ამ ორ შემთხვევაში ყურადღებას მივაქცევთ გოგონას სხვადასხვა ტიპის მახასიათებლებს. მაგრამ შემდგომ თუ გვეტყვიან, რომ გოგონა ჩვენი ძმის საცოლეა, ალბათ ეს ორივე ტიპის მახასიათებლები დაგვაფიქვდება და ფოკუსირებას მოვახდენთ სრულიად სხვა ასპექტებზე.

მიზნის გარდა, ადამიანის აღქმაზე გავლენას ახდენს აღმქმელის ემოციური მდგომარეობა აღქმის მომენტში. დილით გეზულობთ, რომ სტატისტიკაში ჩაიჭერთ და მოგიწევთ ამ საგნის თავიდან გავლა. შემდგომ აღიხართ სამარშრუტო ტაქსში, მიმოიხედავთ და ალბათ „აღმოაჩენთ“, რომ გარშემო ერთმანეთზე უფრო მახინჯი და უსიამოვნო ადამიანები არიან. მეორე შემთხვევაში დილით იგივე მონიტორი გამცნობთ, რომ თქვენმა პროექტმა გაიმარჯვა და გამოგეყოთ გრანდიოზული თანხა საყვარელი საქმის კეთებისათვის. როდესაც ახვალთ იმავე სამარშრუტოში, სადაც დაგხვდებათ იგივე ხალხი, თქვენ „დაინახავთ“ თქვენ გარშემო საოცრად მომხიბვლელსა და სასიამოვნო ადამიანებს.

ქცევის მიზეზების განსაზღვრა

ადამიანის აღქმის ერთ-ერთი არსებითი ასპექტია მისი ქცევის მიზეზის აღქმა. *პიროვნების მახასიათებლების აღქმის გარდა, ჩვენ აგრეთვე აღვიქვამთ მისი ქცევის მოტივებსაც, იმას, თუ რატომ იქცევა ადამიანი ასე თუ ისე.* ეს გვეხმარება გარემოს უკეთ გაგებაში, პროგნოზირებასა და კონტროლში. *ქცევისათვის მიზეზის მიწერის პროცესს ფსიქოლოგები უწოდებენ კაუზალურ ატრიბუციას* (ინგლისურად: causal – მიზეზობრივი, attribution – მიწერა). ჩვენი კაუზალური ატრიბუციებიდან უმეტესობა ფაქტობრივად ავტომატურია და შეფარული საერთო შთაბეჭდილებებში. მაგრამ ხანდახან გარკვეული ადამიანები ან ვითარებათა ერთობლიობა გვიბიძგებს განსაკუთრებული ყურადღების გამოჩენისკენ. ეს განაპირობებს ჩვენს მცდელობას დავადგინოთ, რატომ ვითარდება ან განვითარდა მოვლენები სწორედ ასე. კერძოდ, ჩვენ განსაკუთრებით მიდრეკილნი ვართ კაუზალური ატრიბუციების ჩამოყალიბებისაკენ მაშინ, როდესაც ხდება რაიმე მოულოდნელი ან უსიამოვნო, რამდენადაც *მოულოდნელი ან ნეგატიური მოვლენები ქმნიან უფრო მაღალი წინასწარმეტყველებადობის მოთხოვნილებას.* ჩვენ გვინდა გავერკვეთ მოვლენებში იმისთვის, რომ შევძლოთ მისი განვითარების წინასწარმეტყველება და კონტროლი. რა თქმა უნდა, სრული პროგნოზირება ხშირად შეუძლებელია, მაგრამ პროგნოზირების გარკვეული ხარისხი აუცილებელია, რათა შევძლოთ სიტუაციის კონტროლი ჩვენი ინტერესების შესაბამისად. ხაზგასასმელია, რომ *კაუზალურ ატრიბუციაში ივულისხმება მიზეზის მიწერა არა მხოლოდ სხვისი ქცევისათვის, არამედ საკუთარი ქცევისათვის.* ზოგჯერ ჩვენივე ქცევის აღქმის საფუძველზე ვაკეთებთ გარკვეულ დასკვნებს საკუთარი თავის შესახებ.

კაუზალური ატრიბუცია:

სხვისი ან საკუთარი ქცევისათვის მიზეზის მიწერის პროცესი.

ქცევისათვის მიწერილი მიზეზების მთელი მრავალფეროვნება შეიძლება დაიყოს ორ ძირითად კატეგორიად: შინაგან და გარეგან მიზეზებად. შინაგან მიზეზებში ივულისხმება თავად ადამიანთან დაკავშირებული ფაქტორები, როდესაც პიროვნების ქცევას განსაზ-

ღვრავს მისი პიროვნული თვისებები, განზრახვები, მოტივები, გრძნობები, აზრები. გარეგან მიზეზებში კი იგულისხმება გარემო ფაქტორები, სოციალური და ფიზიკური სამყაროს სხვადასხვა ასპექტი. კაუზალური ატრიბუციის თეორიები აქცენტს აკეთებენ ამ ორი კატეგორიის მიზეზების გამიჯვნაზე, რამდენადაც ადამიანის შესახებ წარმოდგენის შესაქმნელად პრინციპული მნიშვნელობა აქვს იმას, თუ სად არის მისი ქცევის მიზეზები: მასში, მის გარემოში, თუ მასშიც და გარემოშიც ერთდროულად. ქვემოთ მოკლედ განვიხილავთ კაუზალური ატრიბუციის ორ ყველაზე პოპულარულ თეორიას.

სათანადო დასკვნის თეორია

სათანადო დასკვნის თეორია:

თეორია, რომლის თანახმად, სხვების პიროვნული მახასიათებლების შესახებ დასკვნას ვაკეთებთ ყურადღების ფოკუსირებით ყველაზე ინფორმაციულ ქცევებზე, რომელთაც მიეკუთვნება თავისუფლად არჩეული, არატიპური შედეგების მქონე და სოციალურად არასასურველი ქცევები.

კაუზალური ატრიბუციის სათანადო დასკვნის თეორია, ფაქტობრივად, აღწერს, თუ როგორ ვიყენებთ მოცემული ქცევის კონტექსტს იმის დასადგენად, ქცევის მიზეზი თავად ადამიანს უკავშირდება თუ ის გარემო ფაქტორების შედეგია. თუ ქცევა აღიქმება როგორც ადამიანის მახასიათებლებით გამოწვეული, ვაკეთებთ სათანადო დასკვნებს, ანუ ასეთი ქცევა განიხილება როგორც მნიშვნელოვანი და სასარგებლო ადამიანის ხასიათის გასაგებად. სხვებზე დაკვირვებით განვსაზღვრავთ მათ პიროვნულ მახასიათებლებს და ამას ვაკეთებთ ყურადღების ფოკუსირებით ისეთ ქცევებზე, რომლებიც გვეჩვენება ყველაზე ინფორმაციულებად. სათანადო დასკვნის თეორია ასეთებად სამი ტიპის ქცევას განიხილავს.

ჯერ ერთი, ჩვენ განვიხილავთ მხოლოდ ისეთ ქცევებს, რომლებსაც ვთვლით *თავისუფლად არჩეულებად* და იგნორირებას ვუკეთებთ ქცევებს, რომლებიც მოცემული ადამიანისათვის ამა თუ იმ გზით იყვნენ თავს მოხვეულები.

მეორე, ჩვენ დიდ ყურადღებას ვუთმობთ ქცევებს, რომლებსაც აქვთ *არატიპური შედეგები*. მაგალითად, თუ ვიგებთ, რომ

მომხიბვლელი ნუციკო ცოლად მიყვება ლამაზ, მდიდარ და მასზე ძალიან შეყვარებულ ყმაწვილს, ვერაფერს ვიტყვით ნუციკოს პიროვნული მახასიათებლების შესახებ. მაგრამ თუ საქმრო არის მახინჯი და არც ისე ძალიან უყვარს საცოლდე, სამაგიეროდ კი საკმაოდ მდიდარია, მაშინ დავასკვნით, რომ ნუციკოსათვის ფინანსური ფაქტორი ყველაზე მნიშვნელოვანია. ამ მაგალითში ქცევის არატიპური შედეგია ის, რომ ლამაზი გოგონა ცოლად მიყვება მახინჯ ყმაწვილს, რომელსაც ის არ უყვარს. ამასთან, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ქცევა ინფორმაციული იქნება, თუ გვეცოდინება, რომ ნუციკომ დამოუკიდებლად მიიღო გადაწყვეტილება და არა იძულებით.

და მესამე, სათანადო დასკვნის თეორია თვლის, რომ ჩვენ ასევე ინფორმაციულად ვთვლით და შესაბამისად, დიდ ყურადღებას ვუთმობთ ქცევებს, რომელთაც აქვთ უდაბლესი მაჩვენებლები სოციალური სასურველობის შკალაზე. ჩვენ მეტს ვიგებთ სხვა ადამიანების თავისებურებების შესახებ *სოციალურად არასასურველი* ქცევებიდან, ვიდრე ვიგებთ უმრავლესობისათვის დამახასიათებელი და სოციალურად მისაღები ქცევებიდან.

ამდენად, მოცემული თეორიის თანახმად, ჩვენ ვთვლით, რომ სხვების ქცევა ასახავს მათ მახასიათებლებს, თუ ეს ქცევა არჩეულია თავისუფლად, აქვს არატიპური შედეგები და სოციალურად არასასურველია.

კელის სოციალური ატრიბუციის თეორია

კელის თეორიის თანახმად, სხვა ადამიანების ქცევის მიზეზების დადგენისას ყურადღების ფოკუსირებას ვახდენთ სამ ძირითად ასპექტთან დაკავშირებულ ინფორმაციაზე. ეს ასპექტებია: *შეთანხმებულობა, თანამიმდევრობა და დიფერენციაცია*.

კელის სოციალური ატრიბუციის თეორია:

თეორია, რომლის თანახმად, სხვა ადამიანების ქცევის მიზეზების დადგენისას ყურადღების ფოკუსირებას ვახდენთ ინფორმაციაზე, რომელიც დაკავშირებულია სამ ძირითად ასპექტთან – შეთანხმებულობასთან, თანამიმდევრობასთან და დიფერენციაციასთან.

შეთანხმებულობაში იგულისხმება ის, თუ რამდენად მსგავსია მოცემული ადამიანისა და *სხვა ადამიანების* რეაქციები გარკვეულ სტიმულებსა თუ მოვლენებზე. რაც უფრო მეტი ადამიანი რეაგირებს ერთნაირად, მით მეტი იქნება შეთანხმებულობა. თანამიმდევრობაში იგულისხმება ის, თუ საერთოდ რამდენად ტიპურია მოცემული ადამიანის რეაქცია მოცემულ სტიმულზე ან მოვლენაზე, ანუ რეაგირებს თუ არა ასევე *სხვა დროსაც* იმავე სიტუაციაში. და მესამე, ჩვენ ვითვალისწინებთ დიფერენციაციას – ასევე რეაგირებს თუ არა მოცემული ადამიანი *სხვა სტიმულებსა თუ მოვლენებზე*.

განვიხილოთ ასეთი სიტუაცია: ვხედავთ, რომ სუპერმარკეტში მოღარეს ეჩხუბება საშუალო ასაკის მამაკაცი. იმისათვის, რომ გავარკვიოთ ასეთი ქცევის მიზეზი, ჩვენ გავითვალისწინებთ შემდეგ ინფორმაციას: (1) ეჩხუბებიან ხოლმე თუ არა ამ მოღარეს სხვა მომხმარებლებიც (როგორია შეთანხმებულობა), (2) ჩხუბობს ხოლმე თუ არა მოცემული ადამიანი ამ სიტუაციაში სხვა დროსაც (როგორია თანამიმდევრობა), (3) ჩხუბობს ხოლმე თუ არა მოცემული ადამიანი სხვა სიტუაციებში (როგორია დიფერენციაცია).

რა თქმა უნდა, ყოველთვის ცალსახად ძნელია დავასკვნათ, არის თუ არა ქცევის მიზეზი თავად ადამიანში, მაგრამ ამას მაინც ვაკეთებთ გარკვეული მიახლოებით. გარდა ამისა, ვცდილობთ რა დავზოგოთ ჩვენი ფსიქიკური ენერგია, ყოველთვის გულდასმით არ ვაანალიზებთ სხვა ადამიანის ქცევის და ვხელმძღვანელობთ ჩვენი წარსული გამოცდილებით. თუ ზემოთ აღწერილი ინცინდენტის დროს ჩვენ უბრალოდ სხვა მომხმარებელი ვართ, ალბათ არ დავიძაბებით მოცემული ადამიანის ქცევის მიზეზის დასადგენად. მაგრამ ამ შემთხვევის მიზეზის გარკვევას აუცილებლად დაიწყებს მთავარი მენეჯერი, რომელსაც უნდა ჰავდეს კვალიფიცირებული თანამშრომელი და კმაყოფილი მომხმარებელი.

შეცდომები კაუზალურ ატრიბუციაში

ატრიბუცია შეიძლება გახდეს ზოგიერთი შეცდომის მიზეზი. მათ შორის სამი ძირითადია: ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა, მოქმედ-დამკვირვებლის ეფექტი და თვითდაცვითი შეცდომა.

ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა ისაა, რომ ჩვენ გვაქვს ტენდენცია, სხვა ადამიანის ქცევა უფრო მეტად ავსხნათ თავად ამ ადამიანის მახასიათებლებით, ვიდრე გარემო ფაქტორებით. როდესაც ვხედავთ, რომ ერთი ადამიანი მეორეს თანაგრძნობით და ყურადღებით ესაუბრება, გვაქვს ტენდენცია, დავასკვნათ, რომ პირველი თანამგრძნობი და ყურადღებიანი ადამიანია და არა ვიფიქროთ, რომ მას ამაში დიდ თანხას უხდიან ან ეს მისი მოვალეობაა. ატრიბუციის ამ შეცდომასთან დაკავშირებით ჩატარდა საინტერესო კვლევა. სტუდენტების ორ ჯგუფს ესაუბრებოდა ადამიანი, რომელიც სინამდვილეში ექსპერიმენტატორის ინსტრუქციის მიხედვით მოქმედებდა, რაც სტუდენტებმა არ იცოდნენ. ერთ ჯგუფს ეს ადამიანი ესაუბრებოდა მეგობრულად და თბილად, მეორეს – არამეგობრულად და კრიტიკულად. ამასთან, ორივე ჯგუფის ერთ ნახევარს ეუბნებოდნენ, რომ ეს ადამიანი მოქმედებდა სპონტანურად, უშუალოდ, თავისი სურვილის მიხედვით, მეორე ნახევარს – რომ ის მოქმედებდა ექსპერიმენტატორის მითითებების თანახმად. საუბრის დამთავრების შემდეგ სტუდენტებს სთხოვდნენ ამ ადამიანის შეფასებას. შედეგად სტუდენტები აფასებდნენ მას როგორც მეგობრულსა და თბილს იმ შემთხვევაში, როდესაც ის მოქმედებდა მეგობრულად და თბილად, და როგორც არამეგობრულსა და კრიტიკულს იმ შემთხვევაში, როდესაც ის მოქმედებდა არამეგობრულად და კრიტიკულად. საინტერესოა ის, რომ ასეთ შედეგებს ჰქონდა ადგილი იმისგან დამოუკიდებლად, თუ რას ეუბნებოდნენ მათ მოცემული ადამიანის ქცევის ნებაყოფლობითობის შესახებ – მოქმედებდა ის თავისი ნებით თუ მიღებული ინსტრუქციის შესაბამისად. ამდენად, ექსპერიმენტში ქცევის მიზეზის ატრიბუცია ხდებოდა ადამიანის შინაგან ფაქტორებზე მაშინაც კი, როდესაც სტუ-

ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა:

ტენდენცია, სხვა ადამიანის ქცევა უფრო მეტად ავსხნათ თავად ამ ადამიანის მახასიათებლებით, ვიდრე გარემო ფაქტორებით.

დენტებმა იცოდნენ, რომ ადამიანის ქცევა განპირობებული იყო მიღებული ინსტრუქციით, ანუ გარე ფაქტორებით. რა თქმა უნდა, ჩვენ ქცევის მიზეზს სიტუაციურ ფაქტორებსაც მივაწერთ ხოლმე, მაგრამ ამავდროულად გვაქვს ძლიერი ტენდენცია მოვახდინოთ ამ ფაქტორების იგნორირება, ან უბრალოდ ნაკლები მნიშვნელობა მივანიჭოთ მათ. ეს აიხსნება ჯერ ერთი იმით, რომ სხვისი ქცევის აღქმისას ჩვენ ფოკუსირებულნი ვართ მის მოქმედებაზე, მოქმედების კონტექსტი კი ხდება ფონი. შედეგად სიტუაციური მიზეზების შესაძლო გავლენა ყურადღების გარეშე რჩება. გარდა ამისა, ჩვენ შეიძლება შევამჩნიოთ სიტუაციური ფაქტორები, მაგრამ არ მივანიჭოთ მათ ჯეროვანი მნიშვნელობა. მესამე ახსნა მდგომარეობს იმაში, რომ სიტუაციური მიზეზების გაგება მოითხოვს დიდ კოგნიტურ რესურსებს, ჩვენ კი მიჩვეულნი ვართ გავაკეთოთ დასკვნები სხვების მახასიათებლების შესახებ მინიმალური ძალისხმევით ან საერთოდ ძალისხმევის გარეშე.

**მოქმედ-
დამკვირვებლის
ეფექტი:**

მიდრეკილება,
საკუთარი ქცევის
მიზეზი მივაწ-
ერთ უფრო
სიტუაციურ
ფაქტორებს,
სხვების ქცევის
მიზეზი კი –
შინაგანს.

უკვე განხილულ ატრიბუციის შეცდომას მჭიდროდ უკავშირდება ატრიბუციის მეორე შეცდომა – *მოქმედ-დამკვირვებლის ეფექტი*. მისი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ მიდრეკილნი ვართ საკუთარი ქცევის მიზეზი მივაწერთ უფრო სიტუაციურ ფაქტორებს, სხვების ქცევის მიზეზი კი – შინაგანს. ხაზგასასმელია, რომ ეს მხოლოდ ტენდენციაა და რა თქმა უნდა, ყოველთვის არ მივაწერთ საკუთარი ქცევის მიზეზს სიტუაციურ ფაქტორებს და სხვისი ქცევის მიზეზს – შინაგანს. მოქმედ-დამკვირვებლის ეფექტი აიხსნება ჯერ ერთი იმით, რომ ჩვენ საკმაოდ კარგად ვიცნობთ ჩვენსავე ქცევაზე მოქმედ სიტუაციურ ფაქტორებს და ნაკლებად ვერკვევით სხვის ქცევაზე მოქმედ სიტუაციურ ფაქტორებში. გარდა ამისა, როგორც წესი, ჩვენი ყურადღება მიმართულია გარემოზე და არა საკუთარ თავზე, როგორც აღქმის ობიექტზე.

**თვითდაცვითი
შეცდომა:**

ტენდენცია, საკუთარი წარმატება ავხსნათ შინაგანი მიზეზებით და მარცხი – გარეგანი მიზეზებით.

ქცევისათვის მიზეზის მიწერისას ვავლენთ კიდევ ერთ მნიშვნელოვან ტენდენციას. ესაა ე.წ. *თვითდაცვითი შეცდომა* – ტენდენცია, საკუთარი წარმატება ავხსნათ შინაგანი მიზეზებით და

მარცხი – გარეგანი მიზეზებით. ჩვენ უფრო ხშირად ვფიქრობთ: „პირველ გამოცდაში მაღალი ქულა მივიღე იმიტომ, რომ გონიერი და ყოჩაღი ვარ, მეორე გამოცდაში კი დაბალი ქულა მივიღე იმიტომ, რომ მასალა არარეალურად რთული იყო და დრო – ძალიან ცოტა“. ნაკლებია ალბათობა, ვიფიქროთ პირიქით: „პირველ გამოცდაში მაღალი ქულა მივიღე იმიტომ, რომ მასალა ადვილი იყო და ძალიან ბევრი დრო მქონდა სამუშაოდ, მეორე გამოცდაში კი დაბალი ქულა მივიღე იმიტომ, რომ სუფელი და ბოთე ვარ“. თვითდაცვითი შეცდომა აიხსნება იმით, რომ გვაქვს საკუთარი ღირსების გრძნობის დაცვისა და გაძლიერების მოთხოვნილება და სურვილი, კარგად გამოვიყურობოდეთ სხვის თვალში. თვითდაცვითი შეცდომა შეიძლება პიროვნებათაშორისი უთანხმოების მიზეზი იყოს. ხშირად ის უბიძგებს გუნდში მომუშავე ადამიანებს ჩათვალონ, რომ სწორედ მათ და არა მათ პარტნიორებს მიუძღვით უმეტესი წვლილი სამუშაოში. რა თქმა უნდა, რაც უფრო მეტად იფიქრებს ასე თითოეული ინდივიდი, მით უფრო გაძნელება მათი თანამშრომლობა.

კაუზალური ატრიბუციის პრინციპების გამოყენება პრაქტიკაში

ატრიბუციის პრინციპების ცოდნა გვეხმარება უფრო ეფექტური გავხადოთ ჩვენი ურთიერთობები და დავძლიოთ ინდივიდუალური პრობლემები.

პიროვნებათაშორისი *კონფლიქტი* უკეთ გადაწყდება, თუ გავარკვევთ კონფლიქტის თითოეული მონაწილე მხარის ხედვას კონფლიქტური ქცევის მიზეზებთან დაკავშირებით. ზოგჯერ საკმარისია ერთმანეთთან კომუნიკაცია ნეგატიური გრძნობების გარკვეულწილად დაცხრომის შემდეგ, ზოგჯერ კი საჭირო ხდება მესამე პირის ჩართვა მოლაპარაკებაში. კონფლიქტის შესახებ საკმაოდ ვრცლად ვისაუბრებთ ცალკე თავში, აქ კი შევნიშნავთ მხოლოდ,

რომ კონფლიქტში მონაწილე მხარეთა კაუზალური ატრიბუციის გარკვევა და შესაბამისი კორექცია კონფლიქტის გადაჭრის მძლავრი საშუალებაა. თუ პარტნიორის ნეგატიური აქტივობების მიზეზს ნაკლებად მივაწერთ მის მახასიათებლებს და უფრო მეტად – გარემო ფაქტორებს, ეს შეამცირებს დაძაბულობას და გააუმჯობესებს ურთიერთობებს.

ატრიბუციის პრინციპები შეიძლება გამოყენებულ იქნას, აგრეთვე, ინდივიდუალური პრობლემების მოსაგვარებლად. დაბალი თვითშეფასების მქონე ინდივიდები თავიანთი წარუმატებლობის მიზეზების ატრიბუციას არაადეკვატურად გადაჭარბებულად ახდენენ საკუთარ შინაგან მახასიათებლებზე (თავიანთ რეალურ ან წარმოსახულ სისუსტეებზე), თავიანთ წარმატებებს კი მიაწერენ გარეგან მიზეზებს (იღბალი, ამოცანის სიადვილე). შედეგად იზრდება მომავალი წარუმატებლობების ალბათობა. დაბალი თვითშეფასების დამანგრეველი ზემოქმედება შეიძლება შემცირდეს ატრიბუციის საწინააღმდეგო მიმართულებით წარმართვით: ადამიანმა თავისი მარცხი მიაწეროს მეტად გარეგან ფაქტორებს და წარმატებები – შინაგან მიზეზებს. კვლევები ადასტურებენ, რომ დაბალი თვითშეფასებით გამოწვეული პრობლემების დაძლევის კარგი სტრატეგიაა წარმატება-წარუმატებლობის მიზეზების ატრიბუციის შეცვლა.

არავერბალური კომუნიკაცია

ადამიანები გვაწვდიან ინფორმაციას საკუთარი თავის შესახებ ვერბალური და არავერბალური კომუნიკაციის საშუალებით. *ვერბალური კომუნიკაცია* ინფორმაციის გადაცემის უფრო ნათელი გზაა და ის შეეხება ადამიანის მეტყველების შინაარსს. *არავერბალური კომუნიკაციის* საშუალებით კი ინფორმაციას გადავცემთ მეტყველების შინაარსის გარეშე. არავერბალური კომუნიკაციის ორი ძირითადი არხია ვიზუალური არხი და პარალინგვისტური არხი.

პარალინგვისტური კომუნიკაციის არხი

პარალინგვისტური კომუნიკაციის არხი გადასცემს ისეთ ინფორმაციას, რომელიც რჩება სამეტყველო სიგნალებში, როდესაც შინაარსი ამოღებულია. ესაა ტონის სიმაღლე, ბგერის ამპლიტუდა, ტემპი, ხარისხი, მეტყველების კონტური. მაგალითად, როდესაც ადამიანი ღაპარაკობს ჩვენთვის სრულიად უცხო ენაზე რადიოში, ანუ აღვიქვამთ მხოლოდ მეტყველებას და არ გვესმის ნალაპარაკების შინაარსი და ვერც კომუნიკაციის წყაროს ვხედავთ, შეიძლება გარკვეული წარმოდგენა შევიქმნათ იმის შესახებ, თუ რა ტიპის ინფორმაციას გადმოსცემს ის, რამდენად სერიოზულია, რამდენად პოზიტიური გრძნობები აქვს, რა ასაკისაა. ან კიდევ ვთქვათ, ფრაზა „მე საქართველოს უნივერსიტეტში ვსწავლობ“ შეიძლება იყოს ნათქვამი სრულიად განსხვავებული პარალინგვისტური სიგნალებით და შესაბამისად გადმოსცემდეს განსხვავებულ ინფორმაციას. ეს შეიძლება იყოს ფაქტის უბრალო კონსტატაცია, მაგრამ თუ შევცვლით ინტონაციას და გადავიტანთ მახვილს სხვადასხვა ბგერაზე, იმავე ფრაზამ შეიძლება გამოხატოს სიხარული, სიამაყე, კმაყოფილება, სინანული, ტანჯვა, ტრაბახი.

ვერბალური კომუნიკაცია:

ინფორმაციის გადაცემა ადამიანის მეტყველების შინაარსის საშუალებით.

არავერბალური კომუნიკაცია:

ინფორმაციის გადაცემა ადამიანის მეტყველების შინაარსის გარეშე.

პარალინგვისტური კომუნიკაცია:

ისეთი ინფორმაციის გადაცემა, რომელიც რჩება სამეტყველო სიგნალებში, როდესაც შინაარსი ამოღებულია.

ვიზუალური კომუნიკაციის არხი

ვიზუალური კომუნიკაცია:

ინფორმაციის გადაცემა მხედველობით აღქმადი სიგნალების საშუალებით.

ვიზუალური არხი იყენებს მხედველობით აღქმად სიგნალებს და მისი ძირითადი სახეებია დისტანცია, სახის გამომეტყველება, თვალებით კონტაქტი, სხეულის ენა და შეხება.

დისტანცია გვაწვდის გარკვეულ არავერბალურ ინფორმაციას ადამიანის შესახებ. ჩვეულებრივ, რაც უფრო მეგობრულ და ახლობლურ გრძნობებს განიცდის ადამიანი მეორე ადამიანის მიმართ, მით უფრო ახლოს დგას მასთან. მეგობრები უფრო ახლოს დგანან ერთმანეთთან, ვიდრე უცხოები. ისინი კი, ვისაც ერთმანეთის მიმართ აქვთ სექსუალური ლტოლვა, დგანან ერთმანეთთან ძალიან ახლოს. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვეულებრივ არ ვუთმობთ დიდ დროს ჩვენს პირად სივრცეზე ფიქრს, კარგად ვაცნობიერებთ, რომ თუ ადამიანი დგას ჩვენთან ახლოს, ეს უნდა აღვიქვათ, როგორც მეგობრობის ან ინტერესის ნიშანი. ეს ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი და მარტივი საშუალებაა უთხრა ახლად შეხვედრილ ადამიანს, რომ შენ ის მოგწონს. მეორე ადამიანი დაუყოვნებლივ აცნობიერებს ჩვენს ინტერესს და თუ მას ეს არ აინტერესებს, ის ალბათ დაიწევს უფრო დიდ მანძილზე, რათა გვამცნოს თავისი დამოკიდებულება ჩვენდამი.

სახის გამომეტყველების მიხედვით ბევრი რამის გაგება შეიძლება ადამიანის გუნებისა და გრძნობების შესახებ. უკვე ადრეული ბავშვობიდან სახეზე ნათლად აისახება ჩვენი ექვსი ძირითადი ემოცია: ბედნიერება, გაოცება, სევდა, შიში, რისხვა, ზიზღი. სახეზე შეიძლება გამოიხატოს ერთდროულად ან მხოლოდ ერთი ან რამდენიმე ემოცია; მაგალითად, მხიარულება სევდის ელფერით ან გაოცება შიშთან ერთად. ემოციურ მდგომარეობასა და სახის გამომეტყველებას შორის არსებობს პირდაპირი კავშირი.

რაც შეეხება იმას, თუ რამდენად შეგვიძლია სხვისი ემოციის სწორად იდენტიფიკაცია, ამასთან დაკავშირებით ჩატარებული მრავალრიცხოვანი კვლევის საფუძველზე შეიძლება გამოვიტანოთ

ზოგადი დასკვნა, რომ ემოციის ზუსტი ამოცნობა ყოველთვის არ არის შესაძლებელი. მაგრამ ჩვენ საკმაოდ მაღალი სიზუსტით შეგვიძლია ძირითადი ემოციების იდენტიფიკაცია, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, როდესაც კონტექსტი უზრუნველგვეყოფს საკმარისი ინფორმაციით.

საინტერესოა, რომ სახის გამომეტყველების ცვლილებებს ახლავს ცვლილებები ფიზიოლოგიურ აქტივობაში. მაგალითად, სახეზე შიშის გამომეტყველებას ახლავს პულსისა და სუნთქვის გახშირება, ბედნიერების გამომეტყველება კი უკავშირდება პულსის დაბალ სიხშირეს და მშვიდ სუნთქვას. კვლევები ადასტურებენ, რომ კავშირი ემოციებსა და სახის გამომეტყველებას შორის საკმაოდ უნივერსალურია სხვადასხვა კულტურისათვის. ფაქტობრივად, ერთსა და იმავე ემოციას სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენლები ერთნაირად გამოხატავენ და ამიტომ ადამიანებს შეუძლიათ ისევე მოახდინონ მათი კულტურისათვის უცხო კულტურის ადამიანის სახის გამომეტყველების იდენტიფიცირება, როგორც საკუთარი კულტურის წარმომადგენლის გამომეტყველებისა. თუმცა აქ გასათვალისწინებელია ისიც, რომ სხვადასხვა კულტურაში არსებობს მეტ-ნაკლებად განსხვავებული წესები იმასთან დაკავშირებით, თუ როდის და როგორ უნდა იქნას გამოხატული სხვადასხვა ემოცია. მაგალითად, მრავალ აზიურ ქვეყანაში უზრდელობად ითვლება მეორე ადამიანთან არდათანხმების ან მისი სიტყვებისა და ქცევების არმოწონების დიად გამოხატვა. ევროპულ და ჩრდილოამერიკულ კულტურებში კი პირიქით, ღია არდათანხმება ან არმოწონება ითვლება საკმაოდ დასაშვებად და ადგილი აქვს მოლაპარაკებებისას, შეხვედრებისას და სხვა სიტუაციებში. ასევე ბევრ კულტურაში უზრდელობად ითვლება მოწინააღმდეგეზე გამარჯვებასთან დაკავშირებული სიხარულის დიად გამოხატვა. ამდენად, *თუ ემოციის გამოხატვის წესები არ ქმნიან დაბრკოლებას, კავშირი ემოციებსა და სახის გამომეტყველებას შორის საკმაოდ უნივერსალურია.*

თვალეებით კონტაქტი ასევე არავერბალური სიგნალია. თვალების მიხედვით ხშირად ვიგებთ ადამიანის გრძნობების შესახებ. თუ გისაუბრიათ ადამიანთან სარკისებრი ლინზიანი სათვალეებით, შეიძლება გაიხსენოთ, რაოდენ არაკომფორტულია მასთან ურთიერთობა. ეს იმიტომ, რომ ასეთ დროს არ შეგვიძლია მოსაუბრის თვალების დანახვა და ძნელია ზუსტად გავარკვიოთ მისი რეაქცია.

თვალეებით კონტაქტი, სულ მცირე, გამოხატავს ინტერესს ან ინტერესის არარსებობას. კინოფილმებში შეყვარებულები დიდხანს უყურებენ ერთმანეთს თვალეებში, რათა გამოხატონ სიყვარული, მიჯაჭვულობა ან ზრუნვა. ყველამ შესანიშნავად ვიცით, რომ ხანგრძლივი თვალეებით კონტაქტი გამოიყენება როგორც ვინმესადმი ლტოლვის დემონსტრირების საშუალება. შემთხვევითი საუბარიც კი შეიძლება გადაიქცეს რომანტიკული ინტერესის გამოვლინებად, თუ საუბრის ერთ-ერთი მონაწილე ინარჩუნებს თვალეებით კონტაქტს. და პირიქით, ასეთი კონტაქტის არიდება ან შეწყვეტა ჩვეულებრივ იმის ნიშანია, რომ ადამიანი არ არის დაინტერესებული ურთიერთობით. როდესაც საუბრის დროს ადამიანი თავს არიდებს თვალეებით კონტაქტს, ტენდენცია გვაქვს ამის ინტერპრეტირება მოვახდინოთ, როგორც იმის მაჩვენებელი, რომ ის სრულად არ არის ჩართული ურთიერთქმედებაში. თუმცა თვალის არიდებას შეიძლება სხვა მიზეზიც ჰქონდეს: ადამიანმა შეიძლება თვალი აარიდოს მოსაუბრეს იმის გამო, რომ ატყობინებს ცუდ ამბავს, აყენებს ტკივილს თავისი ნალაპარაკებით, ან კიდევ იმიტომ, რომ ერიდება ან ეშინია, ან რაიმეს დამალვა უნდა.

ხანგრძლივი თვალეებით კონტაქტი შეიძლება ინტერპრეტირებული იყოს არა მხოლოდ როგორც სიმპათიისა და დადებითი გრძნობების ნიშანი, არამედ აგრეთვე როგორც ნეგატიური მნიშვნელობის მატარებელი და აღქმულ იქნას როგორც მუქარა, როგორც რისხვის ან მტრობის გამოხატულება. კერძოდ, ამას აქვს ადგილი მაშინ, როდესაც მხერა არის დაჟინებული. დაჟინებულ მხერაში იგულისხმება ისეთი სიტუაცია, როდესაც ადამიანი

გვიყურებს უწყვეტად და ინარჩუნებს ამ კონტაქტს იმისაგან დამოუკიდებლად, თუ რას ვაკეთებთ ჩვენ. ასეთი მზერა უსიამოვნოა და ვცდილობთ მას თავი ავარიდოთ.

ამდენად, თვალებით კონტაქტი შეიძლება გამოხატავდეს როგორც დადებით, ასევე უარყოფით დამოკიდებულებას და ემოციას; და აქ გასათვალისწინებელია ურთიერთობის კონტექსტი.

სხეულის ენა ასევე გვაძლევს სასარგებლო ინფორმაციას სხვების შესახებ. მასში იგულისხმება სხეულის პოზა და მოძრაობები, განსაკუთრებით ქუსტები.

ემოციური აგზნების შესახებ მეტყველებს მოძრაობათა დიდი რაოდენობა, განსაკუთრებით როდესაც სხეულის ერთი ნაწილი ზემოქმედებს მეორეზე, ანუ საკუთარი სხეულის რაიმე ნაწილის შეხება, ხახუნის, ფხანა. რაც უფრო მეტია ასეთი მოძრაობების სიხშირე, მით უფრო მაღალია აგზნების ან ნევროტულობის დონე.

ზოგი ქუსტი ერთმნიშვნელოვანი ინფორმაციის მატარებელია („გაჩერდი“, „მოდი“, „წადი“, „დაჯექი“, „კი“, „არა“), ზოგიც მეტ-ნაკლებად ცხად ინფორმაციას გადმოგვცემს. ქუსტებს აქვთ მნიშვნელობა ძირითადად მაშინ, როდესაც ურთიერთობის ყველა მონაწილეს ესმის კონტექსტი და მოცემული კულტურა, რამდენადაც ქუსტებს სხვადასხვა კულტურაში გარკვეულწილად განსხვავებული მნიშვნელობა შეიძლება ჰქონდეთ.

ოდნავ წინ წამოწეული სხეულით ადამიანი ჩვეულებრივ გამოხატავს დაინტერესებას და ყურადღებას, უკან გადაწეული სხეულით – მოდუნებას ან დაღლას. მაგრამ ერთი რამ ცხადია: არ არსებობს სხეულის ენის სარწმუნო ლექსიკონი. ბოლო დროს მომრავლებული პოპულარული წიგნები სხეულის ენის შესახებ ჩვეულებრივ არ ეფუძნება მეცნიერულ კვლევებს და ისინი საკმაოდ კრიტიკულად უნდა წავიკითხოთ.

შეხება ასევე გამოიყენება არავერბალური კომუნიკაციისათვის. ის ინტერპრეტირებული იქნება სრულიად

განსხვავებულად იმის მიხედვით, თუ ვინ გვეხება (ახლობელი თუ უცხო, ჩვენივე თუ საწინააღმდეგო სქესის ადამიანი), როგორ გვეხება (სწრაფად თუ ხანგრძლივად, ნაზად თუ უხეშად), სად გვეხება და რა თქმა უნდა, როგორია შეხების კონტექსტი, ანუ რა სიტუაციაში ხდება შეხება: საქმიან, მეგობრულ, რომანტიულ, სამედიცინო თუ რაიმე სხვა გარემოში. ამ ფაქტორებზე დამოკიდებულებით შეხება შეიძლება აღნიშნავდეს სიყვარულს, სექსუალურ ინტერესს, უპირატესობას, ზრუნვას, აგრესიას, მუქარას.

არავერბალური მანიშნებლები და ინტერპერსონალური ურთიერთობები

არავერბალური მანიშნებლები დიდ როლს თამაშობენ ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში და მათ გარეშე წარმოუდგენელია ეფექტური კომუნიკაცია. ამასთან, ადამიანები მეტ-ნაკლებად განსხვავდებიან იმით, თუ რამდენად ინტენსიურად და წარმატებით იყენებენ მათ.

არავერბალური კომუნიკაცია მნიშვნელოვანია *თვითპრეზენტაციისათვის*. წარმატებული თვითპრეზენტაცია გულისხმობს არავერბალური მანიშნებლების გაცნობიერებასა და მართვას. მაგალითად, საკუთარი თავის შესახებ დადებითი შთაბეჭდილების შესაქმნელად ეფექტურია ხშირი ღიმილი, თვალებით კონტაქტი და თავის დაკვრა დათანხმების ნიშნად. რა თქმა უნდა, ეს ფაქტორები უნდა იქნეს გამოყენებული ზომიერად და ურთიერთობის კონტექსტის გათვალისწინებით.

არავერბალური მანიშნებლები გარკვეულ როლს თამაშობენ *სიცრუის გამოვლენაში*, რამდენადაც პრაქტიკულად შეუძლებელია ყველა არავერბალური არხის კონტროლირება ერთდროულად. მაგალითად, თუ მატყუარა ძირითად ყურადღებას წარმართავს სახის გამომეტყველებაზე და თვალებით კონტაქტზე, სიცრუემ

შეიძლება გაუონოს სხეულის მოძრაობასა და ხმის ტონში. რა თქმა უნდა, ყოველთვის ადვილი არ არის სიცრუის გამოვლენა, მაგრამ არსებობს მნიშვნელოვანი მომენტები, რომლებიც გვეხმარებიან სიცრუის გამოვლენაში. ასეთ მომენტებს უპირველეს ყოვლისა, მიეკუთვნება *არხთაშორისი შეუსაბამობა* – სხვადასხვა არხით გადაცემული არავერბალური სიგნალების შეუთავსებლობა. ძნელია ემოციის კონტროლი ერთდროულად ყველა არხზე, ამიტომ ტყუილის დროს ჩვეულებრივ ადვილი აქვს სხვადასხვა არხიდან მომდინარე სიგნალების შეუსაბამობას. ტყუილის შესახებ მეტყველებს *ემოციის გაზვიადებული გამოხატვა*, მაგალითად, მოცემული სიტუაციისათვის არაბუნებრივი, შეუსაბამო ზედმეტად დიდი ღიმილი ან ზედმეტად დიდი მწუხარების გამოხატვა. სიცრუის მაჩვენებლებია აგრეთვე: *მიკროექსპრესია* – სახის გამომეტყველების ცვლილების გაკვება წამების განმავლობაში, *თვალებით კონტაქტის წამიერი აცილება* და *ხმის ტონალობის მომენტალური ცვლილება*. ტყუილის თქმისას ხშირად ხმა ხდება ცოტა უფრო მაღალი, მეტყველება – უფრო ნელი და მწყობრი. ხშირად ისეც ხდება, რომ ასეთ დროს მატყუარა წინადადებებს ხშირად ასწორებს, ანუ იწყებს წინადადებას, წყვეტს მას და შემდეგ ისევ იწყებს.

ტყუილი აღიქმება ძალიან მტკივნეულად და ჩვენ არ მოგვწონს და არ გვინდა ურთიერთობა ადამიანებთან, რომლებიც გვატყუებენ. ასე ფიქრობენ ჩვენი ურთიერთობის პარტნიორებიც და ეს ყოველთვის უნდა გვახსოვდეს. საერთოდ, სხვა ადამიანის ადგილას თავის დაყენება ეფექტური ურთიერთობის აუცილებელი შემადგენელია და ამაში გვეხმარება სოციალურ-ფსიქოლოგიური ცოდნა.

საკონტროლო შეკითხვები მეორე თავისათვის:

1. რა თავისებურებებით ხასიათდება სხვების შესახებ შთაბეჭდილების ფორმირება?
2. აღწერეთ შთაბეჭდილების ფორმირებისას გამოყენებული ინფორმაციის ტიპები.
3. რომელი ორი ძირითადი განზომილების მიხედვით შეიძლება დავახასიათოთ პიროვნული თვისებები?
4. რას ნიშნავს პიროვნულ თვისებების მდგრადობა?
5. რა პირობებში ხდება აღსაქმელი ობიექტი გამოკვეთილი?
6. რა შედეგები აქვს გამოკვეთილობას ინტერპერსონალური აღქმისათვის?
7. რა არის და რა შედეგები აქვს კატეგორიზაციას?
8. რას ნიშნავს აღქმის კონტექსტის ინფორმაციულობა?
9. როგორ შეიძლება იმოქმედოს აღქმის კონტექსტმა აღქმული თვისების მნიშვნელობაზე?
10. რას ნიშნავს აღქმის კონტექსტის კონტრასტისა და ასიმილაციის ეფექტები და რომელ მათგანს რა შემთხვევაში აქვს ადგილი?
11. აღწერეთ პრინციპები, რომელთა მიხედვითაც ხდება ადამიანის შესახებ სხვადასხვა ინფორმაციის ინტეგრირება ერთ მთლიან წარმოდგენად.
12. რომელი სამი განზომილება ასრულებს ყველაზე დიდ როლს შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებაში?
13. რა არის და რით აიხსნება პოზიტიურობის ტენდენცია ადამიანის აღქმისას?
14. რაში მდგომარეობს და რით აიხსნება ნეგატიურობის ეფექტი ადამიანის აღქმისას?
15. რას ნიშნავს გასაშუალოების პრინციპი ადამიანის აღქმისას?
16. რას ნიშნავს თანამიმდევრობა ადამიანის აღქმისას?
17. რატომ გვამახსოვრდება ხოლმე ადამიანის შესახებ არსებული წარმოდგენების შეუსაბამო ინფორმაცია?
18. რას ნიშნავს ის, რომ მიზნები და გრძნობები ქმნიან მოტივაციურ ფაქტორს სხვა ადამიანის აღქმისას?
19. რას ნიშნავს კაუზალური ატრიბუცია და როდის უფრო ხშირად მიემართავთ მას?
20. რომელია ქცვისათვის მიწერილი მიზეზების ორი ძირითადი კატეგორია?
21. რაში მდგომარეობს კაუზალური ატრიბუციის სათანადო დასკვნის თეორია?
22. რაში მდგომარეობს კელის სოციალური ატრიბუციის თეორია?
23. აღწერეთ კაუზალური ატრიბუციის სამი ძირითადი შეცდომა და თითოეული მათგანის არსებობის ამხსნელი მიზეზები.
24. როგორ ვიყენებთ კაუზალური ატრიბუციის პრინციპებს პრაქტიკაში; კერძოდ, კონფლიქტის გადაწყვეტასა და თვითშეფასების ამაღლებაში?
25. რას ნიშნავს ვერბალური და არავერბალური კომუნიკაცია?
26. რომელია არავერბალური კომუნიკაციის ორი ძირითადი არხი და რაში მდგომარეობს თითოეული მათგანი?
27. აღწერეთ არავერბალური კომუნიკაციის ვიზუალური არხის ძირითადი სახეები.
28. როგორ ვიყენებთ არავერბალურ მანიშნებლებს წარმატებული თვითპრეზენტაციისათვის?
29. როგორ ვიყენებთ არავერბალურ მანიშნებლებს სიცრუის გამოსაგლენად?

საკუთარი მე

3



მე-კონცეფციისა და თვითშეფასების ცნებები მე-კონცეფციის წყაროები

- ❖ სოციალიზაცია
- ❖ სხვების რეაქცია
- ❖ უკუკავშირი სხვებისაგან
- ❖ თვითაღქმა
- ❖ ავზნებული მდგომარეობა
- ❖ გარემოსაგან განსხვავებულობა
- ❖ სოციალური შედარება
- ❖ სოციალური იდენტურობა

მე-სქემები

მე-განსვლები

თვითრეგულაცია

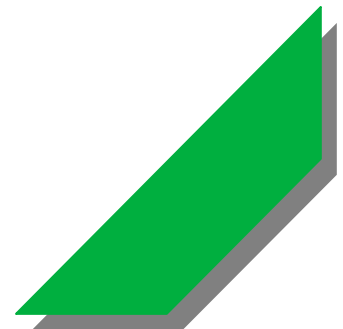
- ❖ მოქმედი მე-კონცეფცია
- ❖ მე-კონცეფციის სირთულე
- ❖ თვითკონტროლი
- ❖ თვითეფექტურობა
- ❖ ქცევითი აღბრა და შეკავება
- ❖ თვითცნობიერება

მე-სთან დაკავშირებული მოტივები

- ❖ ზუსტი მე-კონცეფციის მოთხოვნილება
- ❖ თანამიმდევრული მე-კონცეფციის მოთხოვნილება
- ❖ თვითსრულყოფის მოთხოვნილება
- ❖ თვითშეფასების შენარჩუნებისა და ამაღლების მოთხოვნილება

თვითპრეზენტაცია

- ❖ თვითპრეზენტაციის ტაქტიკები
- ❖ არაეფექტური თვითპრეზენტაცია



მე-კონცეფციისა და თვითშეფასების ცნებები

ჩვენს ცხოვრებაში ერთ-ერთი ცენტრალური ადგილი უჭირავს იმას, თუ როგორი წარმოდგენა გვაქვს საკუთარ თავზე, როგორ განვიცდით საკუთარ მეს, რომელ თვისებებს ვთვლით ჩვენს ყველაზე გამორჩეულ მახასიათებლებად და რამდენად ემთხვევა ჩვენი წარმოდგენები საკუთარი თავის შესახებ სხვა ადამიანების წარმოდგენებს ჩვენ შესახებ. საკუთარი თავის შესახებ წარმოდგენა არის ერთ-ერთი ძირითადი ორიენტირი ქცევის ფორმების არჩევისას.

მე-კონცეფცია:

ადამიანის წარმოდგენათა სისტემა საკუთარი თავის შესახებ.

ადამიანის წარმოდგენათა სისტემას საკუთარი თავის შესახებ უწოდებენ მე-კონცეფციას. ის შეიძლება მოიცავდეს სრულიად განსხვავებული ტიპის ინფორმაციას სხვადასხვა ადამიანის შემთხვევაში. ერთი შეიძლება ფიქრობდეს საკუთარი თავის შესახებ როგორც ლამაზ ლურჯთვალა გოგონაზე, რომელსაც ბევრი მეგობარი ჰყავს, მეორე – როგორც შესანიშნავ ფრენბურთელზე, მხიარული ხასიათით და გრძელი ცხვირით, მესამე – როგორც უპრინციპო, ზარმაც და უიღბლო ადამიანზე. საინტერესო ისაა, რომ ეს სამივე მე-კონცეფცია შეიძლება ეკუთვნოდეს ძალიან მსგავს ან თუნდაც ერთსა და იმავე ადამიანს.

თვითშეფასება:

საკუთარი თავისათვის მიცემული შეფასება.

თვითშეფასება წარმოადგენს საკუთარი თავისათვის მიცემულ შეფასებას. ეს არის ის, თუ რამდენად პოზიტიურია ადამიანის წარმოდგენა საკუთარი თავის, საკუთარი მახასიათებლების შესახებ. თვითშეფასება პიროვნების მნიშვნელოვანი ასპექტია და ბევრ რამეზე ახდენს გავლენას. კვლევებმა აჩვენა, რომ მაღალი თვითშეფასების მქონე ადამიანებს აქვთ ცხადი წარმოდგენა საკუთარი პიროვნული მახასიათებლების შესახებ, ისახავენ რეალურ მიზნებს, იყენებენ უკუკავშირს თვითშეფასების ასამაღლებლად და წარმატებით ართმევენ თავს რთულ სიტუაციებს. დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანებს კი აქვთ ნაკლებ ცხადად ჩამოყალიბებული მე-კონცეფცია და პესიმისტური

ტენდენციები, ისინი ისახავენ არარეალისტურ მიზნებს ან საერთოდ უფრო ხშირად თავს არიდებენ რაიმე მიზნებს, მათ ახასიათებთ უფრო არაკეთილსასურველი ემოციური და ქცევითი რეაქციები კრიტიკასა თუ რაიმე სხვა სახის ნეგატიურ უკუკავშირზე. ასე რომ, რეალისტურად მაღალი თვითშეფასება ადამიანის წარმატებისა და კეთილდღეობის საწინდარია. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ზოგად თვითშეფასებასთან ერთად ჩვენ ვფლობთ გარკვეულ სფეროებში საკუთარი უნარების სპეციფიკურ შეფასებებსაც. ზოგადი დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანს შეიძლება საკმაოდ მაღალი თვითშეფასება ჰქონდეს რაიმე ცალკეულ სფეროში და პირიქით.

საკუთარი მეს შესახებ წარმოდგენათა სისტემა ყალიბდება მთელი ცხოვრების განმავლობაში. ის იწყება ადრეულ ბავშვობაში და ფაქტობრივად არასოდეს მთავრდება. თუმცა ეს პროცესი განსაკუთრებით ინტენსიურად მიმდინარეობს მოზარდობის და ახალგაზრდობის პერიოდებში.

მე-კონცეფციის წყაროები

საკუთარი თავის შესახებ წარმოდგენა ყალიბდება სხვადასხვა წყაროდან მომდინარე ინფორმაციის საფუძველზე. ზოგჯერ ამ წყაროების იდენტიფიცირება ადვილია, ზოგჯერ – შედარებით ძნელი. გარკვეულ შემთხვევაში მნიშვნელოვანი ხდება მე-კონცეფციის წყაროს გაცნობიერება და ამაში გვეხმარება ცოდნა მე-კონცეფციის წყაროების კატეგორიების შესახებ. ფსიქოლოგები მიუთითებენ მე-ს შესახებ ცოდნის შემდეგ ძირითად წყაროებზე:

სოციალიზაცია

სოციალიზაცია შეიძლება განვმარტოთ როგორც სოციალური გამოცდილების შეთვისება. დღიდან დაბადებისა ჩვენ ჩართულნი ვართ სხვადასხვა სოციალურ აქტივობაში. ოჯახური

სოციალიზაცია:

სოციალური გამოცდილების შეთვისება.

ზეიმები, მშობლებთან ერთად სიარული ეკლესიაში, ფეხბურთის მატჩსა თუ თეატრში, ეზოში ბავშვებთან ერთად თამაში, ურთიერთობები საბავშვო ბაღში, სკოლასა და სხვა დაწესებულებებში ინტენსიურ გავლენას ახდენს ჩვენზე, ჩვენს პიროვნებაზე და ამ გავლენის მნიშვნელოვანი შედეგია ცვლილებები საკუთარი თავის შესახებ წარმოდგენაში. ითვლება, რომ სოციალიზაცია მიმდინარეობს მთელი ცხოვრების განმავლობაში, მაგრამ განსაკუთრებით ინტენსიურია ის ცხოვრების ადრეულ წლებში და ცხოვრების იმ პერიოდებში, როდესაც ადამიანს უხდება ყოფნა კარდინალურად შეცვლილ გარემო პირობებში.

სხვების რეაქცია

ჩვენ გარკვეულწილად ვაყალიბებთ წარმოდგენას საკუთარი თავის შესახებ გამომდინარე იმ რეაქციებიდან, რომლებიც აქვთ სხვა ადამიანებს ჩვენზე. სხვების მიერ ჩვენი აღქმა და ჩვენზე რეაქცია ასახვას პოულობს საკუთარი თავის შესახებ წარმოდგენათა სისტემაში. ვიღაცას გაუნათლა სახე ჩვენი ოთახში შესვლისას, ან დაიბნა და გაწითლდა, ვიღაცამ მიიმედ ამოიოხრა ჩვენს რეპლიკაზე და სახეზე უკმაყოფილება გამოეხატა, ვიღაცამაც გაოცებული ან აღფრთოვანებული გამომეტყველება მიიღო ჩვენს ამჟამინდელ ქმედებაზე. თავისთავად ხდება ისე, რომ ეს პატარა-პატარა ინფორმაციები ინტეგრირდებიან საკუთარი თავის შესახებ მთლიან წარმოდგენაში.

უკუკავშირი სხვებისაგან

ზოგჯერ ჩვენი ამა თუ იმ მახასიათებლის შესახებ ადამიანები გვაწვდიან ერთმნიშვნელოვან უკუკავშირს: პირდაპირ გვატყობინებენ თავიანთ აზრს ან შეფასებას მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით. ეს პროცესი ხშირად ჩართულია სოციალიზაციაში,

როდესაც მშობლები გვირჩევენ, რომ არ ვიყოთ ასეთი მორიდებულები, რომ კარგად ვთამაშობთ ჭადრაკს, არც ისე კარგად ვხატავთ, ძალიან ლამაზები ვართ, სწრაფად დავრბივართ. კვლევებში გამოვლინდა ძლიერი კავშირი მშობლების მიერ შვილების უნარების შეფასებებსა და იმავე განზომილებებზე ბავშვების საკუთარი თავის შესახებ წარმოდგენებს შორის. ბავშვობის გვიანდელ პერიოდში და ადრეულ ახალგაზრდობაში დიდ მნიშვნელობას იძენს თანატოლების მიერ მოცემული შეფასება. ჩვენ აგრეთვე ვიღებთ პირდაპირ უკუკავშირს მასწავლებლებისაგან ჩვენი აკადემიური უნარების შესახებ კომენტარებისა და შეფასებების ფორმით.

ადამიანები უპირატესობას ანიჭებენ ობიექტურ, გარკვეულ კრიტერიუმებზე დაფუძნებულ, არგუმენტირებულ უკუკავშირს მათი პიროვნული მახასიათებლების შესახებ. ობიექტური უკუკავშირი აღიქმება როგორც ნაკლებ დამახინჯებული და უფრო სამართლიანი, ვიდრე პირადი აზრი. თუმცა სხვა ადამიანების თვალსაზრისებს ასევე ვითვალისწინებთ, განსაკუთრებით, როდესაც მოცემულ თვალსაზრისს იზიარებს მრავალი ადამიანი, ჩვენ ტენდენცია გვაქვს დავუშვათ, რომ ის მართლაც ჭეშმარიტია.

თვითაღქმა

ადამიანები, ასევე, აყალიბებენ წარმოდგენებს თავიანთი პიროვნული მახასიათებლების შესახებ საკუთარი ქცევის დაკვირვების საფუძველზე. საკუთარ თავზე დაკვირვებისას ჩვენ ვხედავთ, რომ უპირატესობას ვანიჭებთ გარკვეულ ქცევის ფორმებს, გარკვეულ ადამიანებსა თუ ობიექტებს. ჩვენ მიერ ამ უპირატესობების მინიჭებების განმეორებით აღქმის შედეგად ვიღებთ ცოდნას საკუთარი თავის შესახებ. თუმცა, ცოდნის ეს წყარო შესაძლოა იყოს სასარგებლო მხოლოდ ნაკლებად მნიშვნელოვან საკითხებთან დაკავშირებით. აღქმა, როგორ ვჩუქნით

ყვაილებს დედას, ჩვენ არ გვჭირდება იმისათვის, რათა დავასკვნათ, რომ დედა გვიყვარს. მაგრამ როდესაც აღვიქვამთ, რომ გვიხარია ჩვენი ახალი ჯგუფელის ოთახში შემოსვლა, ვასკვნი, რომ სიმპატიით ვართ განწყობილი მის მიმართ.

აგზნებული მდგომარეობა

ზოგჯერ ფიზიოლოგიური აგზნება საკუთარი თავის შესახებ ინფორმაციის წყაროდ გამოდის. ჩვენ ვრეაგირებთ იმაზე, რასაც აღვიქვამთ, იქნება ეს საშიში ძალღიმი თუ მიმზიდველი პოტენციური პარტნიორი და ვადგენთ ემოციებს საკუთარი კოგნიტური და ფიზიოლოგიური რეაქციების განხილვის შედეგად. ამასთან, ბევრი ემოციური რეაქცია ბიოქიმიურად მსგავსია. ჩვენ შეგვიძლია განვასხვავოთ ძლიერი აგზნება სუსტი აგზნებისაგან, მაგრამ საკმაოდ ხშირად არ შეგვიძლია ამოვიცნოთ გარკვეული ემოციები.

ემოციის ორფაქტორიანი თეორიის თანახმად, საკუთარი ემოციების აღქმა დამოკიდებულია: (1) იმ ფიზიოლოგიური აგზნების ხარისხზე, რომელსაც განვიცდით და (2) იმაზე, თუ როგორ კოგნიტურ იარაღებს ვიყენებთ. მაგალითად შეიძლება აგზნებას მივაკუთვნოთ კოგნიტური იარაღი „სიხარული“ ან „შიში“. კოგნიტური იარაღის შესაქმნელად კი განვიხილავთ საკუთარ ქცევას და სიტუაციას. მაგალითად, თუ ვიგრძენით გულის შეფანცქალეობა და მუხლებში მსუბუქი კანკალი, ამას სრულიად განსხვავებული ინტერპრეტაცია მიეცემა იმ შემთხვევაში, როდესაც ვსხდებით სტომატოლოგიურ საგარძელში და როდესაც უნივერსიტეტის დერეფნის მეორე ბოლოში თვალს მოგვრავთ „იმ გოგოს“. და თუ ორიოდ კვირის შემდეგ „იმ გოგოს“ დანახვისას რადატომღაც გულის ფანცქალსა და მუხლებში სისუსტეს აღარ ვგრძნობთ, გამოვიტანთ სათანადო დასკვნას.

ამ პროცესს ადგილი აქვს შინაგანი მდგომარეობის ორაზროვნების შემთხვევაში. მაგრამ ჩვეულებრივ ჩვენი აგზნების

ემოციის ორფაქტორიანი თეორია:

თეორია, რომლის თანახმად, საკუთარი ემოციების აღქმა დამოკიდებულია განცდილი ფიზიოლოგიური აგზნების ხარისხზე და გამოყენებულ კოგნიტურ იარაღებზე.

მდგომარეობები არაა ორაზროვანი და ჩვენ ვიცით, თუ რა მიზეზი აქვს ჩვენს ემოციურ მდგომარეობებს. ამდენად, ემოციის ორფაქტორიანი თეორია უზრუნველგვყოფს იმ ვითარებების გაგებით, რომელთა დროსაც ჩვენი ემოციური მდგომარეობები ორაზროვანია და ჩვენ უნდა ჩამოვაყალიბოთ აზრი მათ შესახებ, გარემო რეალობის ფაქტებზე დაყრდნობით.

გარემოსაგან განსხვავებულობა

მე-კონცეფციაზე გაველენას ახდენს ის ფაქტორები, რომლებიც გვხდებიან განსხვავებულებს სხვებისაგან. მაგალითად, როდესაც მკვლევარებმა სთხოვეს სტუდენტებს მოეთხროთ საკუთარი თავის შესახებ, ისინი ხშირად ახსენებდნენ საკუთარი „მეს“ ისეთ ასპექტებს, რომლებითაც განსხვავდებოდნენ სხვებისაგან. მაგალითად, იმის აღბათობა, რომ თავისი თავის აღწერისას საკუთარ სქესს ოჯახში ერთადერთი ბიჭი უფრო აღნიშნავს, ვიდრე ბიჭი, რომელსაც ჰყავს ძმები, უფრო მეტია. ასევე მნიშვნელობა აქვს სიტუაციურ განსხვავებებს: თუ ავტობუსში აღმოჩნდით ერთადერთი ახალგაზრდა, მაშინ ჩვენს მე-კონცეფციაში წინ წამოიწევს ჩვენი ასაკის ფაქტორი.

სოციალური შედარება

ზოგჯერ გარკვეული განზომილებისა თუ მახასიათებლის მიხედვით საკუთარი თავის შეფასებისას არ შეგვიძლია სწრაფად მივიღოთ ინფორმაცია. ამ დროს, შესაძლოა, მივმართავთ ტესტს, ექსპერტს, სხვა ადამიანების აზრს; საკმაოდ ხშირად ჩვენ მივმართავთ სოციალურ შედარებას, ანუ სხვა ადამიანებთან შედარებას. როგორც წესი, შესადარებლად ვირჩევთ მეტ-ნაკლებად ჩვენ მსგავს ადამიანებს. მაგალითად, თუ მინდა გავარკვიო, რამდენად კარგად ვთამაშობ ფეხბურთს, თავს არ შევადარებ

ლიონელ მესის ან კრიშტიანუ რონალდუს; მე თავს შევადარებ სხვა სტუდენტებს, რომლებსაც ვხედავ ჩემი უნივერსიტეტის მოედანზე.

საერთოდ, სოციალურ შედარებას დიდი ადგილი უჭირავს სოციალურ ცხოვრებაში. ჩვენ თითქმის გამუდმებით ვადარებთ საკუთარ თავს, საკუთარ მახასიათებლებს, აზრებს, ემოციებს, მიღწევებს, მდგომარეობას სხვა ადამიანების მაჩვენებლებთან და ამ შედარების საფუძველზე გამოგვაქვს მნიშვნელოვანი დასკვნები. ჩვეულებრივ, უპირატესობას ვანიჭებთ ვინმე ჩვენაირთან შედარებას, მაგრამ ზოგჯერ ვიყენებთ „ზემოთ მიმართულ“ შედარებას ადამიანებთან, რომლებიც რაღაცით ჩვენზე უკეთესები არიან, ზოგჯერ კი „ქვემოთ მიმართულ“ შედარებებს იმათთან, ვისაც ცალსახად ჩვენზე უარესი მაჩვენებლები აქვთ. უკეთესებთან შედარება გვანადვლიანებს ან გვიბიძგებს გავხდეთ უკეთესები, სრულფეროთ საკუთარი თავი; უარესებთან შედარება კი გვაარხეინებს და გვამშვიდებს, რასაც თავის მხრივ შეიძლება მოჰყვეს როგორც პოზიტიური, ასევე ნეგატიური შედეგები.

სოციალური იდენტურობა

სოციალური იდენტურობა გულისხმობს გარკვეული სოციალური ჯგუფისადმი მიკუთვნებულობის განცდას იმ ღირებულებებითა და ემოციური მნიშვნელოვნებით, რომელსაც ადამიანი ანიჭებს ამ ჯგუფის წევრობას. აქ სოციალურ ჯგუფებში იგულისხმება ოჯახი, სამსახური, აკადემიური ჯგუფი, რელიგიური, პოლიტიკური, ეთნიკური ჯგუფები, რომლებიც განსაზღვრავენ ან აძლიერებენ ჩვენი მე-კონცეფციის მნიშვნელოვან მხარეებს. ამასთან, მე-კონცეფცია და სოციალური იდენტურობა ურთიერთ-განმსაზღვრელნი არიან: სოციალური ჯგუფების წევრობა ზემოქმედებს მე-კონცეფციაზე და მე-კონცეფციაც განსაზღვრავს მნიშვნელოვანწილად იმას, თუ რომელ სოციალურ ჯგუფებს ავირჩევთ.

სოციალური იდენტურობა:

გარკვეული სოციალური ჯგუფისადმი მიკუთვნებულობის განცდა იმ ღირებულებებითა და ემოციური მნიშვნელოვნებით, რომელსაც ვანიჭებთ ამ ჯგუფის წევრობას.

მე-სქემები

მე-კონცეფციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტი არის ის, თუ რა ფორმითაა წარმოდგენილი ცოდნა საკუთარი თავის შესახებ ჩვენს კოგნიციაში. ჩვენ გვაქვს სქემები როგორც სხვა ადამიანებისა და მოვლენებისათვის, ასევე საკუთარი თავისათვის. *სქემა არის გარკვეული ტიპის ინფორმაციის ზოგადი ორგანიზებული სტრუქტურა.*

სქემა:

გარკვეული ტიპის ინფორმაციის ზოგადი ორგანიზებული სტრუქტურა.

საკუთარი მეს სქემები მოიცავენ განზომილებებს, რომელთა მიხედვითაც ვფიქრობთ საკუთარი თავის შესახებ. მაგალითად, შეიძლება ერთმა ადამიანმა იფიქროს საკუთარ თავზე როგორც პიროვნებაზე, რომელსაც აქვს გარკვეული მაჩვენებლები ისეთ განზომილებებზე, როგორიცაა მხიარულება, სილამაზე, კომუნიკაბელურობა, მეორე ადამიანს კი შეიძლება ამ ტიპის ინფორმაცია ნაკლებად აინტერესებდეს და ფიქრობდეს საკუთარი თავის შესახებ ინტელექტის, განათლებულობისა და პროფესიო-ნალიზმის ტერმინებში.

საკუთარი მე-ს სქემები:

განზომილებები, რომელთა მიხედვითაც ვფიქრობთ საკუთარი თავის შესახებ.

მე-სქემებს ვაძგენთ იმ განზომილებებისაგან, რომლებიც მნიშვნელოვანია ჩვენთვის ან რომლებზეც დარწმუნებულნი ვართ, რომ გვაქვს უკიდურესი მაჩვენებლები. საკუთარი თავის შესახებ ცოდნას ვაგროვებთ და ვაჯგუფებთ ჩვენი მე-სქემების განზომილებების შესაბამისად. როდესაც გვაქვს სქემა თავისი გარკვეული განზომილებებით, ის გვეხმარება სიტუაციების იდენტიფიცირება ამ განზომილებების შესაბამისად მოვახდინოთ. მაგალითად, მე ვაკეთებ რემონტს. თუ ჩემთვის მნიშვნელოვანია თვითრეალიზაციის განზომილება, მაშინ ამ სიტუაციას განვიხილავ როგორც ჩემი უნარების რეალიზების შესაძლებლობას; ხოლო თუ ჩემთვის მნიშვნელოვანია თვითპრეზენტაციის განზომილება, მაშინ ამ სიტუაციას განვიხილავ როგორც სხვა ადამიანებისთვის საკუთარი თავის გარკვეული სახით წარმოდგენის შესაძლებლობას.

მე-სქემები მოიცავენ არა მხოლოდ პოზიტიურ წარმოდგენებს საკუთარი თავის შესახებ. მათში ხშირადაა მოცემული კარგად ჩამოყალიბებული და ორგანიზებული წარმოდგენები საკუთარი უარყოფითი მახასიათებლების შესახებ. მაგალითად, ადამიანს, რომელიც საკუთარ თავს თვლის ჭარბწონიანად და ძალიან აწუხებს ეს, მე-სქემის ერთ-ერთ ძირითად განზომილებად ექნება წონის განზომილება. ის არა მხოლოდ უშუალოდ საკუთარ თავთან დაკავშირებულ მოვლენებს, არამედ საერთოდ სამყაროსა და სხვა ადამიანებსაც შესაბამისად აღიქვამს; მაგალითად, წვეულებაზე აუცილებლად შენიშნავს, რომ სუფრასთან მჯდომი ერთი სტუმარი მხოლოდ ყველს ჭამს, მეორე მხოლოდ სითხეს სვამს და საჭმელს საერთოდ არ უყურებს, მესამე ქალბატონი კი ძალიან ბევრს მიირთმევს. ამას საერთოდ ვერ შენიშნავს ადამიანი, რომლისათვისაც ჭარბწონიანობის განზომილება არ არის მისი მე-კონცეფციის შემადგენელი, და აქ არ აქვს პრინციპული მნიშვნელობა რეალურ წონას.

შესაძლო მე-ს კონცეფციები:

მე-კონცეფციები ისეთ მახასიათებლებთან დაკავშირებით, რომელთაც შესაძლოა მომავალში ჰქონდეთ ადგილი.

ჩვენ გვაქვს მე-კონცეფციები არა მხოლოდ ამჟამად არსებულ მახასიათებლებთან, არამედ ისეთ მახასიათებლებთან დაკავშირებით, რომელთაც შესაძლოა მომავალში ჰქონდეს ადგილი. ამ კონცეფციებს უწოდებენ *შესაძლო მე-ს*. ზოგიერთი მათგანი მოიცავს მიზნებს და როლებს, რომლებსკენაც მიისწრაფიან ადამიანები. მაგალითად, ბავშვის სურვილი, გახდეს მფრინავი ან სტუდენტის სურვილი, გახდეს დიპლომატი. შესაძლო მე-ების უმეტესობა პოზიტიურია, ანუ ადამიანები ფიქრობენ მომავალში საკუთარი თავის შესახებ უფრო დადებითად. თუმცა, ზოგიერთი შესაძლო მე ასახავს მომავალთან დაკავშირებულ შიშებს. მაგალითად, ჯანმრთელობის გაუარესება, სამსახურის ან სილამაზის დაკარგვა, ან უბრალოდ გამოცდაზე ჩაჭრა.

შესაძლო მე, ისევე როგორც მე-სქემა, ახდენს ზეგავლენას ადამიანის აქტივობაზე, ის ეხმარება მათ მიზნების ფორმულირებასა და ამ მიზნების განსახორციელებელი ქცევების განხორციელებაში. ამასთან დაკავშირებით ჩატარებულ ერთ-ერთ ექსპერიმენტში

მონაწილეებს აყენებდნენ ოთხ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში: მათ თხოვდნენ წარმოედგინათ, რომ არიან: (1) წარმატებულები სამსახურში მათი საკუთარი ძალისხმევის შედეგად, (2) წარმატებულები სამსახურში იღბლიანობის გამო, (3) წარუმატებულები სამსახურში მიუხედავად თავიანთი დიდი ძალისხმევისა და (4) წარუმატებულები სამსახურში თავიანთი უიღბლობის გამო. ამის შემდეგ კვლევის მონაწილეები ასრულებდნენ დავალებას, რომლის საშუალებითაც ფასდებოდა მათი შეუპოვრობა. ის მონაწილეები, რომელთაც სთხოვდნენ წარმოედგინათ საკუთარი თავი წარმატებულებად თავიანთი ძალისხმევის შედეგად, მუშაობდნენ ამოცანაზე უფრო დიდხანს, ვიდრე მონაწილეები, რომელთაც წარმოდგენილი ჰქონდათ, რომ არიან წარუმატებულები ან წარმატებულები იღბლის გამო. ამის ახსნა უნდა ვეძებოთ იმაში, რომ პირველი ჯგუფის მონაწილეები ნათლად ხედავდნენ საკუთარ თავს როგორც წარმატებულებს თავიანთი დამსახურების გამო. ასე რომ, შესაძლო მე-ები გვეხმარება მიზნების მიღწევისათვის საჭირო კონცენტრირებასა და ყურადღების ფოკუსირებაში. ისინი გვეხმარებიან საკუთარი თავის შესახებ სათანადო ინფორმაციის შეგროვებასა და ჩვენი მიზნების მიღწევისათვის აუცილებელ ქცევებში გავარჯიშებაში.

მე-სქემები, და მათ შორის შესაძლო მე-ებიც, ასრულებენ მრავალ მნიშვნელოვან ფუნქციას, რომლებიც დაკავშირებული არიან ცოდნასთან საკუთარი თავისა და საკუთარი ქცევების შესახებ. საკუთარი პიროვნული თვისებების შესახებ ცოდნა შესაძლებლობას გვაძლევს სწრაფად განვსზღვროთ, არის თუ არა სიტუაცია ჩვენთვის შესაბამისი. მე-სქემები გვეხმარებიან დავიმახსოვროთ სქემასთან შესაბამისი ინფორმაცია. ისინი გვეხმარებიან შევაფასოთ ჩვენი წარსული ქცევები და მივიღოთ გადაწყვეტილებები მომავალი ქცევებისათვის.

მე-განსვლები

მე-განსვლები:

განსვლა იმას შორის, როგორც აღვიქვამთ საკუთარ თავს და რაც გვინდა, რომ ვიყოთ ან ვთვლით, რომ უნდა ვიყოთ.

იდეალური მე:

მახასიათებლები, რომლებსაც გვინდა, რომ ვფლობდეთ.

ჯეროვანი მე:

მახასიათებლები, რომლებიც ჩვენი აზრით უნდა გვქონდეს.

ჩვენს აზრებსა და ქცევებზე გავლენას ახდენს აგრეთვე მე-კონცეფციის სხვა მნიშვნელოვანი ასპექტი: მე-განსვლები - განსვლები იმას შორის, როგორც აღვიქვამთ საკუთარ თავს და რაც გვინდა, რომ ვიყოთ ან ვთვლით, რომ უნდა ვიყოთ. მახასიათებლები, რომლებსაც გვინდა, რომ ვფლობდეთ, შეადგენენ ჩვენს *იდეალურ მე*-ს. ხოლო მახასიათებლები, რომლებიც ჩვენი აზრით უნდა გვქონდეს, წარმოადგენენ *ჯეროვან მე*-ს. ჯეროვან მე-ს განსაზღვრავს ჩვენი წარმოდგენები იმის შესახებ, თუ რა მოლოდინები და სურვილები აქვთ ჩვენს მიმართ ჩვენთვის მნიშვნელოვან ადამიანებსა და ადამიანთა ჯგუფებს.

მე-განსვლები წარმოქმნიან ძლიერ ემოციებს. რეალურსა და იდეალურ მე-ს შორის განსვლისას განვიცდით იმედგაცრუებას, დათრგუნვას, დაუკმაყოფილებლობას, სევდას და აგრეთვე გვიმცირდება თვითშეფასება. ხოლო განსვლა რეალურ მე-სა და ჯეროვან მე-ს შორის წარმოქმნის ისეთ ემოციებს, როგორცაა შფოთი, შიში, მოუსვენრობა. ამ განსვლებისას განცდილი ემოციები მით უფრო ძლიერია, რაც უფრო მნიშვნელოვანია ადამიანისათვის მახასიათებელი, რომელსაც ის შეეხება.

მე-განსვლის პოზიტიურ მხარედ შეიძლება ჩაითვალოს ის, რომ მე-განსვლა შეიძლება უბიძგებდეს ადამიანს საკუთარ თავში პოზიტიური ცვლილებებისაკენ იმ შემთხვევაში, თუ თავად ადამიანს ამ განსვლის დაძლევა რეალურად მიაჩნია. სხვა შემთხვევაში განსვლის შედეგები იქნება მხოლოდ ნეგატიური და ამიტომ სასურველია, ადამიანმა გადააფასოს არსებული ვითარება და შეიტანოს კონსტრუქციული კორექტივები თავის წარმოდგენებში.

თვითრეგულაცია

ჩვენ ვფლობთ დიდ ინფორმაციას საკუთარი თავის შესახებ და არსებითი მნიშვნელობა აქვს იმას, თუ როგორ ვიყენებთ ამ ინფორმაციას ჩვენს ყოველდღიურ ცხოვრებაში. ამასთან დაკავშირებით განიხილავენ თვითრეგულაციას. *თვითრეგულაცია წარმოადგენს იმ გზებს, რომელთა საშუალებითაც ინფორმაცია საკუთარი თავის შესახებ ახდენს გავლენას ჩვენს აზრებზე, ემოციებსა და მოქმედებებზე.* ანუ ორი სიტყვით რომ ვთქვათ, თვითრეგულაცია არის ის, თუ როგორ ახდენს გავლენას წარმოდგენა საკუთარი თავის შესახებ ჩვენს აქტივობაზე. თვითრეგულაციის უმეტესობა მიმდინარეობს თავისთავად, გაცნობიერების გარეშე. ხშირად ჩვენ ავტომატურად ვრეაგირებთ გარემოს სტიმულებზე ისე, რომ ამაში თავისთავად ირთვება წარმოდგენა საკუთარ თავზე. ზოგჯერ კი ცნობიერად ვერთვებით ჩვენი აზრების, რეაქციებისა და ქცევების წარმართვაში. იქნება ეს პროცესი ცნობიერი თუ არაცნობიერი, მისი მექანიზმების გაგება დაგვეხმარება ვიყოთ უფრო ეფექტურები ჩვენს აქტივობაში. ქვემოთ წარმოდგენილია თვითრეგულაციის ექვსი ძირითადი ასპექტი.

თვითრეგულაცია:

გზები, რომელთა საშუალებითაც ინფორმაცია საკუთარი თავის შესახებ ახდენს გავლენას ჩვენს აზრებზე, ემოციებსა და მოქმედებებზე.

მოქმედი მე-კონცეფცია

სხვადასხვა სიტუაციაში ჩვენ მეტ-ნაკლებად განსხვავებულები ვართ და გამოვხატავთ საკუთარი თავის სხვადასხვა მხარეს. *მე-კონცეფციის ის ნაწილი, რომელიც შეესაბამება მოცემულ სიტუაციას, არის მოქმედი მე-კონცეფცია.* მაგალითად, ლექციაზე ყოფნის სიტუაციაში ჩვენი მოქმედი მე-კონცეფცია არის აკადემიური მე, სამეგობროში – მეგობარი მე, რომანტიკულ პაემანზე – შეყვარებული მე. მოქმედი მე-კონცეფცია არის ჩვენი აზრებისა და გრძნობების ძირითადი დეტერმინანტი მოცემულ სიტუაციაში. ის ეფუძნება ჩვენს ზოგად მე-კონცეფციას და წარმართავს ქცევებს სპეციფიკურ სიტუაციებში. ამასთან, ის

მოქმედი მე-კონცეფცია:

მე-კონცეფციის ის ნაწილი, რომელიც შეესაბამება მოცემულ სიტუაციას.

შეიძლება შეიცვალოს სიტუაციის გავლენით და აღარ იყოს თანხმობაში ზოგად მე-კონცეფციასთან. ეს უთანხმოება შეცვლის ზოგად მე-კონცეფციას მრავალჯერადად გამეორების შემთხვევაში. მაგალითად, ჯგუფელთან კამათისას რაღაც ძალიან უხეშად უთხარით მას, და ამავდროულად გაქვთ სრული რწმენა იმისა, რომ ხართ კორექტული, სასიამოვნო ადამიანი. მოქმედი მე-კონცეფციის ასეთი არათავსებადობა ზოგად მე-კონცეფციასთან არ მოახდენს ამ უკანასკნელზე რაიმე არსებით გავლენას, თუ ასეთ ინცინდენტს მხოლოდ ერთხელ ექნება ადგილი. მაგრამ მსგავსი სიტუაციების განმეორების შემთხვევაში გაჩნდება ზოგადი მე-კონცეფციის სათანადო ცვლილების ტენდენცია.

მე-კონცეფციის სირთულე

მე-კონცეფციის სირთულე:

იმ განზომილებების რაოდენობა, რომლებსაც ვიყენებთ საკუთარ თავზე ფიქრისას.

თვითრეგულაციისთვის მნიშვნელოვანი საკუთარი მე-ს სხვა ასპექტი არის მე-კონცეფციის სირთულე. *მე-კონცეფციის სირთულეში იგულისხმება იმ განზომილებების რაოდენობა, რომლებსაც ადამიანები იყენებენ საკუთარ თავზე ფიქრისას.* ადამიანები განსხვავდებიან ასეთი განზომილებების რაოდენობით. ვიღაც შეიძლება ფიქრობდეს საკუთარი თავის შესახებ მხოლოდ ერთი ან რამდენიმე დომინირებული მიმართულებით; ვიღაც შეიძლება განიხილაგდეს თავის თავს მრავალი მახასიათებლის თვალსაზრისით. ნინომ შეიძლება იფიქროს საკუთარი თავის შესახებ ძირითადად როგორც სტუდენტზე და ყურადღების და შეხედულებების ფოკუსირება მოახდინოს იმაზე, თუ რამდენად კარგად სწავლობს; თაკომ კი იფიქროს საკუთარი თავის შესახებ ერთდროულად როგორც სტუდენტზე, ფრენბურთელზე, მეგობარზე, შვილზე და ძალიან პრანჭია გოგოზე.

საკუთარი მე-ს მარტივ და რთულ აღქმას, ანუ მარტივ და რთულ მე-კონცეფციას, აქვს გარკვეული შედეგები. მათ შორისაა ის, რომ წარუმატებლობა ცხოვრების ერთ-ერთ სფეროში ნაკლებ დამანგრეველია მაშინ, როდესაც ჩვენი ცხოვრების სხვა ასპექტებს

მოაქვს ჯილდოები და კმაყოფილება. მარტივი მე-კონცეფციის ადამიანები უფრო მოწყვლადნი არიან მარცხის მიმართ. თუ სტუდენტი ძირითად ყურადღებას აქცევს თავის აკადემიურ შეფასებებს და მიიღებს დაბალ ქულას, ის ამას ძალიან განიცდის. უფრო რთული მე-კონცეფციის მქონე სტუდენტს კი წარუმატებლობა ნაკლებ ნეგატიურ ემოციებს მოუტანს.

კვლევებმა დაადასტურა საკუთარი მე-ს სირთულის მნიშვნელოვნება ადამიანების წარუმატებლობის შედეგებისაგან დასაცავად, მაგრამ მხოლოდ პოზიტიური რთული მე-კონცეფციის შემთხვევაში. ნეგატიური რთული მე-კონცეფციები კი პირიქით, წარმოადგენს რისკის ფაქტორს, უფრო აძლიერებს დეპრესიის ალბათობას და ართულებს მისგან გამოსვლას. *რთული მე-კონცეფცია შეასუსტებს წარუმატებლობის ნეგატიურ განცდებს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ის პოზიტიურია.*

თვითკონტროლი

თვითკონტროლი შეეხება ადამიანთა ტენდენციას, თავისი ქცევის რეგულირება უფრო მეტად მოახდინონ ან გარე მოვლენების საფუძველზე, ან შინაგანი ფაქტორებიდან გამომდინარე. თვითკონტროლის მაღალი დონე ნიშნავს დიდ ორიენტაციას გარე მოვლენებზე, მაგალითად, სხვა ადამიანების რეაქციაზე. თვითკონტროლის დაბალი დონის ადამიანები კი ორიენტირებულნი არიან შინაგან ფაქტორებზე, მაგალითად, საკუთარ შეხედულებებზე და ინტერესებზე.

თვითეფექტურობა

მე-კონცეფციის შემდეგი ასპექტია თვითეფექტურობა. *თვითეფექტურობა არის ჩვენი წარმოდგენები იმის შესახებ, თუ რამდენად ვფლობთ გარკვეული ამოცანების შესრულებისათვის საჭირო უნარებს. წარმატებისა და მარცხის წარსული გამოც-*

თვითკონტროლი:

ტენდენცია, საკუთარი ქცევის რეგულირება უფრო მეტად მოახდინოთ ან გარე მოვლენების საფუძველზე, ან შინაგანი ფაქტორებიდან გამომდინარე.

თვითეფექტურობა:

ჩვენი წარმოდგენები იმის შესახებ, თუ რამდენად ვფლობთ გარკვეული ამოცანების შესრულებისათვის საჭირო უნარებს.

დიდება, სხვების შეფასებები და ზოგადად გარემოდან წამოსული ინფორმაცია უყალიბებს ადამიანებს მეტ-ნაკლებად მდგრად წარმოდგენებს ცხოვრების სხვადასხვა სფეროში თვითეფექტურობის შესახებ.

მივმართავთ თუ არა გარკვეულ აქტივობას და ვეცდებით თუ არა გარკვეული მიზნის მიღწევას, დამოკიდებულია იმაზე, გვჯერა თუ არა, რომ შევძლებთ ამ მოქმედების ეფექტურად შესრულებას. თვითეფექტურობის დონე განსაზღვრავს იმას, თუ რა მიზნებს დავისახავთ, რომელ ქცევებს ავირჩევთ და რამდენად დიდ ძალისხმევასა და შეუპოვრობას გამოვიჩინოთ მიზნის მიღწევის გზაზე.

თვითეფექტურობა მნიშვნელოვანი ასპექტია ორგანიზაციასა და საერთოდ საქმიან ურთიერთობებში. თანამშრომლებმა და განსაკუთრებით ხელმძღვანელებმა უნდა გაითვალისწინონ, რომ ერთი და იმავე ობიექტური რეალობის შემთხვევაში ადამიანს შეიძლება ჰქონდეს განსხვავებული თვითეფექტურობა.

ქცევითი აღძვრის სისტემა:

მოტივაციური სისტემა, რომელიც გვიბიძგებს მიუუახლოვდეთ ადამიანებს და აქტივობებს.

ქცევითი შეკავების სისტემა:

მოტივაციური სისტემა, რომელიც გვიბიძგებს თავი ავარიდოთ ადამიანებს და მოვლენებს.

ქცევითი აღძვრა და შეკავება

თვითრეგულაცია მოიცავს აგრეთვე გადაწყვეტილებებს იმის შესახებ, თუ რომელ ადამიანებსა და აქტივობებს მიუუახლოვდეთ და რომელს – განვერიდოთ. ადამიანებს აქვთ ორი საკმაოდ დამოუკიდებელი მოტივაციური სისტემა, რომლებიც აკონტროლებენ ამ ამოცანებს: ქცევითი აღძვრის სისტემა („ქას“) და ქცევითი შეკავების სისტემა („ქშს“). როდესაც *გააქტიურებულია* „ქას“ სისტემა, გვიჩნდება ტენდენცია მიუუახლოვდეთ ადამიანებს ან აქტივობებს. „ქშს“ სისტემის გააქტიურებისას კი მიდრეკილნი ვართ, თავი ავარიდოთ ადამიანებსა და მოვლენებს.

ზოგი ადამიანი არის უფრო „ქას“-ზე ორიენტირებული, ზოგი – უფრო „ქშს“-ზე ორიენტირებული. ჩვეულებრივ, უფრო

პოზიტიური გამოცდილების მქონე ადამიანებს აქვთ ძლიერი „ქას“ სისტემა და პირიქით, ადამიანები, რომელთა ცხოვრებაშიც ჭარბობს ნეგატიური გამოცდილება, ფლობენ უფრო ძლიერ „ქმს“ სისტემას. ყოველდღიური გამოცდილება ასევე ზემოქმედებს ამ სისტემების აქტივაციაზე. თუ თქვენს ცხოვრებაში ხდება კარგი რაღაცები, ალბათობა მეტია, რომ იქნებით ქცევითი აღძვრის მდგომარეობაში (აქტივირდება „ქას“ სისტემა), ვიდრე ქცევითი შეკავების მდგომარეობაში (აქტივირდება „ქმს“ სისტემა).

თვითცნობიერება

თვითრეგულაციის კიდევ ერთი ასპექტია თვითცნობიერება. ჩვეულებრივ, ჩვენი ყურადღება ფოკუსირებულია გარეთ, გარემომცველ სამყაროზე, მაგრამ ზოგჯერ ის მიმართულია შიგნით, თავად ადამიანზე. ხანდახან გარე სამყაროს გარკვეული მოვლენები ავტომატურად გადაანაცვლებენ ჩვენს ყურადღებას საკუთარ თავზე და შედეგად ვიწყებთ საკუთარი თავის განხილვას ჩვენი და სხვა ადამიანების ყურადღების ობიექტად. ასეთ მდგომარეობას, როდესაც ყურადღება მიმართულია საკუთარ თავზე, უწოდებენ თვითცნობიერებას.

ზოგადად, თვითცნობიერება აიძულებს ადამიანებს, შეაფასონ თავიანთი ქცევა რაიმე სტანდარტთან მიმართებით და დაიწყონ მოქმედება ამ სტანდარტთან შესაბამისობის მისაღწევად. მაგალითად, წვეულებაზე მისულმა თვალი მოჰკარით თქვენს თავს სარკეში და თავი იგრძენით ძალიან უხერხულად, რადგან აღმოაჩინეთ, რომ თვალების დახატვა დაგვიწყებიათ და გზაში თმებიც საკმაოდ გაგწეწიათ. ჩვეულებრივ, ასეთ შემთხვევაში შეეცდებით, რომ თავი მოიწესრიგოთ და შესაბამისობაში მოხვიდეთ სასურველ იმიჯთან.

ადამიანები განსხვავდებიან იმის მიხედვით, თუ რამდენად არიან ფოკუსირებულნი საკუთარი თავის საზოგადოებრივ და

თვითცნობიერება:

მდგომარეობა,
როდესაც
ყურადღება
მიმართულია
საკუთარ თავზე.

პირად ასპექტებზე. შესაბამისად, ადგილი აქვს *სოციალურ (ანუ საზოგადოებრივ) და პირად თვითცნობიერებას*. მაღალი სოციალური თვითცნობიერების მქონე ადამიანები დაინტერესებულნი არიან იმით, თუ როგორ გამოიყურებიან და რას ფიქრობენ მათზე სხვები. მაღალი პირადი თვითცნობიერების ადამიანები კი ცდილობენ გააანალიზონ თავიანთი თავი, მეტ ყურადღებას აქცევენ თავიანთ შინაგან განცდებს და საერთოდ ბევრს ფიქრობენ საკუთარ თავზე. მათ თავიანთი მე-ს კარგად ჩამოყალიბებული სქემები აქვთ და უკეთ ერკვევიან თავიანთ შინაგან მიდრეკილებებში. სოციალური თვითცნობიერების შემთხვევაში კი ადამიანები ორიენტირებულნი არიან გარემოს მიმართ განწყობებზე და სოციალურ ნორმებზე. თვითცნობიერების სოციალური და პირადი ფორმები არ მოდიან ერთმანეთთან წინააღმდეგობაში: ადამიანს შეიძლება ჰქონდეს მაღალი მაჩვენებელი ორივეზე, დაბალი ორივეზე და მაღალი ერთზე და დაბალი მეორეზე.

მე-სთან დაკავშირებული მოტივები

ჩვენ გვაქვს მრავალი სხვადასხვა მოტივი – შინაგანი ბიძგი, რომელიც აქტივობას აძლევს გარკვეულ მიმართულებასა და ინტენსივობას. აქ განვიხილავთ მე-სთან დაკავშირებულ ოთხ ძირითად მოტივს: ადამიანის მისწრაფებას, ჰქონდეს ზუსტი მე-კონცეფცია, ჰქონდეს თანამიმდევრული მე-კონცეფცია, გახდეს უკეთესი ამა თუ იმ ასპექტში და აგრეთვე, შეინარჩუნოს და გაზარდოს საკუთარი თვითშეფასება. ქვემოთ განიხილება ჩვენს აქტივობაზე მოქმედი ეს ძირითადი მოტივები.

მოტივი:

შინაგანი ბიძგი, რომელიც აქტივობას აძლევს გარკვეულ მიმართულებასა და ინტენსივობას.

ზუსტი მე-კონცეფციის მოთხოვნილება

ჩვენი მოქმედებების შედეგები რომ გავხადოთ წინასწარ-მეტყველებადი და კონტროლირებადი, გეჭირდება ჩვენი შესაძლებლობების საკმაოდ ზუსტი შეფასება. ამიტომ იმ შემთხვევაში, თუ არ მივისწრაფით წარმატებისაკენ ან „სახის შენარჩუნებისაკენ“, გვაქვს ტენდენცია, ავირჩიოთ დიაგნოსტიკური ამოცანები, ანუ ისეთი ამოცანები, რომელთა შესრულების პროცესშიც ვღებულობთ მაქსიმალურ ინფორმაციას საკუთარი შესაძლებლობების შესახებ: ძალიან რთული ან ძალიან მარტივი ამოცანა ნაკლებ ინფორმაციას მოგვცემს ჩვენი შესაძლებლობების შესახებ. უფრო მეტს შევიტყობთ საკუთარ თავზე, თუ ავირჩევთ ჩვენს სავარაუდო შესაძლებლობებთან მიახლოებულ და არც თუ ისე ძალიან გართულებულ ამოცანას.

დიაგნოსტიკური ამოცანები:

ამოცანები, რომელთა შესრულების პროცესში ვღებულობთ მაქსიმალურ ინფორმაციას საკუთარი შესაძლებლობების შესახებ.

საკუთარი მე-ს ზუსტი ცოდნა მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია ამოცანის შერჩევისას. სწორი თვითშეფასება შესაძლებლობას გვაძლევს განვჭვრიტოთ და გავაკონტროლოთ მომავალი შესრულება. კვლევების თანახმად, ჩვენ უფრო მეტად მივისწრაფით საკუთარი თავის შესახებ ზუსტი ინფორმაციის მისაღებად მაშინ, როდესაც გვაქვს კარგი ინფორმაციის მოლოდინი, თუმცა ცუდი ინფორმაციის მოლოდინის შემთხვევაშიც ასევე ვავლენთ თვითშეფასებისაკენ გარკვეულ სწრაფვას.

თანამიმდევრული მე-კონცეფციის მოთხოვნილება

ჩვენ არ გვინდა ვიფიქროთ საკუთარ თავზე, როგორც პიროვნებებზე, რომლებიც ძალიან იცვლებიან ერთი სიტუაციიდან მეორემდე. მეტიც, ჩვენ გვჭირდება გვჯეროდეს, რომ ვფლობთ ისეთ შინაგან მახასიათებლებს, რომლებიც დროთა განმავლობაში ნაკლებ ცვალებადია. ამიტომ *მიდრეკილნი ვართ, ვეძებოთ ისეთი სიტუაციები, ქცევის ისეთი ინტერპრეტაციები და ისეთი ადამიანები, რომლებიც მხარს დაუჭერენ ჩვენს უკვე არსებულ მე-კონცეფციას;* და ვცდილობთ ავიცილოთ სიტუაციები და უკუკავშირები, რომლებიც ეწინააღმდეგებიან უკვე არსებულ მე-კონცეფციას. *ჩვენ აგრეთვე ვარჩევთ ქცევებს, რომლებიც შეესაბამება ჩვენს მე-კონცეფციას.* ამას ადგილი აქვს განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც დარწმუნებულნი ვართ ჩვენს შეხედულებებში საკუთარი თავის შესახებ. ეს ტენდენცია კიდევ უფრო ძლიერდება იმ შემთხვევაში, როდესაც ვთვლით, რომ სხვებს აქვთ არასწორი წარმოდგენა ჩვენ შესახებ. მაგალითად, თუ თავი მიგვანჩნია მხიარულ ადამიანად და წვეულებაზე ვიღაც გვეკითხება, თუ რატომ ვართ სევდიანები, მაშინ სავარაუდოა, რომ განსაკუთრებული ენთუზიაზმით დავიწყებთ მხიარულებას. თანამიმდევრული მე-კონცეფციის მოთხოვნილება ვლინდება იმაშიც, რომ ტენდენცია გვაქვს გვეკონდეს ურთიერთობა იმ ადამიანებთან, რომლებიც აღგვიქვამენ ისე, როგორც ჩვენ აღვიქვამთ საკუთარ თავს. გარდა ამისა, ტენდენცია გვაქვს *ჩავიცვათ* ისე, როგორც ეს შეესაბამება ჩვენს მე-კონცეფციას და უკეთ დავიმახსოვროთ ის *საპასუხო რეაქცია*, რომელიც შეესაბამება ჩვენს წარმოდგენებს საკუთარი თავის შესახებ.

თანამიმდევრული მე-კონცეფციის მოთხოვნილება იმდენად ძლიერია, რომ შეიძლება გავლენა მოახდინოს ჯანმრთელობაზე. ამასთან დაკავშირებით ფსიქოლოგებმა ჩაატარეს ძალიან საინტერესო კვლევა, რომელშიც იზომებოდა სტუდენტების თვითშეფასება და მათ ცხოვრებაში ბოლო დროს მომხდარი პოზიტიური მოვლენების სიხშირე (წარმატებები სწავლასა და

პირად ცხოვრებაში, ბედნიერი, სასიხარულო მოვლენები ოჯახში).
ოთხი თვის შემდეგ ამ პოზიტიური ცხოვრებისეული მოვლენებისა
და თვითშეფასების მაჩვენებლები დაუკავშირეს ჯანმრთელობის
მდგომარეობის მაჩვენებლებს. შედეგებმა აჩვენეს, რომ პოზიტიური
ცხოვრებისეული მოვლენები მაღალი თვითშეფასების მქონე
სტუდენტებთან დაკავშირებული იყო ჯანმრთელობის უკეთეს
მაჩვენებლებთან, დაბალი თვითშეფასების სტუდენტებთან კი –
ავადმყოფობის მეტ რაოდენობასთან. ბედნიერ მოვლენებს
ტენდენცია აქვს საკუთარი თავის შესახებ ნეგატიური წარმოდგენის
მქონე ადამიანებში გამოიწვიოს სტრესი და ამის შედეგად
ჯანმრთელობის გაუარესება, რადგან პოზიტიური მოვლენები
შეუთავსებელია მათ წარმოდგენებთან საკუთარი თავის შესახებ.

ყოველდღიურ ცხოვრებაში ჩვეულებრივ არ ვხარჯავთ დიდ
დროსა და ენერჯიას ჩვენი მე-კონცეფციის თანამიმდევრობის
დასაცავად. მაგრამ თუ ამ თანამიმდევრობას რამე ემუქრება, მაშინ
უკვე წარვმართავთ ყურადღებასა და აქტივობას მის
შესანარჩუნებლად.

თვითსრულყოფის მოთხოვნილება

ჩვენი მოტივაციის მნიშვნელოვანი განმსაზღვრელია,
აგრეთვე, საკუთარი თავის სრულყოფის მოთხოვნილება. სწავლისა
თუ შრომის პროცესში ჩვენ ვცდილობთ სრულყოფით ჩვენი უნარები
და ცოდნა, რათა შევინარჩუნოთ ან გავიუმჯობესოთ ჩვენი პოზიცია.

თვითსრულყოფასთან დაკავშირებული მიზნის დასახვაში
მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ჩვენი „შესაძლო მე“, ანუ როგორ
ვხედავთ ჩვენს თავს მომავალში. საკუთარი თავის შესახებ
მკაფიოდ ჩამოყალიბებული წარმოდგენების საშუალებით ვისახავთ
სათანადო მიზნებს, ვმოძრაობთ ამ მიზნების მიღწევის
მიმართულებით და ვაფასებთ, თუ რამდენად კარგად ვმოქმედებთ ამ
მიზნების მიღწევის თვალსაზრისით. მომავალში საკუთარი თავის

შესახებ ნათელი წარმოდგენა გვეხმარება უკეთ დაგვეგმოს და შევაფასოთ ჩვენი წინსვლა.

თვითსრულყოფაში შეიძლება დადებითი ფაქტორი იყოს ე.წ. *ზემოთ მიმართული შედარება*, ანუ საკუთარი თავის შედარება ისეთ ვინმესთან, ვინც უკვე ფლობს სასურველ მახასიათებელს. ასეთი ადამიანები შთაგვაგონებენ და შეგვახსენებენ იმის შესახებ, თუ რა უნდა გავაკეთოთ მათნაირი წარმატების მისაღწევად. ისინი განასახიერებენ იმ მახასიათებლებს, რომლებსკენაც მივისწრაფით და ამდენად, შეუძლიათ ჩვენი მოტივირება და თვითსრულყოფისათვის სასარგებლო ინფორმაციის მოწოდება.

თვითშეფასების შენარჩუნებისა და ამაღლების მოთხოვნილება

გარდა იმისა, რომ ჩვენ გვაქვს ზუსტი და თანამიმდევრული მე-კონცეფციისა და საკუთარი თავის სრულყოფის მოთხოვნილებები, ჩვენ აგრეთვე გვაქვს თვითშეფასების შენარჩუნებისა და გაზრდის ცხადად გამოხატული მოთხოვნილება. ეს მოთხოვნილება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი ხდება ისეთ სიტუაციებში, რომლებშიც თვითშეფასებას ემუქრება წარუმატებლობა და მარცხი. ერთ-ერთი გზა, რომლითაც ადამიანები იკმაყოფილებენ თვითშეფასების გაზრდის მოთხოვნილებას, არის ე.წ. *პოზიტიური ილუზიები*. ამაში იგულისხმება საკუთარ რეალურ შესაძლებლობებთან და მახასიათებლებთან დაკავშირებით არაადეკვატურად პოზიტიური, გაზვიადებული წარმოდგენების არსებობა. არსებობს სულ მცირე სამი ტიპის პოზიტიური ილუზია: (1) ადამიანები აღიქვამენ საკუთარ თავს *უფრო პოზიტიურად*, ვიდრე სინამდვილეში არიან, (2) ადამიანებს სჯერათ, რომ *შეუძლიათ აკონტროლონ* მათ ცხოვრებაში მიმდინარე მოვლენები, თუმცა სინამდვილეში ამას არც ისე ხშირად აქვს ადგილი და (3) ადამიანები არიან *არარეალისტურად ოპტიმისტურები* მომავალთან

დაკავშირებით. ამას ადასტურებს კვლევითი მონაცემები იმის შესახებ, რომ ჩვენ უფრო პოზიტიურად ვაფასებთ საკუთარ თავს, ვიდრე სხვებს; გვამახსოვრდება საკუთარი თავის შესახებ მეტი პოზიტიური ინფორმაცია, ვიდრე ნეგატიური; გვახსოვს უფრო წარმატებები, ვიდრე მარცხი; გვაქვს ტენდენცია ჩვენი ქცევა დავიმახსოვროთ როგორც უფრო პოზიტიური, ვიდრე ის სინამდვილეში იყო.

საინტერესოა, თუ რატომ აქვს ადგილი ასეთ არარეალისტურ თვითაღქმას. არსებობს მოსაზრება, რომ პოზიტიური ილუზიები ადაპტურია და გვეხმარება ვიყოთ უფრო ეფექტურები ცხოვრებაში. კვლევების თანახმად, მომავლის მიმართ არარეალისტურ ოპტიმიზმსა და პირადი კონტროლის მცდარ განცდას შეუძლია დაგვეხმაროს, გვექონდეს უკეთესი დამოკიდებულება საკუთარი თავისადმი და ვიყოთ უფრო შეუპოვრები ჩვენი მიზნების მიღწევისას. როდესაც საკუთარი თავის მიმართ განვიცდით კარგ გრძნობებს, მაშინ თავს ვგრძნობთ ბედნიერად, ჩვენი სოციალური ურთიერთობები მიმდინარეობს უფრო შეუფერხებლად და ჩვენ უფრო მიდრეკილნი ვართ სხვებისათვის დახმარების გასაწევად. კარგი დამოკიდებულება საკუთარი თავისადმი აძლიერებს პროდუქტიული და შემოქმედებითი მუშაობის მოტივაციას. საკუთარი შესაძლებლობებისა და წარმატების მიღწევის რწმენა გვიბიძგებს მუშაობის გასაგრძელებლად და წარმატებული სოციალური ურთიერთობების ჩამოსაყალიბებლად. რა თქმა უნდა, ეს პოზიტიური ეფექტები დაკავშირებულია თვითშეფასების ამაღლებასთან გარკვეულ ზღვრამდე. აშკარად გაზვიადებული თვითშეფასების მქონე ადამიანებს ექმნებათ პრობლემები, სხვები თავს არიდევენ მათ და მათი მიზნების დასახვა და მუშაობაც არ არის ეფექტური.

ადამიანები განსხვავდებიან იმის მიხედვით, თუ რომელი მოტივია მათთვის უფრო მნიშვნელოვანი: ზუსტი თვითშეფასება თუ მაღალი თვითშეფასება. ამ განსხვავებების განმსაზღვრელი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი არის კულტურა. დასავლურ,

ინდივიდუალისტურ კულტურებში, როგორცაა შეერთებული შტატები, ადამიანებს უფრო აქვთ თვითშეფასების ამაღლების ტენდენცია, მაშინ როდესაც ურთიერთდამოკიდებულ კულტურებში, როგორცაა იაპონია, მეტად არიან მიდრეკილნი თვით-სრულყოფისაკენ და ამიტომ მათგან უფრო მოსალოდნელია თვითკრიტიკულობა.

თვითპრეზენტაცია

ჩვენ ჩართული ვართ მრავალ სხვადასხვა ტიპის ურთიერთობაში და ხშირად გვიწევს ზრუნვა იმის გამო, რომ დავტოვოთ სასურველი შთაბეჭდილება სხვა ადამიანებზე. თუმცა ამას ყოველთვის არა აქვს ადგილი: როდესაც პარასკევს საღამოს ძმაცაცებთან ერთად უყურებთ ფეხბურთს ლუდის თანხლებით, სრულიად არ ფიქრობთ თქვენ მიერ მათზე მოხდენილი შთაბეჭდილების შესახებ, მაგრამ როდესაც მიდიხართ პირველ პაემანზე თქვენი ოცნების გოგონასთან ან გადიხართ გასაუბრებაზე სამსახურში სასურველ პოზიციაზე მიღებასთან დაკავშირებით, საგულდაგულოდ არჩევთ ტანსაცმელსა და ვარცხნილობას, სიტყვებსა და მოქმედებებს, რომლებიც მაქსიმალურად კეთილსასურველად წარმოგადგენენ.

სხვა ადამიანებზე კარგი შთაბეჭდილების დატოვების მართვა სოციალური ურთიერთობების მნიშვნელოვანი ასპექტია. ამასთან დაკავშირებით განიხილავენ თვითპრეზენტაციის ცნებას. *თვითპრეზენტაცია არის გარკვეული შთაბეჭდილების მოსახდენად მიმართული ძალისხმევა.* ადამიანის თვითპრეზენტაციის ძირითადი მიზანია, წარმოადგინოს საკუთარი თავი ისე, რომ მოცემული ურთიერთობა წარიმართოს მისთვის სასურველი სახით. გოგონა პაემანზე წარმოადგენს თავს როგორც მხიარულსა და გულისხმიერს, სამსახურში მისაღებ გასაუბრებაზე თვით-პრეზენტაციისას

თვითპრეზენტაცია:

გარკვეული შთაბეჭდილების მოსახდენად მიმართული ძალისხმევა.

კი ის აქცენტს გააკეთებს თავის კომპეტენტურობასა და შრომის-
მოყვარეობაზე.

ჩვეულებრივ, ჩვენ გვინდა, რომ ადამიანებმა აღგვიქვან
პოზიტიურად. მაგრამ ზოგჯერ გამიზნული შთაბეჭდილება
შეიძლება სრულიად არ იყოს პოზიტიური. მაგალითად,
სამსახურში საჭიროა ფრანგული დოკუმენტის გადათარგმნა და
ამისათვის ეძებენ ფრანგული ენის საუკეთესო მცოდნეს, თქვენ კი
(შესანიშნავად იცით რა ფრანგული) სრულიად არ გინდათ ამ
საქმეს ხელი მოკიდოთ, როგორ მოიქცევით ამ შემთხვევაში?

თვითპრეზენტაცია გავლენას ახდენს საკუთარი თავის
შესახებ წარმოდგენაზე. გარკვეულწილად მე-კონცეფცია განიცდის
ზეგავლენას იმისგან, თუ რა სახით წარვუდგენთ თავს სხვა
ადამიანებს. საკუთარი ქცევისა და მოქმედებების საშუალებით ჩვენ
არა მხოლოდ ვახდენთ გარკვეულ შთაბეჭდილებას სხვებზე, არამედ
ვიღებთ ცოდნას საკუთარი თავის შესახებ. ამას ადგილი აქვს
განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, როდესაც ჩვენ მიერ სხვა
ადამიანებისთვის შექმნილი თვითპრეზენტაცია დამაჯერებელია და
თავსებადია უკვე არსებულ საკუთარ მე-კონცეფციასთან. ჩვენ
შეიძლება დავიწყოთ მისი დაჯერება ისევე, როგორც ვიმედოვნებთ,
რომ დაიჯერებენ სხვები.

თვითპრეზენტაცია ხშირად არის განზრახული აქტივობა,
ადამიანი ყურადღების ფოკუსირებას ახდენს თავის ქცევაზე და
ცნობიერად აკონტროლებს მას. ამას უფრო ხშირად აქვს ადგილი
ჩვენთვის მნიშვნელოვან ან უჩვეულო სიტუაციებში. ყოველდღიურ
და ნაცნობ სიტუაციებში კი თვითპრეზენტაციის გამოვლინებები,
როგორც წესი, გადაიქცევა ჩვევად, ისინი უკვე აღარ საჭიროებენ
ყურადღებას, შთაბეჭდილების მართვა ხდება ავტომატური და ჩვენ
ყურადღებას წარვმართავთ სიტუაციის სხვა მახასიათებლებზე.

თვითპრეზენტაციის მნიშვნელოვანი ასპექტია აუდიტორიის
ცოდნა. ეფექტურ შთაბეჭდილების მართვაში არსებითი ადგილი
უჭირავს იმის უნარს, რომ „შევიდეთ სხვის როლში“, განვჭვრიტოთ

სხვა ადამიანების რეაქცია ჩვენს მოქმედებებზე. ამასთან, ჩვენ გვიხდება ჩვენი თავის წარმოდგენა სხვადასხვა, ზოგჯერ საკმაოდ განსხვავებულ, სიტუაციაში. ასე რომ, სოციალური ურთიერთობების ერთ-ერთი ძირითადი მოთხოვნაა საკუთარი ქცევის შეცვლის უნარი სიტუაციიდან სიტუაციამდე იმის გათვალისწინებით, თუ როგორია ჩვენი თვითპრეზენტაციის მიზნები და რა ხასიათის აუდიტორიასთან გვაქვს საქმე.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ წინა თავში, თვითპრეზენტაცია მოიცავს როგორც ვერბალურ, ასევე არავერბალურ ქცევას. თვითპრეზენტაცია მაქსიმალურად დამაჯერებელია, როდესაც ვერბალური და არავერბალური შეტყობინებები ერთნაირია. დიდ ნდობას არ იმსახურებს ადამიანი, რომელიც სევდიანი და ტანჯული ხმით გეუბნებათ, რომ ძალიან მოხარულია თქვენთან შეხვედრის. და პირიქით, სანდოდ და დამაჯერებლად გამოიყურება ადამიანი, რომელიც გეუბნებათ, რომ აქვს თქვენი უფრო ახლოს გაცნობის სურვილი და ამ დროს გიღიმით, ხშირად ამყარებს მხედველობით კონტაქტს და ზის ახლოს.

თვითპრეზენტაციის ტაქტიკები

თვითპრეზენტაციის მიზანი ჩვეულებრივ არის კარგი შთაბეჭდილების შექმნა. სხვადასხვა ადამიანი ამას მეტ-ნაკლებად განსხვავებულად აკეთებენ. მაგრამ შეიძლება გამოვყოთ წარმატებული შთაბეჭდილების მართვის რამდენიმე ძირითადი ტაქტიკა.

ეფექტური თვითპრეზენტაციის ერთ-ერთი ტაქტიკაა *სოციალური სიტუაციის ნორმებისადმი შესატყვისობა*. ეს არის სიტუაცია, როდესაც ჩვენ ვიქცევით იმის შესაბამისად, რაც მიღებულია მოცემულ სიტუაციაში და ამიტომ ვიმსახურებთ გარშემო მყოფთა კეთილგანწყობილ დამოკიდებულებას. მაგალითად, წვეულებაზე ვყვებით საინტერესო ამბებს და ვხუმრობთ, პანაშვიდზე კი გამოვხატავთ მწუხარებას და თანაგრძნობას გარდაცვლილის

ოჯახისადმი; ან კიდევ, ერთ სამსახურეობრივ სიტუაციაში მიღებულია ხმაურიანი ჭორაობა, მეორეში კი – ჩუმი, კონცენტრირებული მუშაობა, და ჩვენც სათანადოდ ვიქცევით.

მეორე ტაქტიკაა *სხვა ადამიანების ქცევასთან შესაბამისობა*. ამ დროს ჩვენ ვიქცევით იმის შესაბამისად, როგორც იქცევიან ჩვენი ურთიერთობების პარტნიორები. მაგალითად, თუ მეორე ადამიანი სიტყვაძუნწი და თავშეკავებულია, ჩვენც არ ვიჩინებ ზედმეტ აქტიურობას მასთან, მაგრამ თუ ის ენთუზიაზმით იწყებს გუშინდელი მატჩის განხილვას, ეფექტური თვითპრეზენტაციისათვის კარგი იქნება ჩვენც გამოვხატოთ ძლიერი ემოციები ამ მატჩთან დაკავშირებით, მიუხედავად იმისა, რომ სინამდვილეში ის შეიძლება არც ისე გვაღელვებდეს, ან საერთოდ არ ვიცოდეთ რაზეა ლაპარაკი – მსოფლიო ჩემპიონატზე თუ ევროპის თასზე.

შემდეგი ტაქტიკა არის *თვითრეკლამა*, რომელშიც იგულისხმება საკუთარი თავის შესახებ პოზიტიური ინფორმაციის მიწოდება რაიმე ქმედებების საშუალებით ან საკუთარი თავის შესახებ რაიმე პოზიტიურის მოყოლის საშუალებით. მაგრამ თვითრეკლამას შეიძლება ჰქონდეს არა მხოლოდ პოზიტიური, არამედ ნეგატიური შედეგებიც. მან შეიძლება აღძრას იმის ეჭვი, რომ ხართ ზედმეტად თვითკმაყოფილი ან არ ხართ სანდო. ამის მიზეზია ის, რომ ადამიანები ხშირად აფასებენ სხვას ერთდროულად ერთზე მეტი პარამეტრის მიხედვით. აშკარა თვითრეკლამით შეიძლება მართლაც დავარწმუნოთ სხვები ჩვენს ღირსებებში, მაგრამ შეიძლება აგრეთვე მოვახდინოთ საწინააღმდეგო ეფექტი. ამიტომ უნდა გავითვალისწინოთ, რომ თვითრეკლამის მნიშვნელოვანი ფაქტორია *კონტექსტი*, რომელშიც წარმოვადგენთ თავს. ერთ-ერთ კვლევაში მონაწილეები თავიანთი ინტელექტუალური მიღწევების შესახებ სხვადასხვა პირობებში ლაპარაკობდნენ. ეს ადამიანები უფრო უკეთ მაშინ იყვნენ აღქმულნი, როდესაც ამას აკეთებდნენ კონკრეტულ შეკითხვაზე პასუხისას ან ურთიერთგახსნის სიტუაციაში. და პირიქით, როდესაც მათ არ ეკითხებოდნენ ამის შესახებ, ან არ იყვნენ სიტუაციაში,

რომელშიც ამის შესახებ საუბრობდნენ სხვები, აღიქმებოდნენ როგორც ნაკლებ სასიამოვნოები, ნაკლებ ტაქტიანები და უფრო ეგოისტურები. საუბრის კონტექსტმა განსაზღვრა პრინციპული განსხვავება იმისა, თუ როგორ იყო ინტერპრეტირებული თვითრეკლამის განცხადებები.

ეფექტური თვითპრეზენტაციის ტაქტიკებს მიეკუთვნება აგრეთვე *პირფერობა* – ადამიანისათვის მის შესახებ კარგი, სასიამოვნო რადაცების თქმა. კომპლიმენტი (ვინმეს მისამართით თქმული მამებლური შექება) უფრო ეფექტურია, როდესაც ის უფრო კონკრეტულია და არა ზოგადი. აგრეთვე, ის აშკარად არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს ადრესატის შეხედულებას საკუთარი თავის შესახებ.

რა თქმა უნდა, გარკვეულ სიტუაციებში შეიძლება ერთდროულად გამოვიყენოთ თვითრეკლამის და პირფერობის ტაქტიკები: ვილაპარაკოთ საკუთარ ღირსებებზეც და ვაქოთ მოსაუბრეც.

კიდევ ერთი ტაქტიკა ეფექტური თვითპრეზენტაციისათვის არის *თავმდაბლობა*. მაგრამ უნდა გავითვალისწინოთ, თუ რა შემთხვევაში იქნება ის ეფექტური. აქ მუშაობს ორი მარტივი წესი. პირველი, თავმდაბლობა შეენის ადამიანს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მისი მოქმედება მართლაც წარმატებული იყო; თავმდაბლობა ცუდ შესრულებასთან დაკავშირებით არანაირ ხიბლს არ შემატებს მის იმიჯს. და მეორე, თავმდაბლობა წაადგება იმიჯს მხოლოდ მაშინ, როდესაც აუდიტორიამ უკვე კარგად იცის ადამიანის წარმატების შესახებ. მაგალითად, თუ თავმდაბლად უარობთ თქვენს წვლილს თქვენი გუნდის პროექტის გამარჯვებაში, ეს გაგხდით უფრო მომხიბვლელს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც მართლაც მიგიძღვით მნიშვნელოვანი წვლილი პროექტის გამარჯვებაში და აუდიტორიამ იცის ამის შესახებ.

შეიძლება ეფექტური თვითპრეზენტაციის მეექვსე ტაქტიკად განვიხილოთ ფენომენი, რომელსაც ფსიქოლოგებმა დაარქვეს

„ბირგინგი“ (BIRGing – Bask In the Reflected Glory – თბობა სხვისი ღიძების არეკლილ სხივებში). ამ ტაქტიკაში იგულისხმება საკუთარი თავის ასოცირება იმ ადამიანებთან, რომლებიც არიან წარმატებულები, ძლიერები და სახელგანთქმულები. ადამიანები აძლიერებენ თავიანთ ინდივიდუალურ თვითპრეზენტაციას წარმატებულ ადამიანებთან კავშირების საზღვასით მაშინაც კი, როდესაც ეს კავშირები სრულიად უმნიშვნელოა. როდესაც ადამიანი გვეუბნება, რომ კახი კალაძესავით სამტრედიიდანაა, ან რომ ერთხელ პაატა ბურჭულაძესთან ერთად იმეზავრა თვითმფრინავით, ან რომ მისმა მეგობარმა მოიგო მილიონი ლატარეაში, ის ცდილობს მოახდინოს ჩვენზე შთაბეჭდილება თავისი არაპირდაპირი კავშირით ვიღაცასთან, ვინც მდიდარი და ცნობილია.

არაეფექტური თვითპრეზენტაცია

თვითპრეზენტაცია ყოველთვის ეფექტური არ არის. ზოგჯერ ჩვენი მოქმედებები მეტ-ნაკლებად არამომგებიანი მხრით წარმოგვადგენენ. არაეფექტურია თვითპრეზენტაცია, როდესაც: საქმიან შეხვედრაზე მისულებს მნიშვნელოვანი დოკუმენტი გვავიწყდება, უნებლიეთ სხვა სახელით მივმართავთ თანამოსაუბრეს, თავმომწონედ მაღალ ქუსლებზე მიმაგალს ფეხი გვიბრუნდება, სტუმრისათვის ყავის მირთმევისას ჭიქა გვიყივრავდება, სამარშრუტოდან ჩამოსვლისას გოგონასათვის გაწვდილი ხელი მის სიმძიმეს ვერ უძლებს. თვითპრეზენტაციაში ასეთი შეცდომების დაშვებისას ჩვეულებრივ განვიცდით უხერხულობის უსიამოვნო ემოციას და ვცდილობთ აღვადგინოთ ჩვენი შელახული იმიჯი ან *ბოდიშის* მოხდით, ან დაშვებული შეცდომისათვის *გამართლების* მოძებნით. რამდენადაც უხერხული სიტუაციები არაკომფორტულია ყველა დამსწრესათვის, გარშემო მყოფნი მოტივირებულნი არიან დაეხმარონ უხერხულობაში ჩავარდნილ ადამიანს სახის შენარჩუნებაში.

თავის გამართლება თამაშობს მნიშვნელოვან როლს შთაბეჭდილების მართვაში. გვაქვს ტენდენცია ჩვენი მარცხი ავსხნათ გარეშე ფაქტორებით: გამოცდაზე დაბალი ქულა მივიღე იმიტომ, რომ ტესტი იყო უსამართლოდ შედგენილი, საგამოცდო ცხრილი იყო ძალიან დამძაბველი, გარშემო ხმაურობდნენ. თავის გამართლებას ადგილი აქვს არა მხოლოდ მიღწევასთან დაკავშირებულ სიტუაციებში. ჩვენ ხშირად ვიმართლებთ თავს სოციალურ ვალდებულებათა შესრულებაში მარცხის გამოც; დაგვაგვიანდა პაემანზე თუ ვერ მოვიტანეთ დაპირებული წიგნი, ამაზე პასუხისმგებლობას ხშირად ვაკისრებთ ჩვენგან დამოუკიდებელ ფაქტორებს. არავის გაგვიძნელებია ამ ფაქტორების ვრცელი ნუსხის წარმოდგენა.

მარცხთან თავის გართმევის ნაკლებ წარმატებული და საინტერესო სტრატეგიაა *საკუთარი თავისათვის დაბრკოლების შექმნა*: ზოგჯერ ადამიანები ახორციელებენ ისეთ აქტივობებს, რომლებიც ქმნიან გადაულახავ წინააღმდეგობებს წარმატების მიღწევისათვის იმიტომ, რომ შემდგომ განცდილი მარცხი გადააბრალონ ამ წინააღმდეგობებს და არა საკუთარი შესაძლებლობების უკმარისობას. სტუდენტს არ სძინავს ფინალური გამოცდის წინ მთელი ღამე და ეს შესაძლებლობას აძლევს მას შემდგომ მიაწეროს თავისი გამოცდაზე ჩაჭრა უძილობას და არა იმას, რომ არასაკმარისი უნარები ან ცოდნა ჰქონდა. ქართული სერიალის „შუა ქალაქის“ ერთ-ერთ მთავარ გმირს, შინაბერა თამარს უაღრესად გულშემატკივარი ახლობლები აცნობენ სიმპათიურ უცლოლ მამაკაცს, თამარი კი ძალიან უტაქტოდ და უხეშად მოექცევა მას. შინაბერას ეს საკმაოდ ტიპური რეაქცია გამოწვეულია იმის შიშით, რომ არ იყოს დაწუნებული და წინასწარ იბევებს მიზეზს. საკმაოდ ხშირად ჩვენ არც ვაცნობიერებთ, ასეთ დაბრკოლებებს რომ ვუქმნით საკუთარ თავს.

ქალებიცა და მამაკაცებიც მიმართავენ საკუთარი თავისათვის დაბრკოლების შექმნის ორ სტრატეგიას. ერთი სტრატეგია არის *ქცევითი დაბრკოლებები*, როდესაც ვქმნით

საკუთარი თავისათვის დაბრკოლების შექმნა:

ადამიანის მიერ ისეთ აქტივობების განხორციელება, რომლებიც ქმნიან გადაულახავ წინააღმდეგობებს მისი წარმატების მიღწევისათვის.

რეალურ წინააღმდეგობებს, როგორცაა დადლილობა, თრობა, უყურადღებობა, არაპუნქტუალობა. მეორე სტრატეგიაა *განცხადებული დაბრკოლებები*, როდესაც განვაცხადებთ ხოლმე რაიმე არსებული დამაბრკოლებელი ფაქტორის შესახებ, როგორცაა განცხადებები ავადმყოფობის, სიმორცხვის, შფოთვის, ტრავმატული ინცინდენტების შესახებ. ორივე შემთხვევაში ძირითადი მოტივებია თვითშეფასების შენარჩუნება და თავდაცვა იმისგან, რომ აცილებულ იქნას საკუთარი თავისათვის სტაბილური ნეგატიური მახასიათებლის მიწერა მარცხის გამო.

უკეთესი თვითპრეზენტაციისაკენ მისწრაფება ზოგჯერ იწვევს ტყუილის თქმას საკუთარი აქტივობების ჭეშმარიტი მიზეზების შესახებ სხვებისთვისაც და საკუთარი თავისთვისაც. რეგულარულად ასეთი დაბრკოლებების გამოყენებისას ადამიანები ზიანს აყენებენ თავს, რამდენადაც უფრო მიდრეკილნი ხდებიან სიძნელეებისათვის თავის გართმევისას მიმართონ უკან დახევის სტრატეგიებს და ფოკუსირება მოახდინონ ნეგატიურ შედეგებზე. სათანადო კვლევაში ასეთმა ადამიანებმა გამოავლინეს სწავლის უფრო სუსტი უნარები, აკადემიური მოსწრების უარესი დონე და ნაკლები ფსიქოლოგიური შემგუებლობა. საკუთარი თავისთვის წინააღმდეგობების შექმნა შეიძლება სარგებლის მომტანი იყოს მცირე დროის განმავლობაში, მაგრამ ის ნამდვილად არ არის სასარგებლო სტრატეგია თვითმენეჯმენტისათვის ხანგრძლივი დროის განმავლობაში.

ზემოთ წარმოდგენილი ინფორმაცია მე-კონცეფციის სხვადასხვა ასპექტის შესახებ გვეხმარება უკეთ გავაცნობიეროთ და გავიგოთ საკუთარი თავიც და სხვა ადამიანებიც. ეს კი აუცილებელია წარმატებული სოციალური ურთიერთობებისათვის.

საკონტროლო შეკითხვები მესამე თავისათვის:

1. რა არის მე-კონცეფცია?
2. რა არის თვითშეფასება?
3. რა განსხვავებული მახასიათებლები აქვთ მაღალი და დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანებს?
4. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ მე-კონცეფციის ძირითადი წყაროები.
5. რაში მდგომარეობს ემოციის ორფაქტორიანი თეორია?
6. რა შედეგები აქვს „ზემოთ მიმართულ“ და „ქვემოთ მიმართულ“ სოციალურ შედარებებს?
7. როგორი განზომილებებისაგან ვადგენთ მე-სქემებს?
8. როგორ გავლენას ახდენს შესაძლო მე ადამიანის აქტივობაზე?
9. რა პოზიტიური და ნეგატიური შედეგები აქვს მე-განსვლეს?
10. რა არის თვითრეგულაცია?
11. აღწერეთ თვითრეგულაციის ძირითადი ასპექტები
12. რა შემთხვევაში ცვლის მოქმედი მე-კონცეფცია ზოგად მე-კონცეფციას?
13. რა შედეგები აქვს მე-კონცეფციის სირთულეს?
14. რა წყაროები და შედეგები აქვს თვითეფექტურობას?
15. რას ნიშნავს ქცევითი აღძვრის და ქცევითი შეკავების მოტივაციური სისტემები და რა შემთხვევაშია გააქტიურებული თითოეული მათგანი?
16. რა არის და რა შედეგები აქვს სოციალურ და პირად თვითცნობიერებას?
17. ჩამოთვალეთ მე-სთან დაკავშირებული ოთხი ძირითადი მოტივი და დაახასიათეთ თითოეული მათგანი.
18. რით აიხსნება ზუსტი მე-კონცეფციის მოთხოვნილების არსებობა?
19. რით აიხსნება თანამიმდევრული მე-კონცეფციის მოთხოვნილების არსებობა?
20. როგორ გვეხმარება თვითსრულყოფაში შესაძლო მე და ზემოთ მიმართული შედარება?
21. რას ნიშნავს პოზიტიური ილუზიები თვითაღქმისას და რატომ აქვთ მათ ადგილი?
22. რა არის თვითპრეზენტაცია?
23. როგორ ახდენს გავლენას თვითპრეზენტაცია მე-კონცეფციაზე?
24. როდის არის თვითპრეზენტაცია განზრახული აქტივობა?
25. ჩამოთვალეთ თვითპრეზენტაციის ტაქტიკები და დაახასიათეთ თითოეული მათგანი.
26. რა შემთხვევაში არის ეფექტური თვითრეკლამა?
27. რა შემთხვევაში არის ეფექტური თავმდაბლობა?
28. რას ნიშნავს საკუთარი თავისათვის დაბრკოლების შექმნა და რა შედეგები აქვს მას?

სოციალური შემეცნება და სოციალური განწყობები

4



სოციალური შემეცნება

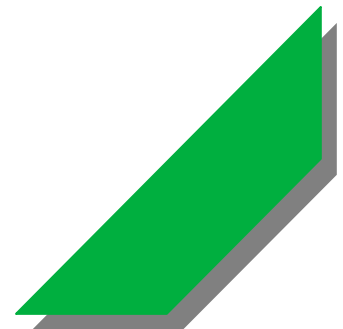
- სოციალური შემეცნების ცნება
- სქემები და პროტოტიპები
- სოციალურ შემეცნებაში შეცდომების პოტენციური წყაროები
- სოციალური შემეცნება, ემოციები და ქცევა

სოციალური განწყობები

- სოციალური განწყობის ცნება
- სოციალური განწყობების ჩამოყალიბება
- სოციალური განწყობების ქცევაზე ზემოქმედების განმსაზღვრელი ფაქტორები
- სოციალური განწყობების ქცევაზე გააზრებულად და სპონტანურად ზემოქმედების გზები

დარწმუნება

- კომუნიკატორი
- შეტყობინება
- ობიექტი
- სიტუაცია



სოციალური შემეცნება

სოციალური შემეცნების ცნება

ჩვენ, ფაქტობრივად, გამუდმებით ვფიქრობთ სხვა ადამიანებზე, მათ გარეგნობაზე, პიროვნულ თვისებებსა და სხვა მახასიათებლებზე, ქცევებზე და ამ ქცევების მიზეზებზე, მათ დამოკიდებულებებზე ჩვენ მიმართ და ჩვენს დამოკიდებულებებზე მათ მიმართ, ჩვენს მომავალ ურთიერთობებზე მათთან. ეს ხდება თავისთავად, რამდენადაც სხვებზე ფიქრის გარეშე ვერ გავიგებთ ჩვენს სოციალურ სამყაროს და შესაბამისად, ვერ შევძლებთ მასში ცხოვრებას.

სოციალური შემეცნება:

პროცესები, რომელთა საშუალებითაც ვამუშავებთ სოციალურ ინფორმაციას.

სოციალური შემეცნება გულისხმობს პროცესებს, რომელთა საშუალებითაც ვამუშავებთ სოციალურ ინფორმაციას: ვამჩნევთ, ვაძლევათ ინტერპრეტაციას, ვიმახსოვრებთ, ვიხსენებთ და ვიყენებთ ინფორმაციას სოციალური სამყაროს შესახებ. სოციალური სამყარო უაღრესად მრავალფეროვანია და გეთავაზობს ბევრად მეტი სტიმულების რაოდენობას, ვიდრე შეგვიძლია რეალურად გადავამუშავოთ. ამიტომ ჩვენ შერჩევითად აღვიქვამთ სტიმულებს და ვცდილობთ კოგნიტურ ძალისხმევითა მინიმალური რაოდენობით გავართვათ თავი კოგნიტურ ამოცანებს. თუმცა, ამავედროულად ხშირად ვატარებთ უზარმაზარ სამუშაოს სხვა ადამიანებზე ფიქრისას.

ჩვენ ვახერხებთ გაუმკლავდეთ სოციალური ინფორმაციის მძლავრ ნაკადს და მისი დიდი ნაწილი ეფექტურად დავახარისხოთ, შევინახოთ, გავიხსენოთ და გამოვიყენოთ. ეს შესაძლებლობას გვაძლევს საკმაოდ კარგად მოვაწესრიგოთ, ავაშენოთ და ვაკონტროლოთ სოციალური სამყარო ჩვენ გარშემო.

სქემები და პროტოტიპები

სოციალური შემეცნების ძირითადი კომპონენტებია სქემები და პროტოტიპები – მენტალური სტრუქტურები, რომლებიც საშუალებას გვაძლევენ ეფექტურად მოვახდინოთ მრავალფეროვანი ინფორმაციის დიდი რაოდენობის ორგანიზება. ეს სტრუქტურები არსებით გავლენას ახდენენ სოციალურ შემეცნებაზე და შესაბამისად, ქცევაზეც. წინა თავში აღვნიშნეთ, რომ *სქემა არის გარკვეული ტიპის ინფორმაციის ზოგადი ორგანიზებული სტრუქტურა* და განვიხილეთ სქემის ერთ-ერთი ტიპი – მე-სქემა, რომელიც გვეხმარება საკუთარ თავთან დაკავშირებული ინფორმაციის ორგანიზებაში. გარდა ამისა, ჩვენ გვაქვს სოციალურ ინფორმაციასთან დაკავშირებული სხვა სქემებიც. *სქემები შეიცავენ სპეციფიკურ სიტუაციებთან ან მოვლენებთან დაკავშირებულ ინფორმაციას და გვეხმარებიან მათ ინტერპრეტაციაში.* მაგალითად, დაბადების დღის სუფრასთან დამჯდარი თამადის პირველივე სიტყვებიდან და სტუმრების მისდამი უსიტყვო მორჩილებიდან ხვდებით, როგორი საღამო გელოდებათ წინ და ფაქტობრივად, ფიქრის გარეშე იღებთ სათანადო გადაწყვეტილებას რაც შეიძლება სწრაფი წასვლის შესახებ. თქვენ არ გჭირდებათ დახარჯოთ დრო ან ფსიქიკური ენერჯია სიტუაციის გაგებისა და დიაგნოსტიკისათვის, რადგან გამოცდილების შედეგად გაქვთ ჩამოყალიბებული ამ სიტუაციის შესატყვისი სქემა.

სოციალური სამყაროს ინტერპრეტაციისთვის განკუთვნილი მეორე კოგნიტური სტრუქტურაა პროტოტიპი. *პროტოტიპები წარმოადგენენ გარკვეული სოციალური ჯგუფის ან კატეგორიის წარმომადგენელთა ტიპური მახასიათებლების მოდელებს.* მაგალითად, თუ გაიგებთ, რომ ახალგაზრდობილი ყმაწვილი პროფესიონალი სპორტსმენია, გადაწყვეტთ, რომ ის მშვიდი და გაწონასწორებული ადამიანია და მოიქცევით შესაბამისად იმ შემთხვევაში, თუ გაქვთ სათანადო პროტოტიპი, ანუ ზოგადი წარმოდგენა სპორტსმენების შესახებ; და თუ გაიგებთ, რომ თქვენი

პროტოტიპი:

გარკვეული სოციალური ჯგუფის ან კატეგორიის წარმომადგენელთა ტიპური მახასიათებლების მოდელი.

ჯგუფელის მეზობელი ფოტომოდელია (თქვენ კი თავდაჯერებული ყმაწვილი ხართ), გადაწყვეტთ, რომ ის ძალიან ლამაზი და „მაგარი“ გოგოა და შეეცდებით მის გაცნობას, თუმცა ეს გოგონა შეიძლება სრულიად არ შეესაბამებოდეს ფოტომოდელბთან დაკავშირებულ თქვენს პროტოტიპს.

სოციალურ შემეცნებაში შეცდომების პოტენციური წყაროები

ხშირად ვფიქრობთ, რომ შესანიშნავი ლოგიკური აზროვნება გვაქვს, მაგრამ სიმართლე ისაა, რომ ჩვენ არ ვართ სრულყოფილი მანქანები ინფორმაციის დამუშავებისათვის. სოციალური შემეცნება უშვებს შეცდომებს სხვადასხვა მიზეზის გამო. რაციონალურ მსჯელობაში ხელს გვიშლის ზოგიერთი საინტერესო ტენდენცია:

ა) ჩვენ მიდრეკილნი ვართ, მეტი ყურადღება დავუთმობთ მოულოდნელ ან ჩვენს მოლოდინებთან არათავსებად ინფორმაციას. ეს ტენდენცია დადასტურდა მრავალ კვლევაში და აიხსნება იმით, რომ მოსალოდნელთან შეუთავსებელი ინფორმაცია უფრო რთული დასამუშავებელია. ეს ნიშნავს იმას, რომ გვიწევს მისთვის მეტი ყურადღების დათმობა; და რაც უფრო დიდ ყურადღებას ვუთმობთ ინფორმაციას, მით უფრო მეტია ალბათობა, რომ ის დაგვამახსოვრდება და შესაბამისად, შემდგომში გავლენას მოახდენს ჩვენზე. თუმცა, ზოგჯერ ვახდენთ ასეთი ინფორმაციის იგნორირებას და ამას ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, თუ ის უკიდურესად შეუსაბამოა ჩვენს მოლოდინებთან. მაგალითად, ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ ვიღაც ქალმა მეცხრე შვილი გააჩინა, დაიმსახურებს მეტ ყურადღებას, ვიდრე ინფორმაცია, რომ ვიღაცას მეორე შვილი გაუჩნდა; მაგრამ ინფორმაციას, რომ ქალმა სამოცდამეცხრე შვილი გააჩინა, სრულიად აბსურდულად ჩათვლით და მოახდენთ მის იგნორირებას.

ბ) ჩვენ მიდრეკილნი ვართ მეტი ყურადღება დავუთმოთ ნეგატიურ ინფორმაციას. მაგალითად, თუ ვინმეს შესახებ გვატყობინებენ ოც დადებით თვისებას და მხოლოდ ერთ უარყოფითს, ჩვენ სწორედ ამ უკანასკნელზე მოვახდენთ ფოკუსირებას; ან თუ ადამიანმა საუბრისას ოცჯერ გაგვიღიმა და მხოლოდ ერთხელ შეიჭმუხნა, უფრო მოსალოდნელია, რომ შევამჩნევთ შეჭმუხნული სახის გამომეტყველებას. ეს ტენდენცია გამოგვიმუშავდა იმის გამო, რომ ნეგატიური ინფორმაცია გვატყობინებს პოტენციური საშიშროების შესახებ. მოსალოდნელი საშიშროების შესახებ ცოდნას კი სასიცოცხლო მნიშვნელობა აქვს, ჩვენ რაც შეიძლება სწრაფად უნდა მოვახდინოთ მასზე რეაგირება. თუმცა, ასეთ დროს (ე.ი. ნეგატიური ინფორმაციის მიღებისას) შეიძლება ჩვენი ყურადღების შესაძლებლობების შეზღუდულობის გამო გამოგვეპაროს რაიმე სხვა ღირებული ინფორმაცია.

გ) ჩვენ უფრო მიდრეკილნი ვართ სინანულისადმი არმომხდარის გამო. საკმაოდ ხშირად ადამიანები იტანჯებიან სინანულის გამო. სინანული კი ცუდი მრჩეველია. მისი ადგილი უნდა დაიკავოს რაციონალურმა, ჯანსაღმა გონებისმიერმა მიდგომამ მოცემული სიტუაციისადმი. რამდენადაც სინანულს მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს ჩვენს ცხოვრებაში, მასზე ცოტა უფრო ვრცლად შევჩერდებით. კვლევებმა დაადასტურა, რომ ჩვენ ბევრად უფრო ხშირად ვნანობთ არმომხდარის გამო, ვიდრე მომხდარის გამო. თუმცა, ხშირად უშუალოდ მოვლენის მოხდენის შემდეგ უფრო მეტად ვწუხვართ იმ ჩადენილი საქციელის გამო, რომელსაც მოჰყვა ნეგატიური შედეგი, ვიდრე იმ ქმედებების გამო, რომლებიც არ ჩაგვიდენია. გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ კი ვიწყებთ სინანულს იმის გამო, რაც არ გაგვიკეთებია. გარკვეული ხნის შემდეგ ერთი მხრივ, სინანული ჩადენილის გამო მცირდება და მეორე მხრივ, სინანული არგაკეთებულის გამო იზრდება. ამ მოვლენას აქვს თავისი ახსნა. (1) ჩადენილი საქციელის გამო სინანული დროთა განმავლობაში მცირდება იმიტომ, რომ ზოგჯერ ნეგატიური შედეგის მომტანი ქცევა შეიძლება გამოვასწოროთ,

დაკარგული შესაძლებლობები კი აღარ გამოვრდება. გარდა ამისა, ჩვენ უფრო ადვილად ვპოულობთ გამართლებას ნეგატიური შედეგების მომტანი ქცევებისათვის, ვიდრე არშემდგარი მცდელობებისათვის. (2) სინანული არგაკეთებულის გამო უფრო ძლიერდება იმიტომ, რომ ხშირად რაიმეს არ ვაკეთებთ შიშის გამო, მოგვიანებით კი ვხედავთ, რომ ეს შიში იყო გაუმართლებელი და უნდა გვემოქმედნა. მოქმედებების განხორციელებისას ჩვენ ვხედავთ მათ შედეგებს, ვიცით, როგორები იყვნენ; და პირიქით, თუ რაიმეს არ ვაკეთებთ, ვაგრძელებთ იმაზე ფიქრს, თუ რა იქნებოდა, ეს რომ გაგვეკეთებინა. ასეთი ფიქრები შეიძლება უსასრულოდ გაგრძელდეს და მოგვიტანოს უსარგებლო ტკივილი. ამიტომ ყოველთვის უნდა გვახსოვდეს, რომ ადამიანები ვართ, ადამიანები კი ზოგჯერ ცდებიან. ჩადენილი შეცდომა უნდა მივიღოთ, ობიექტური ანალიზის საფუძველზე გამოვიტანოთ სათანადო დასკვნები სამომავლოდ და მხნედ გავაგრძელოთ ცხოვრების გზა გამოცდილებით გამდიდრებულებმა და უფრო ძლიერებმა.

რაციონალური აზროვნება:

ლოგიკის ძირითად წესებს დაქვემდებარებული არგუმენტირებული, დასაბუთებული აზროვნება.

დ) ჩვენ ზოგჯერ მიდრეკილი ვართ, გადავიდეთ რაციონალური აზროვნებიდან ინტუიციურზე. გარკვეულ შემთხვევაში ეს გამართლებულია, ზოგჯერ კი აზროვნებაში შეცდომის წყაროდ შეიძლება იქცეს. ამას ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, როდესაც ინტუიციაში გვერევა ჩვენი შიშები და სურვილები, წარსული გამოცდილება და მესხიერებაში შენახული მცდარი ინფორმაცია. რაციონალურ აზროვნებაში იგულისხმება ლოგიკის ძირითად წესებს დაქვემდებარებული არგუმენტირებული, დასაბუთებული აზროვნება, ინტუიციურში – ავტომატურად მომუშავე აზროვნება, რომელიც უშუალო რეაქციებს იძლევა სტიმულზე არსებული გამოცდილებისა და ცოდნის საფუძველზე. ესაა გუმანი, ჭეშმარიტების უშუალო წვდომა ლოგიკური დასაბუთების გარეშე, დაფუძნებული წარსულში მიღებულ გამოცდილებაზე.

ინტუიციური აზროვნება:

ავტომატურად მომუშავე აზროვნება, რომელიც უშუალო რეაქციებს იძლევა სტიმულზე არსებული გამოცდილებისა და ცოდნის საფუძველზე.

ადამიანები განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან თავიანთი ინტუიციის სიძლიერით. გარდა ამისა, სიტუაციის ტიპი განსაზღვ-

რავს იმას, თუ რომელი ტიპის აზროვნება იქნება უფრო ეფექტური. რაციონალური აზროვნება გამოიყენება სიტუაციებში, რომლებიც ითხოვენ ანალიტიკურ აზროვნებას, მაგალითად, მათემატიკური ამოცანების ამოხსნისას. ინტუიციური აზროვნება გამოიყენება მრავალ სხვა სიტუაციაში, მათ შორის უმეტესობა სოციალურ სიტუაციებში, ადამიანებთან და მათ ქცევასთან, მათთან ურთიერთობასთან დაკავშირებით. სხვა ადამიანების ქცევის გაგებისას ხშირად მივმართავთ აზროვნების ინტუიციურ სისტემას. მაგრამ იმისათვის, რომ იმუშავოს ინტუიციამ, უნდა ვფლობდეთ სათანადო ცოდნას და გამოცდილებას. შეიძლება ითქვას, რომ ცოდნა „ინტუიციის დედაა“.

სოციალური შემეცნება, ემოციები და ქცევა

ემოციები და შემეცნება გავლენას ახდენენ ერთმანეთზე: ჩვენი ამჟამინდელი გუნება ან გრძნობები აისახება ჩვენს აზროვნებაზე და ჩვენი აზრები ზემოქმედებენ ჩვენს ემოციებზე. დადებითი ემოციების ფონზე ინფორმაცია აღიქმება უფრო დადებითად, ადამიანები გამოიყურებიან უფრო სიმპათიურებად, სიტუაციები ჩანს უფრო სიკეთის მომტანად, მომავალი უფრო უკეთეს შესაძლებლობებს გვიპირდება. და პირიქით, ნეგატიური ემოციები სამყაროს მახინჯ სურათებად აქცევს, ჩვენ გარშემო ყველა და ყველაფერი ნეგატიური ხდება. ერთი და იმავე საკითხის შესახებ ფიქრისას ჩვენი აზროვნება საკმაოდ განსხვავებული მიმართულებით ვითარდება განსხვავებული ემოციური მდგომარეობის ფონზე. როდესაც თავს ბედნიერად ვგრძნობთ, ვხედავთ და გვახსენდება კარგი. როდესაც სევდიან გუნებაზე ვართ, ჩვენი აზრებიც მძიმე და ავისმომასწავლებელია, გვახსენდება ნეგატიური მოვლენები, გვეჩვენება, რომ ყველაფერი ცუდადაა, ურთიერთობები გაფუჭდა, მე-ხატი გაუარესდა, მომავლის იმედები ბუნდოვანია, ადამიანთა საქციელი საზიზღარია.

ემოციების აზროვნებაზე გავლენასთან დაკავშირებულ კვლევაში ამერიკის ერთ-ერთი უნივერსიტეტის კალათბურთის გუნდის გულშემატკივრებს სთხოვდნენ, გამოეთქვათ თავიანთი პროგნოზები გუნდის მომავალ თამაშებთან და სხვადასხვა სიტუაციაში საკუთარი ქცევის წარმატებულობასთან დაკავშირებით. ერთ შემთხვევაში გულშემატკივრები გუნდის წაგების გამო ცუდ გუნებაზე მყოფნი აკეთებდნენ პროგნოზებს და მეორე შემთხვევაში – მოგების გამო გახარებულები. შედეგებმა აჩვენა, რომ გუნდის წაგების შემდეგ ადამიანები უფრო ნეგატიურად აფასებდნენ არა მხოლოდ მის მომავალს, არამედ საკუთარი მომავალი ქცევის შედეგებსაც. როდესაც საქმე ცუდად მიდის, მიდრეკილნი ვართ ვიფიქროთ, რომ საერთოდ ყველაფერი ყოველთვის ცუდად იქნება. ამ კვლევაში გუნდის წაგებით თუ მოგებით გამოწვეულმა ცუდმა თუ კარგმა გუნებამ აზროვნება გახადა შესაბამისად ნეგატიური ან პოზიტიური არა მხოლოდ მოცემულ საკითხთან, არამედ საერთოდ ცხოვრებასთან დაკავშირებით.

ახსნის სტილი:

ცხოვრებისეული მოვლენების ახსნის ჩვეული გზა.

ახსნის ნეგატიური სტილი:

ახსნის სტილი, რომელიც მარცხს მიაწერს მდგრად, გლობალურ და შინაგან მიზეზებს.

ახსნის პოზიტიური სტილი:

ახსნის სტილი, რომელიც მარცხს მიაწერს დროებით, ლოკალურ და გარეგან მიზეზებს.

სოციალური შემეცნება ასევე გავლენას ახდენს გუნებაზე. ის, თუ როგორი შეხედულებები და წარმოდგენები გვაქვს, როგორი მიმართულებით ვითარდება ჩვენი აზროვნება, გარკვეულწილად აისახება ჩვენს გრძნობებსა და გუნებაზე. ამასთან დაკავშირებით ხშირად მიუთითებენ ადამიანებისთვის ჩვეულ ე.წ. ახსნის სტილზე. *ახსნის სტილში იგულისხმება ცხოვრებისეული მოვლენების ახსნის ჩვეული გზა.* განასხვავებენ ახსნის ნეგატიურ და პოზიტიურ სტილებს. *ახსნის ნეგატიური სტილი მარცხს მიაწერს მდგრად, გლობალურ და შინაგან მიზეზებს. და პირიქით, ახსნის პოზიტიური სტილი მარცხს მიაწერს დროებით, ლოკალურ და გარეგან მიზეზებს.* პირველი სტილის შემთხვევაში ადამიანი ფიქრობს: ეს მუდამ ასე იქნება; ასე იქნება ყველაფერში, რასაც გავაკეთებ; ყველაფერში მე ვარ დამნაშავე. მეორე სტილის ადამიანი კი ფიქრობს: ეს მალე გაივლის, ამას მხოლოდ მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით აქვს ადგილი, ჩემი ბრალი არაფერია. საღი აზრის დონეზე ვიცით და ამას ადასტურებენ კვლევის მონაცემებიც, რომ

ახსნის ნეგატიური სტილის მქონე ადამიანები განიცდიან მეტ ნეგატიურ ემოციებს უსიამოვნო მოვლენების შედეგად. მეტიც, ისინი უფრო მიდრეკილნი არიან ავადმყოფობებისადმი და უფრო ძნელად ექვემდებარებიან მკურნალობას. პოზიტიური აზრები იწვევენ პოზიტიურ ემოციებს. პოზიტიური ემოციების ფონზე კი ჩვენ არა მხოლოდ კარგად ვგრძნობთ თავს, არამედ უფრო ეფექტურებიც ვართ როგორც ჩვენს სოციალურ ურთიერთობებში, ასევე ზოგადად ცხოვრებაში. თუმცა, რა თქმა უნდა, ზედმეტად ვარდისფერი სათვალის გაკეთება და დაარსეინება ზოგჯერ შეიძლება ძალიან, ძალიან ცუდი შედეგების მომტანი იყოს.

ჩვენი ცხოვრების მნიშვნელოვანი ასპექტი არის ის, რომ არა მხოლოდ შემეცნება და გრძნობები ახდენენ გავლენას ერთმანეთზე, არამედ ქცევაც გავლენას ახდენს ორივეზე და განიცდის მათგან ზეგავლენას.

ეს ნიშნავს იმას, რომ ამ სამი ცვლადიდან (სოციალური შემეცნება, ემოცია, ქცევა) რომელიმე ერთის შეცვლით შეიძლება ზემოქმედება მოვახდინოთ დანარჩენ ორზე. არ გაგიძნელდებათ გაიხსენოთ შემთხვევა, როდესაც არც ისე კარგ გუნებაზე იყავით და მოგიწიათ ისეთი სოციალური ურთიერთობა, რომელიც თქვენგან მოითხოვდა კეთილგანწყობილ, პოზიტიურ საუბარსა და შეიძლება ხუმრობასაც კი. ამ სიტუაციაში გარკვეული დროის შემდეგ აღმოაჩენდით, რომ თქვენი გუნება შეიცვალა უფრო პოზიტიურისაკენ. ამას, რა თქმა უნდა, ისეთ დროს ექნებოდა ადგილი, თუ თქვენს უგუნებობას სერიოზული მიზეზი არ ჰქონდა. ასეთ შემთხვევაში უფრო ეფექტური იქნება მოიძიოთ მოცემული სიტუაციის შესაბამისი ინფორმაცია, გააანალიზოთ ვითარება და არა მხოლოდ მიიღოთ სამოქმედო გადაწყვეტილება, არამედ შეეცადოთ დაინახოთ ვითარების პოზიტიური ასპექტები, ანუ სოციალური შემეცნების შეცვლით მოახდინოთ ზეგავლენა თქვენს ემოციურ მდგომარეობაზე.

თუ გაიხსენებთ სხვადასხვა შემთხვევას თქვენი ცხოვრებიდან იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ იცვლებოდა თქვენი აზრები, გრძნობები ან ქცევა ერთ-ერთი მათგანის შეცვლით, მაშინ თქვენთვის უფრო თვალსაჩინო გახდება ამ მნიშვნელოვანი სამკუთხედის შემადგენელი კომპონენტების ურთიერთგავლენა და მომავალში უკეთესად შეძლებთ, მიზანმიმართულად გამოიყენოთ ის ცხოვრებაში.

სოციალური განწყობები

სოციალური განწყობის ცნება

ჩვენს სოციალურ შემეცნებაზე, ქცევებსა და ურთიერთობებზე დიდ გავლენას ახდენს სოციალური განწყობები, რომლებიც ზოგჯერ მოიხსენიება როგორც ატიტუდები (ინგლისურად: attitude – რაიმესადმი დამოკიდებულება). სოციალური განწყობები წარმოადგენენ სოციალური სამყაროს სხვადასხვა ასპექტის მდგრად შეფასებებს. სოციალური განწყობები განსაზღვრავენ იმას, თუ რამდენად დადებითად ან უარყოფითად ვართ განწყობილი რაიმე ობიექტის ან მოვლენის მიმართ. ესაა მეხსიერებაში შენახული საშემფასებლო ასოციაციები. მაგალითად, თუ თქვენ დადებითი განწყობა გაქვთ ჯაზის მიმართ, ეს ნიშნავს იმას, რომ თქვენს მეხსიერებაში ბევრი დადებითი ასოციაციაა ჯაზთან: გახსოვთ ძალიან კარგი ჯაზური ნაწარმოები, მშვენიერი ზაფხულის საღამო სანაპიროზე ჯაზის თანხლებით და ბევრი მსგავსი ჯაზთან რაღაცნაირად დაკავშირებული პოზიტიური მოვლენა.

ამ მნიშვნელოვან ცნებას შეიძლება მივცეთ შემდეგი სამუშაო განმარტება: *სოციალური განწყობა (ატიტუდი) არის სუბიექტური ორიენტაცია ამა თუ იმ ღირებულების, ობიექტის ან მოვლენის მიმართ.*

**სოციალური
განწყობა
(ატიტუდი):**

სუბიექტური
ორიენტაცია ამა
თუ იმ
ღირებულების,
ობიექტის ან
მოვლენის
მიმართ.

ატიტუდი სამკომპონენტო სისტემაა: ის შეიცავს კოგნიტურ, ემოციურსა და ქცევით კომპონენტებს. ეს ნიშნავს იმას, რომ *სოციალური განწყობა მოცემული ობიექტის მიმართ შეიცავს მის გარკვეულ შეფასებას, მის მიმართ გარკვეულ ემოციებს და მისადმი გარკვეული ტიპის ქცევების განხორციელების ტენდენციას.*

აქვე შენიშვნის სახით უნდა აღინიშნოს განსხვავება სოციალურ განწყობასა და პირველ თავში ნახსენებ ქცევისადმი მზაობის განწყობას შორის. უზნადის განწყობის თეორიის თანახმად, სწორედ ამ უკანასკნელის საფუძველზე წარიმართება კონკრეტული ქცევა მაშინ, როდესაც სოციალური განწყობა ის მდგრადი დამოკიდებულებაა, რომელიც შეიძლება გამოვლინდეს ან არ გამოვლინდეს მოცემულ ქცევაში.

ატიტუდები ხშირად ფუნქციონირებენ როგორც სქემები – კოგნიტური სტრუქტურები, რომლებიც შეიცავენ და ორგანიზებას უკეთებენ ინფორმაციას და ამიტომ ისინი ზემოქმედებენ სოციალური ინფორმაციის დამუშავებაზე – სოციალურ შემეცნებაზე. მაგალითად, თუ ადამიანს აქვს უადრესად ნეგატიური ატიტუდი ომის მიმართ და მას აჩუქეს მშვენიერი ხაკისფერი ქურთუკი, მან შეიძლება არ იხმაროს ეს ქურთუკი, ვინაიდან მისთვის ხაკისფერი ასოცირდება ომთან.

მკვლევარები განიხილავენ სოციალური განწყობების ჩამოყალიბებას, ზემოქმედებას ქცევაზე და მათი შეცვლის გზებს.

სოციალური განწყობების სოციალური დასწავლა:

სოციალური განწყობების ჩამოყალიბება

სოციალური განწყობის (ატიტუდის) ჩამოყალიბებაზე გავლენას ახდენს სოციალური *დასწავლა, სოციალური შედარება და გენეტიკური ფაქტორები.*

სოციალური განწყობების ჩამოყალიბება სხვა ადამიანებთან ურთიერთობისას ან სხვა ადამიანების ქცევაზე დაკვირვებისას.

(1) სოციალური განწყობების *სოციალურ დასწავლა* გულისხმობს იმას, რომ ჩვენი განწყობები ყალიბდება სხვა

დასწავლის სამი ძირითადი მექანიზმი:

ასოციაციებზე დაფუძნებული დასწავლა, დასწავლა განმტკიცებით და დასწავლა მიბაძვით.

ასოციაციებზე დაფუძნებული დასწავლა:

მოცემული მოვლენის ასოცირება რაიმე მეტ-ნაკლებად პოზიტიურთან ან ნეგატიურთან და ამის საფუძველზე შესაბამისი განწყობის ჩამოყალიბება მის მიმართ.

დასწავლა განმტკიცებით:

სასურველი შედეგების მქონე ქცევის განხორციელების ტენდენციის გაძლიერება და არასასურველი შედეგების მქონე ქცევის განხორციელების ტენდენციის შესუსტება იმის გამო, რომ ადამიანი აცნობიერებს გარკვეულ კავშირს ქცევისა და მის შედეგებს შორის.

ადამიანებთან ურთიერთობისას ან უბრალოდ სხვა ადამიანების ქცევაზე დაკვირვებისას. დასწავლის სამი ძირითადი მექანიზმი: ასოციაციებზე დაფუძნებული დასწავლა, დასწავლა განმტკიცებით და დასწავლა მიბაძვით.

ასოციაციებზე დაფუძნებულ დასწავლაში იგულისხმება ის, რომ მოცემული მოვლენის ასოცირება რაიმე მეტ-ნაკლებად პოზიტიურთან ან ნეგატიურთან იწვევს შესაბამის განწყობას. მაგალითად, იანვრის ბოლოს ყოველთვის გეწვებათ არდადეგები, ბავშვობაში წვიმის დროს თქვენი ბაბუა ყოველთვის კარგ ხასიათზე დგებოდა და ბევრს გაცინებდათ, დედას მეგობარი დანტისტი ნატო დეიდა კი სტუმრობისას გულდასმით ათვალიერებდა თქვენს კბილებს, რასაც ხშირად მის კაბინეტში ვიზიტი მოყვებოდა ხოლმე. ამიტომ თქვენ გაქვთ გარკვეული ასოციაციები იანვრის ბოლოს, წვიმის და ნატო დეიდას სტუმრობის მიმართ. შესაბამისად, ეს ასოციაციები მოახდენენ გავლენას თითოეული მათგანის მიმართ განწყობაზე.

დასწავლა განმტკიცებით მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ გვიძლიერდება სასურველი შედეგების მქონე ქცევის განხორციელების ტენდენცია და გვისუსტდება არასასურველი შედეგების მქონე ქცევის განხორციელების ტენდენცია. ეს მექანიზმი მოქმედებს სოციალური განწყობების ჩამოყალიბების შემთხვევაშიც: როდესაც გარკვეული სოციალური განწყობის გამოვლენას მოყვება ჩვენთვის სასურველი ან არასასურველი შედეგი, ჩვენ შესაბამისად გვიძლიერდება ან გვისუსტდება ეს ატიტუდი.

მიბაძვით დავისწავლით ბევრ რამეს და მათ შორის იმასაც, თუ როგორი სოციალური განწყობები უნდა გექონდეს. როდესაც ჩვენთვის მნიშვნელოვანი ადამიანი ან უბრალოდ ადამიანთა დიდი რაოდენობა გამოხატავს გარკვეულ სოციალურ განწყობას, ჩვენ გვიძლიერდება მსგავსი განწყობის ჩამოყალიბების ტენდენცია.

(2) დასწავლის მეორე მექანიზმი, სოციალური შედარება გულისხმობს ჩვენს მიდრეკილებას, შევადაროთ თავი სხვებს, რათა

განსახილვერით, თუ რამდენად მართებულია ჩვენი შეხედულება ამა თუ იმ საკითხთან დაკავშირებით. ჩვენ ხშირად ვცვლით ჩვენს განწყობებს ისე, რომ დავუახლოვოთ ჩვენი შეხედულებები სხვებისას ან ჩამოვიყალიბოთ სრულიად ახალი სოციალური განწყობები. მაგალითად, თქვენი მეგობრები აქებენ თქვენ მიერ არც ისე მოწონებულ ჩინური ენის მასწავლებელს ან აღფრთოვანებულები საუბრობენ სპექტაკლის შესახებ, რომლის შესახებაც აქამდე არაფერი იცოდით. ცხადია, ეს მოახდენს გავლენას თქვენს განწყობაზე ჩინური ენის მასწავლებლის მიმართ და საფუძველს ჩაუყრის განწყობას მოცემული სპექტაკლის მიმართ.

(3) რაც შეეხება სოციალური დასწავლის გენეტიკურ ფაქტორებს, კვლევები ადასტურებს, რომ მემკვიდრეობითობა გარკვეულწილად განსაზღვრავს განწყობებს. კერძოდ, ადრეულ ბავშვობაში დაშორებულ ერთუჯრედიან ტყუპებს (ერთუჯრედიან ტყუპებს ორუჯრედიანისაგან განსხვავებით აქვთ ერთი და იგივე გენეტიკური მემკვიდრეობითობა) ბევრად უფრო მსგავსი განწყობები აქვთ, ვიდრე სხვა ადამიანებს. გარკვეული ტიპის განწყობები უფრო მეტად ან ნაკლებადაა გენეტიკურად დეტერმინირებული. ამასთან, გენეტიკურად მეტად დეტერმინირებული განწყობები მეტ გავლენას ახდენს ადამიანზე და მათი შეცვლაც უფრო ძნელია.

სოციალური განწყობების ქცევაზე ზემოქმედების

განმსაზღვრელი ფაქტორები

განწყობები ახდენს გავლენას ქცევაზე, მაგრამ ყოველთვის არა. განწყობის ქცევაზე ზემოქმედების სიძლიერეს განსაზღვრავს რიგი ფაქტორები, რომლებიც დაკავშირებულია სიტუაციასთან, განწყობასთან ან პიროვნებასთან.

სიტუაციასთან დაკავშირებული ფაქტორები

ა) *სიტუაციური შეზღუდვები* განსაზღვრავენ იმას, თუ რამდენად ვაველენტ ჩვენს განწყობებს. ზოგჯერ ადამიანები არ გამოხატავენ თავიანთ განწყობებს იმიტომ, რომ ეს ეწინააღმდეგება ამ სოციალური სიტუაციის ნორმებს – მოცემულ სიტუაციაში მიღებულ ქცევის წესებს: ჯესიკას ძალიან ნეგატიური განწყობა აქვს ქართული სუფრის მიმართ, მაგრამ ის ნაზი ღიმილით უსიტყვოდ უსმენს ქართველი ქმრის ნასვამი ძმაცაცების სადღეგრძელოებს;

ბ) *დროის დაწოლა*: განწყობა მეტ გავლენას ახდენს ქცევაზე დროის დეფიციტის პირობებში, ვინაიდან როდესაც ადამიანებს არ შეუძლიათ მშვიდად და გულდასმით განიხილონ არსებული ინფორმაცია, ისინი უფრო მეტად მიმართავენ ჩამოყალიბებულ კოგნიტურ სტრუქტურებს, რომელთაც მიეკუთვნება განწყობა; მაგალითად, თქვენ გაქვთ ძლიერ დადებითი განწყობა გერმანული წარმოების საქონლის მიმართ და შეირბინეთ მაღაზიაში, რათა სასწრაფოდ შეიძინოთ ელექტროჩაიდანის; ძნელი წარმოსადგენი არ არის, რომ თუ ელექტროჩაიდნების დიდ მრავალფეროვნებაში იქნება გერმანულიც, თქვენ სწორედ მას შეიძენთ.

გ) *შესაბამისობა* სიტუაციასა და განწყობას შორის: ადამიანები ცდილობენ შეარჩიონ სიტუაციები, რომლებშიც შესაძლებლობა ექნებათ მოიქცნენ თავიანთი განწყობების შესაბამისად; ასეთ სიტუაციებში ეს არსებული განწყობები ძლიერდებიან და სათანადოდ ახდენენ მეტ ზეგავლენას ქცევაზე: ლეიბორისტების მიტინგზე მიდის ლეიბორისტების მომხრე, იქ მისი პროლეტარისტული განწყობა ძლიერდება და შემდგომში მეტ გავლენას ახდენს მის ქცევაზე.

განწყობასთან დაკავშირებული ფაქტორები

ა) უშუალო გამოცდილება: კვლევები მიუთითებენ, რომ უშუალო გამოცდილების საფუძველზე ჩამოყალიბებული განწყობები უფრო ძლიერ ზემოქმედებენ ქცევაზე, ვიდრე სხვა გზით მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე ჩამოყალიბებული, ვინაიდან ისინი უფრო ცხადად გვაქვს წარმოდგენილნი მესსიერებაში;

ბ) განწყობის ძალა: რაც უფრო ძლიერია განწყობა, მით მეტ გავლენას ახდენს ის ქცევაზე და აგრეთვე მით უფრო სტაბილურია ის დროთა განმავლობაში; განწყობის ძალას კი განსაზღვრავს რიგი ფაქტორები: რამდენად ძლიერია განწყობის ობიექტის მიერ გამოწვეული ემოციონალური რეაქცია, განწყობაში პირადი ჩართულობისა და მისით დაინტერესების ხარისხი, რა იცის ადამიანმა განწყობის ობიექტის შესახებ, რამდენად ადვილად მიმართავს ადამიანი განწყობას სხვადასხვა სიტუაციაში.

პიროვნებასთან დაკავშირებული ფაქტორები

კვლევების თანახმად, განწყობის ქცევაზე ზემოქმედებასთან დაკავშირებით არსებობს ინდივიდუალური განსხვავებები. აგალითად, დაბალი თვითკონტროლის მქონე ადამიანები (ისინი, ვინც თავის ქცევას წარმართავს შინაგანი ფაქტორების საფუძველზე) უფრო ხშირად იყენებენ თავიანთ განწყობებს ქცევის რეგულატორებად, ვიდრე მაღალი თვითკონტროლის მქონე ადამიანები.

სოციალური განწყობების ქცევაზე გააზრებულად და სპონტანურად ზემოქმედების გზები

სოციალური განწყობები ქცევაზე ზემოქმედებს ან გააზრებულად, ან სპონტანურად. ეს ორი მექანიზმი მოქმედებს სხვადასხვა სიტუაციაში.

როდესაც გვაქვს დრო საგულდაგულო და მშვიდი აზროვნებისათვის, მაშინ შეგვიძლია გავიაზროთ ჩვენი შეხედულებები და მათი მნიშვნელობა ჩვენი ქცევისათვის, ავწონოთ ალტერნატივები და საკმაოდ წინდახედულად გადავწყვიტოთ, როგორ ვიმოქმედოთ. ამ დროს ჩვენი განწყობები ქცევაზე გავლენას აზროვნების პროცესის გავლით ახდენს, აზროვნების პროცესის შედეგად ჩამოყალიბებული განზრახვის საშუალებით. მაგალითად, გოგონა ფიქრობს ცხვირის პლასტიკური ოპერაციის გაკეთების შესახებ. ასეთ საკითხებთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებები არ არის სპონტანური. ძნელი წარმოსადგენია, რომ ქუჩაში მიმავალი გოგონა უცებ დაინახავს პლასტიკური ქირურგიის კლინიკის აბრას და იფიქრებს: ვაა, აქ კლინიკა ყოფილა, მოდი ერთი შევირბენ, დავიმოკლებ ჩემს ბოლო დროს ცოტა წამოზრდილ ცხვირს. ცხადია, რომ ეს ასე არ იქნება – გოგონას განზრახვა ჩამოუყალიბდება გარკვეული ფიქრის შემდეგ და ამ ფიქრის პროცესში აქტივირდება და ჩაერთვება მისი სხვადასხვა განწყობები. ეს შეიძლება იყოს განწყობა ტკივილის მიმართ, სამედიცინო ჩარევის მიმართ, სილამაზის მიმართ, სიახლის მიმართ, სხვა ადამიანების აზრის მიმართ. ასე რომ, მოცემულ შემთხვევაში განწყობები ქცევაზე გავლენას მოახდენს აზროვნების პროცესში ჩართვის საშუალებით.

ყოველდღიური სოციალური ცხოვრების დაძაბულ პირობებში ხშირად დრო არ გვაქვს ალტერნატივების გააზრებული შეფასებისთვის. ამ შემთხვევაში ჩვენი განწყობები სპონტანურად

აყალიბებს სხვადასხვა მოვლენის აღქმას და შესაბამისად, ჩვენს სიტუაციურ ქცევით რეაქციებს მათზე. მაგალითად, როდესაც ქუჩაში ჩვენთან მოდის მათხოვარი, აქტიურდება ჩვენი განწყობა მათხოვრობის მიმართ, სიტუაციას შესაბამის ინტერპრეტაციას ვაძლევთ და სათანადოდ ვიქცევით, დამატებითი ფიქრის გარეშე. განსხვავებულ სპონტანურ ქცევას გამოიწვევს განწყობა „როგორ მომრავლდნენ ეს მატყუარა უსაქმურები“ და განწყობა „საწყალი ხალხი რა დღეშია“.

საერთოდ, გადაწყვეტილების გააზრებულობა-სპონტანურობასთან დაკავშირებით ყველაზე ცუდი პოზიცია უკიდურესობაა. ერთი მხრივ, ხანგრძლივმა და ღრმა, ან უბრალოდ ზედმეტმა ფიქრმა გადაწყვეტილება შეიძლება უფრო არაეფექტური გახადოს (ფსიქოლოგებმა ამასთან დაკავშირებითაც ჩაატარეს კვლევები; მაგალითად, ერთ-ერთ კვლევაში სტუდენტებს სთხოვდნენ შეეფასებინათ სხვადასხვა სახეობის ჯემის გემო; უფრო სწორ პასუხებს იძლეოდნენ ის სტუდენტები, რომელთაც ევალებოდათ უბრალოდ შეეფასებინათ გემო ყოველგვარი ანალიზის გარეშე, ღრმა თვითანალიზისა და თავისი შეგრძნებების მიზეზების მაძიებელნი კი უფრო ცდებოდნენ); მეორე მხრივ, სრულიად ცხადია, რომ ხშირად სიტუაცია ითხოვს გულდასმით, კონცენტრირებულ დაფიქრებას. ქარი ყოველთვის ზურგის არ იქნება და პერიოდულად ჩვენი იაღქნების მიმართულების შეცვლა უნდა მოვახდინოთ ხოლმე. ამას კი ინფორმაციის მოძიება და გააზრება სჭირდება.

დარწმუნება

დარწმუნება (დამარწმუნებელი კომუნიკაცია):

სოციალური
განწყობის
შეცვლის
მიზანმიმართული
მცდელობა.

თანამედროვე ადამიანზე გამუდმებით ცდილობენ ზეგავლენის მოხდენას პოლიტიკოსები, მარკეტოლოგები, სხვადასხვა ორგანიზაციები და კერძო პირები. ისინი იყენებენ მრავალფეროვან მიდგომებს იმისთვის, რომ გვაყიდინონ თავიანთი საქონელი, მიგვაცემინონ ხმა, გაგვაკეთებინონ ის, რაც მათ ინტერესებშია. ჩვენ გვაქვს მეტ-ნაკლებად ჩამოყალიბებული და სტრუქტურირებული განწყობები. ეს განწყობები ზეგავლენის სამიზნე ხდება და ჩვენ თავადაც ვმონაწილეობთ სხვა ადამიანების განწყობებზე ზემოქმედებაში.

კომუნიკატორი:

ინფორმაციის
წყარო, ადამიანი
ან ადამიანთა
ჯგუფი, რომელიც
ცდილობს
დარწმუნებას.

სოციალური განწყობის შეცვლის მიზანმიმართულ მცდელობებს უწოდებენ დამარწმუნებელ კომუნიკაციას, ან უბრალოდ დარწმუნებას. დარწმუნება სოციალური ცხოვრების საინტერესო და მნიშვნელოვანი შემადგენელია და ჩვენ მას რამდენადმე ვრცლად განვიხილავთ.

შეტყობინება:

ინფორმაცია,
რომლის
გადაცემაც ხდება
კომუნიკაციის
პროცესში.

დამარწმუნებელი კომუნიკაციის ძირითადი კომპონენტებია: კომუნიკატორი – ინფორმაციის წყარო, რომელიც ცდილობს დარწმუნებას, შეტყობინება – ინფორმაცია, რომლის გადაცემაც ხდება კომუნიკაციის პროცესში, ობიექტი – ზეგავლენის სამიზნე ადამიანი და დამარწმუნებელი კომუნიკაციის სიტუაცია.

ობიექტი:

ზეგავლენის
სამიზნე ადამიანი
ან ადამიანთა
ჯგუფი.

დარწმუნების პროცესის ეფექტურობას განსაზღვრავს რიგი ფაქტორები, რომლებიც შეიძლება დაჯგუფდეს იმის მიხედვით, თუ დამარწმუნებელი კომუნიკაციის პროცესის რომელ კომპონენტთან არიან დაკავშირებული.

კომუნიკატორი

კომუნიკატორი დამარწმუნებელი კომუნიკაციის ეფექტურობის ერთ-ერთი ძირითადი დეტერმინანტია. ესაა ადამიანი ან ადამიანთა ჯგუფი, რომელიც ახორციელებს დარწმუნებას – ამა თუ იმ სახით აწვდის ინფორმაციას ზეგავლენის სამიზნეს თავისი სოციალური განწყობის გარკვეული მიმართულებით შეცვლის ან ჩამოყალიბების მიზნით. რაც უფრო დადებითად აღიქვამს სამიზნე კომუნიკატორს, მით უფრო დადებითად შეაფასებს ის კომუნიკაციას და მეტად შეიცვლის განწყობებს კომუნიკაციის მიმართულებით. კომუნიკატორისათვის მიცემული შეფასებები გადადის მის მიერ წარმოდგენილ პოზიციებზე.

კომუნიკატორის ფაქტორი განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს იმ შემთხვევაში, როდესაც ერთი მხრივ, არ შეგვიძლია ან არ ვართ მოტივირებული გულდასმით დავამუშავოთ არგუმენტები, და მეორე მხრივ, ძალიან ვენდობით კომუნიკატორს. ასეთ დროს შეიძლება თავს უფლება მივცეთ გამოვიჩინოთ უმნიშვნელო კოგნიტური ძალისხმევა და თავი ავარიდოთ არგუმენტების გააზრებას საკუთარი ძალებით.

სანდლობა კომუნიკატორის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია. სადი აზრის დონეზეც ვიცით და მრავალ კვლევაშიც ნათლად იყო ნაჩვენები, რომ სანდო კომუნიკატორი იწვევს აზრის მეტ ცვლილებას (სათანადო კვლევებში ერთსა და იმავე დამარწმუნებელ ტექსტს მიაწერდნენ სხვადასხვა ოდენობის ნდობის მქონე წყაროს და წარუდგენდნენ ცდისპირთა სხვადასხვა ჯგუფს). შემდგომმა კვლევებმა გამოავლინა სანდლობის ორი დამოუკიდებელი კომპონენტი – *კომპეტენტურობა* და *მიუკერძოებლობა*.

კომპეტენტური წყაროს დამარწმუნებლობისადმი მიძღვნილ ერთ-ერთ კვლევაში მონაწილეებს სთხოვდნენ შეეფასებინათ პოეტური ნაწარმოების ცხრა სტროფი. ამის შემდეგ მათ აცნობდნენ

სხვა ადამიანის მიერ მიცემულ შეფასებებს იმ სტროფებისათვის, რომელიც მათ არ მოეწონათ. ეს შეფასებები იყო მათ შეფასებებზე ბევრად უფრო პოზიტიური. კომუნიკატორი ერთ ექსპერიმენტულ პირობაში იყო ცნობილი პოეტი და მეორე შემთხვევაში – კოლეჯის სტუდენტი. შემდგომ ცდისპირები განმეორებით აფასებდნენ ლექსებს. როგორც მოსალოდნელი იყო, პირველ შემთხვევაში მათი შეფასებები ხდებოდა უფრო პოზიტიური, ვიდრე მეორეში.

კომპეტენტურობის გარდა მნიშვნელოვანია, კომუნიკატორი აღიქმებოდეს როგორც მიუკერძოებელი და გულწრფელი, პატიოსანი. შეიძლება კომუნიკატორი აღვიქვათ როგორც ძალიან კომპეტენტური, მაგრამ თუ მის გულწრფელობაში ეჭვი გვეპარება, ის სანდო აღარ იქნება.

(ა) კომუნიკატორმა შეიძლება დააჯეროს ზეგავლენის ობიექტი თავის მიუკერძოებლობასა და კეთილსინდისიერებაში იმით, რომ გამოხატოს თავისი ინტერესების აშკარად საწინააღმდეგო პოზიცია. წარმოიდგინეთ ასეთი სიტუაცია: თქვენს უბანში რამდენიმე მაღაზიაში იყიდება რძის ნაწარმი, შედისხართ ერთ-ერთში და აპირებთ ყველის ყიდვას, მაგრამ გამყიდველი არ გირჩევთ ამის გაკეთებას ყველის სიძველის ან რაიმე სხვა წუნის გამო. რა შედეგი მოყვება ამას? თქვენ არ იყიდით ყველს და მაღლიერი გამოსვალთ იმ მაღაზიიდან, მაგრამ სამაგიეროდ გაიზრდება იმის ალბათობა, რომ მომავალში სწორედ ამ მაღაზიაში შეხვალთ, რადგან იქ მიუკერძოებელი, გულწრფელი, პატიოსანი გამყიდველი გეგულებათ.

(ბ) მიუკერძოებლობის შთაბეჭდილების გაძლიერების სხვა ფაქტორია წყაროს მრავალრიცხოვნება. როდესაც რამდენიმე ადამიანი ამბობს ერთსა და იმავეს ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად, ისინი უფრო დამაჯერებელი არიან, ვიდრე მაშინ, როდესაც იმავეს ამბობს ერთი. ამ შემთხვევაში გამოთქმული აზრი აღიქმება ნაკლებად მიკერძოებულად. ამ სიტუაციაში ხაზგასასმელია დამარწმუნებელი აზრის წარმოდგენა სწორედ

ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად და არა ერთობლივად; მხოლოდ ამ დროს ამცირებს ის ეჭვს მიკერძოებულობაში.

კომუნიკატორის *მოწონება* ცალსახად ზრდის მის ეფექტურობას დარწმუნებისას. ცალკე თავში ჩვენ საკმაოდ ვრცლად ვისაუბრებთ ადამიანის მოწონების განმსაზღვრელი ფაქტორების შესახებ. აქ კი აღვნიშნავთ მხოლოდ იმას, რომ ამა თუ იმ მიზეზის გამო მოწონებული კომუნიკაციის წყარო მეტ ზეგავლენას ახდენს ობიექტზე, ვიდრე ნაკლებ მოწონებული. ეს დადასტურდა მრავალ კვლევაში, სადაც დამოუკიდებელი ცვლადი იყო სიმპათია კომუნიკატორისადმი, ანუ სხვადასხვა შემთხვევაში ის განსხვავებული ხარისხით იყო მოწონებული ზეგავლენის ობიექტის მიერ. ამ კვლევებში წყარო უფრო მოწონებული იყო იმის გამო, რომ ის იყო ლამაზი, ობიექტის მსგავსი ან ეუბნებოდა მას კომპლიმენტებს.

რეფერენტული ჯგუფი კომუნიკატორის ეფექტურობის კიდევ ერთი ფაქტორია. რეფერენტული არიან ადამიანები ან ადამიანთა ჯგუფები, რომელთა მიმართაც გვაქვს უაღრესად პოზიტიური დამოკიდებულებები, არიან ჩვენთვის იდეალური და ხშირად ვახდენთ მათთან იდენტიფიკაციას. განწყობის შეცვლისას რეფერენტული ჯგუფების მაღალი ეფექტურობის მიზეზებია მოწონება და აღქმული მსგავსება საკუთარ თავთან. თუ ადამიანებს ძალიან მოსწონთ რაიმე ჯგუფი, მათ სურთ, ჰგავდნენ ამ ჯგუფის წარმომადგენლებს; და როდესაც ეს უკანასკნელნი გამოთქვამენ რაიმე აზრს, ადამიანს უჩნდება სურვილი ჰქონდეს მსგავსი პოზიცია. ამიტომ ადამიანები მიდრეკილი არიან შეცვალონ თავიანთი შეხედულებები, რათა გახადონ ისინი შესატყვისი თავისი რეფერენტული ჯგუფის წევრთა აზრებთან. გარდა ამისა, ჩვენ თურმე უფრო გულდასმით, მეტი ყურადღებით ვამუშავებთ რეფერენტული ჯგუფის მიერ მოწოდებულ ინფორმაციას.

დარწმუნების პროცესში კომუნიკატორთან დაკავშირებით აუცილებლად გასათვალისწინებელი მომენტიცაა ისიც, რომ

კომუნიკატორის მახასიათებლებს უფრო დიდი მნიშვნელობა აქვს აუდიოვიზუალური შეტყობინებისას, ვიდრე წერილობითი შეტყობინებისას. მაგალითად, ტელევიზორის მეტი დამარწმუნებელი ეფექტი მასობრივი კომუნიკაციის სხვა არხებთან შედარებით დაკავშირებულია იმასთან, რომ ამ შემთხვევაში ხელმისაწვდომია კომუნიკატორთან დაკავშირებული ინფორმაციის უაღრესად დიდი მოცულობა (არავერბალური კომინიკაციის საშუალებები, გარეგნობა, ფიზიკური გარემო). წერილობითი შეტყობინების დროს ჩვეულებრივ უფრო მეტ წონას იძენს თავად შეტყობინება და კომუნიკატორის მახასიათებლები უკან გადაიწევენ მათი ნაკლები სიცხადის გამო. თუმცა, როდესაც ტექსტის ავტორობა მიეწერება უაღრესად სანდო წყაროს, შეიძლება ამან უფრო დიდი როლი ითამაშოს, ვიდრე ტექსტის შინაარსმა.

დისკრედიტაცია კომუნიკატორთან დაკავშირებული სპეციფიკური ასპექტია. პოლიტიკასა და სოციალური ცხოვრების სხვა სფეროში ხშირად გამოიყენება კომუნიკაციის ობიექტში კომუნიკატორისადმი ნდობის შელახვა – კომუნიკატორის დისკრედიტირება. ნდობის დაკარგვას კი შედეგად აქვს დარწმუნების პროცესის არაეფექტურობა. როდესაც ვხვდებით ჩვენს განწყობებთან აშკარად შეუთავსებელ ინფორმაციას, ტენდენცია გვაქვს შინაგანი წინააღმდეგობა დავძლიოთ გადაწყვეტილებით, რომ კომუნიკაციის წყარო არასანდოა ან ნეგატიურია რაიმე სხვა ასპექტით. ამიტომაც, რომ პოლიტიკური ოპონენტები ხშირად აბრალებენ ერთმანეთს ამომრჩევლისათვის მიუღებელ პოზიციასა და ქმედებას.

შეტყობინება

დამარწმუნებელი კომუნიკაციის ეფექტურობა არსებითად განისაზღვრება კომუნიკაციაში გამოყენებული შეტყობინების რიგი მახასიათებლით.

განსვლა: კომუნიკაციის შეტყობინების დამარწმუნებლობის განმსაზღვრელი ძირითადი ფაქტორია ის, თუ რამდენად დიდია განსვლა შეტყობინებაში წარმოდგენილ პოზიციასა და ობიექტის, ანუ ზეგავლენის სამიზნის, პოზიციას შორის. ერთი შეხედვით, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ რაც უფრო მეტია ეს განსვლა, მით მეტი იქნება ჩვენზე ზეგავლენა. მაგრამ ჩვენი საკუთარი პოზიციისგან ძალიან განსხვავებული მტკიცებები უფრო გვიბიძგებს, ეჭვი შევიტანოთ კომუნიკატორის სანდოობაში, ვიდრე შევიცვალოთ განწყობა. კვლევებმა გამოავლინა გადაბრუნებული U-დაგვარი დამოკიდებულება პოზიციების განსვლასა და განწყობის ცვლილებას შორის: მაღალი და დაბალი განსვლის შემთხვევაში ადგილი აქვს განწყობის საკმაოდ სუსტ ცვლილებას, მაქსიმალურ ცვლილებას კი ადგილი აქვს ზომიერი განსვლის შემთხვევაში. ამ საკითხისადმი მიძღვნილ ერთ-ერთ კვლევაში სიგარეტის მწველებზე ცდილობდნენ ზეგავლენის მოხდენას ნიკოტინის მანებლობის შესახებ სხვადასხვა ტიპის შეტყობინებების საშუალებით. ერთ შემთხვევაში შეტყობინება შეიცავდა უაღრესად უკიდურეს ინფორმაციას (მაგალითად, რომ სიგარეტის მწველებს თითქმის ყველას ემართება ფილტვების კიბო), მეორე შემთხვევაში კი ნიკოტინის მანებლობის შესახებ ინფორმაცია იყო უფრო ზომიერი (მაგალითად, ნიკოტინი აფუჭებს კბილის ემალს, აჭკნობს კანს, იწვევს არითმიას). შედეგად, მეორე ჯგუფის ცდისპირებმა გამოავლინეს თამბაქოს წვეისადმი განწყობის მეტი შეცვლა.

საყურადღებოა, რომ გადაბრუნებული U რამდენადმე შეცვლილი სახით წარმოგვიდგება ძალიან სანდო და ნაკლებ სანდო კომუნიკატორის შემთხვევაში: უფრო მაღალი სანდოობა შესაძლებლობას აძლევს კომუნიკატორს, წარმატებით მოახდინოს გავლენა პოზიციების მეტი განსვლის შემთხვევაში, ვინაიდან

კომუნიკატორის მეტი სანდობა უფრო აფერხებს შეტყობინების სანდობაში ეჭვის შეტანას.

კომუნიკატორისა და ობიექტის პოზიციებს შორის განსვლასთან დაკავშირებით მიუთითებენ კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მომენტის შესახებ: განსვლის ოდენობა გავლენას ახდენს შეტყობინების აღქმაზე. ადგილი აქვს ე.წ. ასიმილაციისა და კონტრასტის ეფექტებს. პირველი მდგომარეობს იმაში, რომ ძალიან მცირე განსვლის შემთხვევაში შეტყობინების პოზიცია აღიქმება როგორც უფრო ახლო, ვიდრე ამას სინამდვილეში აქვს ადგილი, განსვლა აღიქმება იმდენად უმნიშვნელოდ, რომ ორ პოზიციას შორის განსხვავება ფაქტობრივად აღარ ჩანს და შესაბამისად, არანაირი ზეგავლენაც არ ხორციელდება. რაც შეეხება მეორე, კონტრასტის ეფექტს, ის მდგომარეობს იმაში, რომ ძალიან დიდი განსვლის შემთხვევაში შეტყობინებაში წარმოდგენილი პოზიცია აღიქმება როგორც კიდევ უფრო დაშორებული, ვიდრე ამას სინამდვილეში აქვს ადგილი. ასეთ შემთხვევაში კი შესაძლებელია, რომ პოზიცია იქნას აღქმული როგორც იმდენად უკიდურესი, რომ ჩაითვალოს უცნაურად, არარეალურად და შესაბამისად, მოახდინოს კომუნიკატორის დისკრედიტაცია.

არგუმენტების სიძლიერე და რაოდენობა: შეტყობინებაში წარმოდგენილი არგუმენტები განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან თავისი სიძლიერით, ისინი მეტ-ნაკლებად დამაჯერებელია. შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ძლიერი არგუმენტები ყოველთვის იწვევს განწყობის მეტ შეცვლას, მაგრამ ეს ხდება ძირითადად მაშინ, როდესაც ზეგავლენის ობიექტს აქვს მოტივაცია, ჯეროვანი ყურადღება მიაქციოს არგუმენტებს და შეუძლია მათი გულდასმით გააზრება, ანუ საკმაოდ ჩართულია შეტყობინების ანალიზში. ადამიანები კი არც ისე ხშირად აანალიზებენ შეტყობინებას გულდასმით. საკმარისი მოტივაციისა და შესაძლებლობების არარსებობისას არგუმენტების სიძლიერეს არ აქვს მნიშვნელობა და მეტ როლს თამაშობს არგუმენტების უბრალოდ მეტი რაოდენობა, იმისაგან დამოუკიდებლად, იქნება ეს სუსტი თუ ძლიერი არგუმენტები.

გამეორება: კვლევების თანახმად, დამარწმუნებელი კომუნიკაციის პროცესში შეტყობინების გამეორების რაოდენობა განწყობის ცვლილებას ზრდის მხოლოდ გარკვეულ მომენტამდე. შემდეგ კი გავლენა მცირდება. აქაც ამ ორ ცვლადს (შეტყობინების გამეორება და განწყობის ცვლილება) შორის დამოკიდებულება შეიძლება გამოისახოს გადაბრუნებული U-ს სახით. ეს აიხსნება იმით, რომ გამეორებას შეიძლება ჰქონდეს ორი დამოუკიდებელი შედეგი. ერთი მხრივ, მან შეიძლება გაზარდოს დამარწმუნებელი კომუნიკაციის შინაარსის გააზრების შესაძლებლობა და შესაბამისად, გააუმჯობესოს შეტყობინების დამუშავება. მეორე მხრივ კი, მან შეიძლება გაზარდოს მოყირჭების გაჩენის ალბათობა და ამდენად, გამოიწვიოს ნეგატიური რეაქცია. თვალსაჩინო მაგალითია ჩვენი ნეგატიური რეაქცია მრავალჯერ გამეორებულ რეკლამაზე. ამიტომ რეკლამებთან დაკავშირებით მოყირჭების გამო ნეგატიური რეაქციის თავიდან ასაცილებლად გარკვეულწილად ცვლიან რეკლამის შინაარსს.

შეტყობინების დამახინჯება და უარყოფა: შეტყობინებაში წარმოდგენილი პოზიციის ობიექტის პოზიციასთან შეუთავსებლობის შემთხვევაში ობიექტმა შეიძლება დამა-ხინჯებულად აღიქვას მიწოდებული ინფორმაცია ისე, რომ გახადოს ის თავსებადი თავის პოზიციასთან. მაგალითად, შეტყობინება იმის შესახებ, რომ ჩიფსები იწვევს საჭმლის მომნელებელი სისტემის სხვადასხვა დაავადებას, შეიძლება სტუდენტებმა აღიქვან ისე, რომ ჩიფსები მანვა კუჭ-ნაწლავის დაავადებების მქონე ადამიანებისათვის და არაფერს ავნებს ჯანმრთელებს. მეორე შესაძლო რეაქცია შეტყობინების პოზიციის საკუთარ პოზიციასთან შეუთავსებლობაზე შეიძლება იყოს მთელი კომუნიკაციის უბრალოდ უარყოფა. ადამიანები უარს ამბობენ მიწოდებულ არგუმენტებზე რაიმე მიზეზის გარეშე. მაგალითად, რეაქცია კარგად დასაბუთებულ, ლოგიკურ შეტყობინებაზე ჩიფსების მანვებლობის შესახებ შეიძლება იყოს უბრალოდ „რა სისულელეა, ამ ხალხს მეტი საქმე არა აქვს, რაღაცებს ბოდილოებს“.

ობიექტი

დარწმუნების ეფექტურობაზე გავლენას ახდენს ისიც, რომ ზეგავლენის ობიექტები განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან. მაგალითად, ისინი განსხვავდებიან იმით, თუ რამდენად იცნობენ არგუმენტებს და აქვთ კონტრარგუმენტები, რამდენად აქვთ დამარწმუნებელ კომუნიკაციაზე დათანხმების ტენდენცია და პირადი მოტივები ზეგავლენის მისაღებად. ქვემოთ რამდენადმე ვრცლად არის განხილული დამარწმუნებელი კომუნიკაციის ობიექტთან დაკავშირებული ორი მნიშვნელოვანი ფაქტორი: მოტივის აქტივიზაცია და პიროვნული ჩართულობა.

(1) მოტივის აქტივიზაცია ხშირად გამოიხატება იმით, რომ ცდილობენ აგრესიის და შიშის გაღვივებას.

კვლევებმა დაადასტურა, რომ *აგრესიის უფრო მაღალი დონის* მქონე ადამიანები მეტად იღებენ დამარწმუნებელ კომუნიკაციას, რომელიც ახდენს აგრესიული პოზიციის სტიმულირებას, იცავს აგრესიულ ქმედებებს (როგორცაა საომარი მოქმედებები, ცუდი მოპყრობა უმცირესობებთან და დამნაშავეებთან). მაგრამ უფრო აგრესიული ადამიანები არ არიან ზეგავლენის მეტად მიმღები იმ შემთხვევაში, როდესაც დამარწმუნებელი კომუნიკაცია შეეხება არა აგრესიულ, არამედ სხვა ტიპის ქმედებებს (როგორცაა ჯანსაღი ცხოვრების წესი ან საქველმოქმედო ღონისძიებები).

რაც შეეხება შიშის აქტივიზაციას, შიშის აღმძვრელი შეტყობინების სიდიდე დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად გვთავაზობს ეს შეტყობინება რეკომენდაციებს საშიშროების შემცირებისათვის. თუ შეტყობინება გვაწვდის ინფორმაციას *საშიშროების შემცირებასთან დაკავშირებით*, დამაშინებელი ინფორმაცია იქნება უფრო ეფექტური. მაგალითად, შეტყობინება იმასთან დაკავშირებით, რომ ჭარბწონიანობა გარდუვლად იწვევს ნაადრევ სიკვდილს გულ-სისხლძარღვთა სისტემის დაავადებათა და

ჰორმონალური დისბალანსის გამო, იქნება ეფექტური იმ შემთხვევაში, თუ ის გვთავაზობს საშიშროების შემცირების საშუალებებს. წინააღმდეგ შემთხვევაში ინფორმაციის მიმღებს ექნება ტენდენცია, უზულებელყოს მიღებული ინფორმაცია. შიშის აქტივიზაციასთან დაკავშირებული კიდევ ერთი მნიშავნელოვანი ფაქტორია შიშის დონე. კვლევების თანახმად, როდესაც შიში ძალიან ძლიერია, ზემოქმედება შეიძლება იყოს დამანგრეველი. ზედმეტად დიდმა შიშმა შეიძლება ხელი შეუშალოს ადამიანს მოქმედებაში ან უბიძგოს მას, მოახდინოს კომუნიკაციის იგნორირება. ამ შემთხვევაში განწყობის შესაცვლელად უფრო ეფექტურია *ზომიერი შიშის* გამომწვევი არგუმენტები.

(2) *პიროვნული ჩართულობა* ობიექტთან დაკავშირებული კიდევ ერთი ფაქტორია. საკუთარ მე-სთან დაკავშირებულ განწყობებს აქვთ ცვლილებებისადმი მაღალი წინააღმდეგობის გაწევის უნარი. კვლევებში გამოვლინდა პიროვნული ჩართულობის რამდენიმე სახეობა: ერთგულება, დაინტერესებულობა საკითხით და დაინტერესებულობა რეაქციით.

ერთგულებაში იგულისხმება ერთგულება პრობლემასთან დაკავშირებული საკუთარი განწყობისადმი. რაც უფრო ერთგულია ადამიანი საწყისი განწყობისადმი, მით უფრო მეტ წინააღმდეგობას გაუწევს ის დამარწმუნებელ კომინკაციას, რომელიც არ შეესაბამება მის პოზიციას. განწყობის ერთგულების წყარო შეიძლება იყოს, ჯერ ერთი, ჩვენი ჩართულობა განწყობის შესაბამის ქცევაში. მაგალითად, ახალნაყიდი მაცივარი მოგვწონს უფრო მეტად, ვიდრე მოგვწონდა ის ყიდვამდე. ერთგულების წყაროდ შეიძლება იქცეს აგრეთვე ჩვენი პოზიციის საჯარო გამოხატვა. განწყობის საჯარო გამოხატვა აძნელებს მის შეცვლას, რამდენადაც ცვლილება ნიშნავს იმის აღიარებას, რომ ვცდებოდით. მაგალითად, თუ ხმამაღლა გამოვაცხადეთ, რომ სიგარეტის მოწევა სულებური და უღირსი საქციელია, მაშინ უფრო ერთგული ვიქნებით ამ განწყობისადმი, ვიდრე იმ შემთხვევაში, რომ არ გვქონოდა ჩვენი პოზიცია გამოხატული. ერთგულების შემდეგი

წყაროა განწყობის ობიექტთან დაკავშირებული უშუალო გამოცდილება. გამოცდილებაზე დაფუძნებული განწყობები უფრო მდგრადია. მაგალითად, თქვენი პოზიტიური განწყობა გერმანელებისადმი იქნება უფრო მდგრადი, თუ ის ეფუძნება მათთან უშუალო ურთიერთობას. დაბოლოს, მეოთხე განწყობის ერთგულების წყაროა არჩევნის თავისუფლება. განწყობის პოზიციის თავისუფალი არჩევანი იწვევს ერთგულების უფრო ძლიერ გრძნობას, ვიდრე იძულებით არჩეული პოზიცია. მაგალითად, გოგონას მოსწონს თავისი მუსიკის მასწავლებელი და ის უფრო ძნელად შეიცვლის აზრს მის მიმართ, თუ თავად აირჩია ის და არ იყო იძულებული სწორედ ამ მასწავლებელთან ჩაწერილიყო.

დაინტერესებულობა საკითხში პიროვნული ჩართულობის შემდეგი სახეობაა და შეეხება საკითხის მნიშვნელოვნებას ადამიანისათვის. რაც უფრო მნიშვნელოვანია ჩვენთვის საკითხი, მით უფრო ყურადღებით განვიხილავთ შეტყობინებასა და მის არგუმენტებს. ამიტომ პრობლემით დაინტერესებულობის შემთხვევაში ძლიერი არგუმენტები სუსტებზე უფრო მეტადაა დამარწმუნებელი. პირად ინტერესებთან დაკავშირებული საკითხი ქმნის ძლიერ მოტივაციას ინფორმაციის დამუშავებისათვის. სხვა შემთხვევაში ჩვენ უფრო ვაქცევთ ყურადღებას კომუნიკატორის კომპეტენტურობას და არგუმენტების რაოდენობას. თუ შეტყობინება შეეხება ჩვენთვის ისეთ მნიშვნელოვან საკითხს, როგორცაა უნივერსიტეტში შეფასების სისტემა, მაშინ ყურადღებით განვიხილავთ მოწოდებულ ინფორმაციას თავისი არგუმენტებით.

დაინტერესებულობა რეაქციით ასევე პიროვნული ჩართულობის გამოხატულებაა და გულისხმობს ადამიანის დაინტერესებას გარშემო მყოფთა რეაქციით მის ქცევაზე. ანუ ჩვენ ორიენტირებული ვართ იმაზე, თუ როგორ აღიქვამენ სხვები ჩვენი განწყობის გარეგან გამოვლინებებს. ეს წარმოქმნის ზრუნვას თვითპრეზენტაციასა და მოცემული განწყობის სოციალურ მისაღებობაზე და გვიბიძგებს სათანადო მიმართულებით შევცვალოთ ჩვენი განწყობები.

სიტუაცია

დამარწმუნებელი კომუნიკაციის ეფექტურობაზე ხშირად გავლენას ახდენს ის ფართო სიტუაციური კონტექსტის მახასიათებლები, რომელშიც ეს კომუნიკაცია ხორციელდება.

გაფრთხილება ერთ-ერთი ასეთი სიტუაციური მახასიათებელია. თუ ჩვენ ძალიან ერთგული ვართ რაიმე პოზიციისა და გვაფრთხილებენ, რომ შესაძლოა შეეცადონ ზეგავლენის მოხდენას ჩვენი პოზიციის არაშესატყვისი კომუნიკაციით, მაშინ უკეთ გაუწევთ წინააღმდეგობას ამ კომუნიკაციის დამარწმუნებლობას. ეს აიხსნება იმით, რომ გაფრთხილების შემდეგ ჩვენ ვაყალიბებთ კონტრარგუმენტებს მომავალი შეტყობინების წინააღმდეგ იმის გათვალისწინებით, თუ რა შეიძლება გვითხრას კომუნიკატორმა. მაგალითად, შესაძლოა გადავწყვიტოთ, რომ კომუნიკატორი არასანდოა ან არასწორადაა ინფორმირებული. გაფრთხილების ფაქტორი მუშაობს მაშინაც, როდესაც წინასწარ ვატყობინებენ, თუ რაში შეეცდება კომუნიკატორი ჩვენს დარწმუნებას, და მაშინაც, როდესაც ინფორმირებული ვართ მხოლოდ მისი დარწმუნების განზრახვის შესახებ; ანუ ჩვენ შეიძლება არ ვიცოდეთ, ზუსტად როგორ პოზიციას დაიკავებს კომუნიკატორი, მაგრამ ვიცით, რომ ის აპირებს შეეცადოს დაგვარწმუნოს თავის პოზიციაში. როდესაც საკითხი უშუალოდ ჩვენ შეგვეხება ან აქვს ჩვენთვის დიდი მნიშვნელობა და წინასწარ ვართ გაფრთხილებული იმის შესახებ, რომ ვიღაცას განზრახული აქვს ჩვენი წარმოდგენების შეცვლა, მეტია ალბათობა, რომ ჩამოვაყალიბებთ კონტრარგუმენტებს მოსალოდნელი არგუმენტების წინააღმდეგ და ამდენად, გამოვაგლენთ განწყობის ცვლილებისადმი მომატებულ წინააღმდეგობის გაწევის უნარს.

ყურადღების გადატანა დარწმუნების სხვა სიტუაციური ფაქტორია. დარწმუნება შეიძლება გაიზარდოს ყურადღების გადატანით, ოღონდ ამას ადგილი ექნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ საქმე გვაქვს კონტრარგუმენტირების ძლიერ პროცესთან, ანუ

ზეგავლენის ობიექტი ფლობს და განიხილავს საკითხთან დაკავშირებულ არგუმენტებს. მაგრამ თუ ის არ ფლობს კომუნიკაციის შინაარსის საწინააღმდეგო არგუმენტებს, ყურადღების გადატანა არ შეუძლის ხელს მის კონტრარგუმენტირებას. ყურადღებასთან დაკავშირებული მეორე მომენტია ის, რომ ყურადღების გადატანა არ უნდა იყოს ძლიერი, რამდენადაც ამ შემთხვევაში ძნელდება შეტყობინების აღქმა და შესაბამისად, დარწმუნებას ვეღარ ექნება ადგილი. მაგალითად, ძალიან სასაცილო სარეკლამო რგოლზე შეიძლება კარგად ვიცინოთ და საერთოდ არ მივაქციოთ ყურადღება რეკლამირებულ საქონელს.

გამომუშავებული დაცვა სიტუაციურ ფაქტორთა რიცხვს მიეკუთვნება. აქ იგულისხმება ის, რომ წარსული გამოცდილება ადამიანებს რამდენადმე გამოუმუშავებს დაცვას გარკვეული ტიპის საკითხებთან დაკავშირებული დამარწმუნებელი კომუნიკაციისაგან. თუ ადამიანს წარსულში სერიოზულად არ უფიქრია გარკვეულ საკითხზე და არც ჰქონია შეხება ამ საკითხთან დაკავშირებულ რაიმე დამარწმუნებელ კომუნიკაციასთან, მაშინ ის უფრო ადვილად დაექვემდებარება ამ საკითხთან დაკავშირებული ზეგავლენის მცდელობებს. ასე რომ, ადამიანები, რომელთაც აქვთ ნაფიქრი ამა თუ იმ საკითხზე და აქვთ ჩამოყალიბებული საკუთარი აზრი, ნაკლებად ხდებიან სხვისი ზეგავლენის ქვეშ.

საკონტროლო შეკითხვები მეოთხე თავისათვის:

1. რას ნიშნავს სოციალური შემეცნება?
2. რა არის სქემები და პროტოტიპები და რა ადგილი აქვს მათ სოციალურ შემეცნებაში?
3. აღწერეთ სოციალურ შემეცნებაში შეცდომების დაშვების პოტენციური წყაროები.
4. რატომ ვუთმობთ მეტ ყურადღებას მოულოდნელ ან ჩვენს მოლოდინებთან არათავსებად ინფორმაციას და როდის ვახდენთ ასეთი ინფორმაციის იგნორირებას?
5. რატომ ვართ მიდრეკილი, მეტი ყურადღება დავუთმოთ ნეგატიურ ინფორმაციას?
6. რით აიხსნება ის, რომ გარკვეული ხნის შემდეგ სინანული ჩადენილის გამო მცირდება და სინანული არგაკეთებულის გამო იზრდება?
7. რა ურთიერთდამოკიდებულება არსებობს სოციალურ შემეცნებას, ემოციებსა და ქცევას შორის?
8. რას ნიშნავს პოზიტიური ახსნის სტილი და ნეგატიური ახსნის სტილი?
9. რა არის სოციალური განწყობა?
10. რომელი სამი კომპონენტისგან შედგება სოციალური განწყობა?
11. აღწერეთ სოციალური განწყობის ჩამოყალიბების განმსაზღვრელი ფაქტორები.
12. აღწერეთ ფაქტორები, რომლებიც განსაზღვრავს განწყობების ქცევაზე ზემოქმედების სიძლიერეს.
13. აღწერეთ სოციალური განწყობების ქცევაზე ზემოქმედების ორი გზა.
14. რა არის დამარწმუნებელი კომუნიკაცია?
15. აღწერეთ დამარწმუნებელ კომუნიკაციაზე ზეგავლენის მქონე ფაქტორები, რომლებიც დაკავშირებულია კომუნიკატორთან.
16. აღწერეთ დამარწმუნებელ კომუნიკაციაზე ზეგავლენის მქონე ფაქტორები, რომლებიც დაკავშირებულია შეტყობინებასთან.
17. აღწერეთ დამარწმუნებელ კომუნიკაციაზე ზეგავლენის მქონე ფაქტორები, რომლებიც დაკავშირებულია ობიექტთან.
18. აღწერეთ დამარწმუნებელ კომუნიკაციაზე ზეგავლენის მქონე ფაქტორები, რომლებიც დაკავშირებულია სიტუაციასთან.

სოციალური ცრურწმენები
და სქესი

5



სოციალური ცრურწმენების ცნება

დისკრიმინაციის ცნება

სოციალური ცრურწმენების წყაროები

- კონკურენცია
- სოციალური დასწავლა
- სოციალური კატეგორიზაცია
- სტერეოტიპები
- ილუზორული კორელაციები
- ერთგვარონების ილუზია

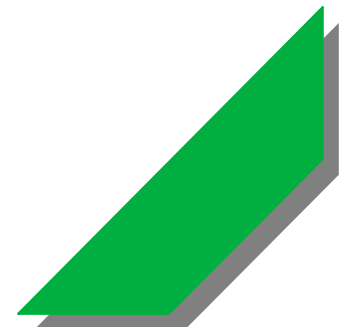
სოციალური ცრურწმენების შემცირება

- მშობლები
- კონტაქტი
- რეკატეგორიზაცია

სქესთან დაკავშირებული სოციალური ცრურწმენები და დისკრიმინაცია

- მოლოდინები
- საკუთარი თავის რწმენა
- ნეგატიური რეაქცია ლიდერ ქალებზე
- ორიენტაცია სოციალურ უპირატესობაზე

სქესთა მსგავსება და განსხვავება



სოციალური ცრურწმენების ცნება

ადამიანები ბევრი რამით ვგავართ ერთმანეთს და ბევრი რამით განსხვავდებით ერთმანეთისაგან. ამ განსხვავებებს შეიძლება ჰქონდეს როგორც პოზიტიური, ასევე ნეგატიური შედეგები. ერთი მხრივ, განსხვავებებს შეუძლია უფრო საინტერესო და ნაყოფიერი გახადოს ჩვენი ცხოვრება, და მეორე მხრივ, შეუძლია გამოიწვიოს სიძულვილი, დაპირისპირება, კონფლიქტი და მტრობა, რომელთაც ზოგჯერ ძალიან მძიმე შედეგები მოჰყვება ხოლმე. ამიტომ ინტერპერსონალური განსხვავებების ბუნებისა და შედეგების გაცნობიერება მნიშვნელოვანი ფაქტორია პრობლემების დაძლევისა და ეფექტური სოციალური ცხოვრებისათვის. ამ თავში განიხილება ადამიანთა განსხვავებებთან დაკავშირებული ერთ-ერთი ძირითადი საკითხი – სოციალური ცრურწმენები, რომლებიც სოციალური განწყობების განსაკუთრებულ ტიპს წარმოადგენს. მოცემულ თავში აგრეთვე განიხილება ინტერპერსონალური განსხვავებების ყველაზე მნიშვნელოვანი განზომილება – სქესი.

სოციალური ცრურწმენა:

გარკვეული, ჩვეულებრივ ნეგატიური, დამოკიდებულება რომელიმე სოციალური ჯგუფის წარმომადგენლების მიმართ, რომელიც ეფუძნება მხოლოდ მათ კუთვნილებას ამ ჯგუფისადმი.

სოციალურ ცრურწმენაში იგულისხმება გარკვეული, ჩვეულებრივ ნეგატიური, დამოკიდებულება რომელიმე სოციალური ჯგუფის წარმომადგენლების მიმართ, რომელიც ეფუძნება მხოლოდ მათ კუთვნილებას ამ ჯგუფისადმი.

სოციალური ცრურწმენები ყველა საზოგადოების ცხოვრებაში ძალიან გავრცელებული ფენომენია და მეტ-ნაკლებად ნეგატიური ფორმით ვლინდება. ძლიერ საშიშ სოციალურ ცრურწმენებს მოყვება ისეთი შემზარავი ეთნიკური და რელიგიური ფანატიზმის გამოვლინებები, როგორცაა ფაშისტური საკონცენტრაციო ბანაკები ან მასშტაბური ტერორისტული აქტები. მაგრამ სოციალურ ცრურწმენებს მოაქვს ნეგატიური შედეგები მაშინაც, როდესაც ძალიან სუსტი ფორმითაა წარმოდგენილი. მაგალითად, არსებობს მონაცემები, რომ ბევრს აქვს ცრურწმენა ჭარბწონიანი ადამიანების მიმართ: ნორმალური წონის მქონე ადამიანებთან შედარებით ისინი იღებენ უფრო დაბალ შეფასებებს სამუშაოზე

მოწივობასთან დაკავშირებულ გასაუბრებებზე; აგრეთვე ერთ-ერთ კვლევაში მედღებმა მიუთითეს, რომ განიცდიდნენ ნაკლებ თანაგრძობობას მსუქანი პაციენტების მიმართ და ნაკლები მონდომებით უვლიდნენ მათ. რა თქმა უნდა, ასეთი სუსტი სოციალური ცრურწმენებიც კი საკმაოდ არასასურველი შედეგების მომტანი არიან. ამიტომ ამ თავში განვიხილავთ სოციალური ცრურწმენების გამოვლინებებს, მიზეზებსა და შესუსტების სტრატეგიებს.

გარკვეული სოციალური ჯგუფის მიმართ სოციალური ცრურწმენის მქონე ადამიანი უარყოფითად აფასებს მის წევრებს მხოლოდ იმიტომ, რომ ისინი ეკუთვნიან ამ ჯგუფს. მათ ინდივიდუალურ მახასიათებლებს ან ქცევას ფაქტობრივად არანაირი მნიშვნელობა არ ენიჭება მათ მიმართ დამოკიდებულების ჩამოყალიბებაში. ისინი არ უყვართ მხოლოდ იმიტომ, რომ გარკვეული სოციალური ჯგუფის წარმომადგენლები არიან.

რამდენადაც სოციალური ცრურწმენები სოციალური განწყობების სპეციფიკურ სახეს წარმოადგენს, ისინი სხვა განწყობებით სშირად ფუნქციონირებს როგორც *სქემები* – კოგნიტური სტრუქტურები ინფორმაციის ორგანიზაციის, ინტერპრეტაციისა და შენახვისათვის. ამდენად, გარკვეული ჯგუფის მიმართ სოციალური ცრურწმენის ფლობის შემთხვევაში ჩვენ სპეციფიკურად ვამუშავებთ ინფორმაციას ამ ჯგუფის შესახებ: ვუთმობთ მეტ ყურადღებას ჩვენს მიკერძოებულ შეხედულებებთან შესაბამის ინფორმაციას და უკეთესადაც ვიმახსოვრებთ მას. ამიტომ სოციალურ ცრურწმენებს აქვს დროთა განმავლობაში განმტკიცების ტენდენცია.

გარდა ამისა, სოციალური ცრურწმენები სხვა განწყობებით შეიცავს სათანადო *ემოციებს*. გარკვეული ჯგუფის მიმართ ცრურწმენების მქონე ადამიანი განიცდის ნეგატიურ ემოციებს ამ ჯგუფის წევრებთან ურთიერთობისას ან უბრალოდ მათზე ფიქრისას. მესამე სოციალური განწყობის ასპექტი – სათანადო

ქვეყის ტენდენცია ასევე სოციალური ცრურწმენებისათვისაა დამახასიათებელი. ჩვენ განვიცდით ნეგატიურად მოქმედების ტენდენციას სოციალური ცრურწმენის ობიექტის მიმართ.

დისკრიმინაციის ცნება

ერთმანეთისგან განვასხვავებთ სოციალური ცრურწმენისა და დისკრიმინაციის ცნებებს: სოციალური ცრურწმენა ნიშნავს ნეგატიურ *დამოკიდებულებას* გარკვეული სოციალური ჯგუფის წევრების მიმართ, დისკრიმინაცია კი – ამ ადამიანების წინააღმდეგ მიმართულ ნეგატიურ *მოქმედებებს*. ამდენად, დისკრიმინაცია არის მოქმედებებში გამოვლენილი ცრურწმენა.

დისკრიმინაცია:

ნეგატიური მოქმედებები, მიმართული იმ ადამიანების წინააღმდეგ, რომელთა მიმართაც აქვთ სოციალური ცრურწმენა.

სოციალური ცრურწმენები ყოველთვის არ გამოიხატება სიტყვიერად და ყოველთვის არ ვლინდება ქცევაში. სოციალური ცრურწმენების გამოვლენა ქცევაში არ ხდება როგორც სოციალური გარემოს დაწოლის გამო, ასევე იმის გამოც, რომ მათმა გამოვლინებამ, ანუ დისკრიმინაციამ შეიძლება გამოიწვიოს შინაგანი დისკომფორტი და დანაშაულის გრძნობა. ექსპერტები მიუთითებენ, რომ დღეს დისკრიმინაციას უფრო ნაკლებად აქვს ადგილი, ვიდრე წარსულში და კერძოდ, გასულ საუკუნეში. მაგრამ ის მაინც თამაშობს არსებით როლს საზოგადოებაში და ამიტომ მნიშვნელოვანია მის საფუძვლად მდებარე სოციალური ცრურწმენების წყაროების განხილვა.

სოციალური ცრურწმენების წყაროები

სოციალური ცრურწმენების ძირითადი წყაროებია: კონკურენცია, სოციალური დასწავლა, სოციალური კატეგორიზაცია, სტერეოტიპები, ილუზორული კორელაციები და ერთგვაროვნების ილუზია.

კონკურენცია

სოციალური ცრურწმენების ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა კონკურენცია. როდესაც სოციალურ ჯგუფებს აქვთ კონკურენცია რაიმე რესურსებთან დაკავშირებით, მათ წევრებს თანდათან უვითარდებათ ნეგატიური, მტრული დამოკიდებულებები ერთმანეთის მიმართ. უფრო და უფრო მზარდი სიძულვილი აყალიბებს სათანადო სოციალურ ცრურწმენებს. ამიტომ გასაკვირი არ არის, რომ მეზობლად მცხოვრებ ხალხებს ხშირად აქვთ ხოლმე ცრურწმენები ერთმანეთის მიმართ, რისი ძირითადი მიზეზიც არის ხშირი კონკურენცია (აწმყოსა თუ წარსულში) ტერიტორიების გამო.

სხვადასხვა კვლევაში ნახვენები იქნა, რომ კონკურენცია მართლაც იწვევს სოციალურ ცრურწმენებს. ხანგრძლივი მეტოქეობის შედეგად ადამიანები იწყებენ ერთმანეთის უფრო და უფრო ნეგატიურად აღქმას, რასაც შეიძლება ძალიან სერიოზული კონფლიქტიც მოჰყვეს. შერიფისა და მისი კოლეგების მიერ ჩატარებულ ველის ექსპერიმენტულ კვლევაში კონკურენციამ დაპირისპირებულ ჯგუფებში გამოიწვია ცრურწმენები ერთმანეთის მიმართ. ამ კვლევაში თერთმეტი წლის ბიჭები გააგზავნეს ზაფხულის ბანაკში. ისინი გაყვეს ორ ჯგუფად. ეს ორი ჯგუფი ბანაკში ჩაიყვანეს სხვადასხვა ავტობუსით და შემდგომ მოათავსეს ერთმანეთისაგან საკმაოდ შორს მდებარე შენობებში.

პირველი კვირის განმავლობაში ბიჭები ცხოვრობდნენ თავიანთ ჯგუფებში და არაფერი იცოდნენ მეორე ჯგუფის

არსებობის შესახებ. ჯგუფში ისინი თანამშრომლობდნენ ერთმანეთთან, ერთად დადიოდნენ ლაშქრობებში, ამზადებდნენ საჭმელს, არემონტებდნენ საცხოვრებელს და აშენებდნენ ხიდს. ამ საწყის სტადიაზე ბიჭებს სწრაფად განუვითარდათ თავისი ჯგუფისადმი ძლიერი მიჯაჭულობა და თითოეული ჯგუფი მალე გახდა ძალიან შეკავშირებული. მათ მოიგონეს თავისთვის სახელები: „გველები“ და „არწივები“ და დააწერეს ისინი თავიანთ მაისურებს; აგრეთვე გააკეთეს დროშები თავიანთი გუნდის სიმბოლოებით. ამდენად, პირველი კვირის ბოლოსთვის ორივე ჯგუფის წევრებს ჩამოყალიბებული ჰქონდათ ჯგუფური იდენტიფიკაცია. ამის შემდეგ „გველებმა“ მოულოდნელად აღმოაჩინეს „არწივები“ „ჩვენს“ მოედანზე. მაშინ ბანაკის პერსონალმა შესთავაზა მათ, მოეწყოთ ორ ჯგუფს შორის ტურნირი სხვადასხვა სახეობის შეჯიბრებებით: ფრენბურთი, ბაგირის თოკის გადაწევა, განძეულის ძებნა და სხვა. ორივე ჯგუფი ენთუზიაზმით დათანხმდა ამ წინადადებას. ეს იყო „მოიგე-წააგე“ ტიპის შეჯიბრი. ტურნირში გამარჯვებული იღებდა ყველა ჯილდოს. ჯილდოები იყო ჯიბის დანები, მედლები და სხვა ისეთი ნივთები, რომლებიც ბიჭებისათვის იყო ძალიან სასურველი. ამდენად, მომზადდა ნიადაგი დაძაბული მეტოქეობისათვის. შეჯიბრებები დაიწყო და ჯგუფებს შორის დაძაბულობა თანდათან იზრდებოდა. თავიდან ორივე მხარე იფარგლებოდა სიტყვიერი შეურაცხყოფებითა და დაცინვით, მაგრამ მალე ბიჭები გადავიდნენ პირდაპირ მოქმედებებზე: ცემა-ტყეპა, დროშების დაწვა, საცხოვრებელში შეჭრა და პირადი ნივთების წართმევა. ბოლოს და ბოლოს მკვლევარები ჩაერივნენ მოვლენათა მსვლელობაში, რათა თავიდან აეცილებინათ უფრო სერიოზული შედეგები. კონფლიქტის განვითარების პროცესში ჯგუფები ცალსახად ავლენდნენ უაღრესად ნეგატიურ დამოკიდებულებას ერთმანეთისადმი. როდესაც ბიჭებს სთხოვდნენ მიეცათ ერთმანეთის აღწერა, ისინი მეორე ჯგუფის წევრებს ახასიათებდნენ ძალიან უხეში სიტყვებით (ლაჩრები, მყრალები, თავხედები), მაშინ როდესაც საკუთარ ჯგუფს აღწერდნენ ქება-დიდებათ (მამაცები, ძლიერები, მეგობრულები).

ამდენად, კვლევაში ნაჩვენები იყო დეფიციტურ რესურსებზე კონკურენციის გადაზრდა კონფლიქტში და ამ კონფლიქტის მიერ ოპონენტებისადმი ნეგატიური დამოკიდებულების ჩამოყალიბება. ორკვირიანი კონკურენციისა და კონფლიქტის შემდეგ ჯგუფებმა გამოავლინეს ერთმანეთისადმი ძლიერი სოციალური ცრურწმენების ყველა ძირითადი ასპექტი. არ შეიძლება აქვე არ აღინიშნოს წარმოდგენილ კვლევაში მოვლენათა შემდგომი განვითარება. ექსპერიმენტის ბოლო ეტაპზე მკვლევარები შეეცადნენ ნეგატიური დამოკიდებულებების შემცირებას. ამისათვის მათ შექმნეს ისეთი პირობები, სადაც ორივე ჯგუფის ბიჭებს უხდებოდათ ერთად მუშაობა უფრო მნიშვნელოვანი მიზნის მისაღწევად. მაგალითად, მათ უხდებოდათ ბანაკში დაზიანებული წყლის მიმწოდებელი მილის გაერთიანებული ძალებით შეკეთება და ფულის შეგროვება ფილმის საჩვენებელი აპარატის საქირაველად (ეს ხდებოდა 1966 წელს). ერთი კვირის ასეთი საერთო მიზნისკენ მიმართული აქტივობების შემდეგ დამყარდა მშვიდობა და გაუმჯობესდა ურთიერთობები. ხაზგასასმელია, რომ ამას არ ექნებოდა ადგილი ერთობლივი მოქმედების მარცხით დამთავრების შემთხვევაში.

სოციალური დასწავლა

სოციალური დასწავლა ერთ-ერთ ცენტრალურ როლს თამაშობს ჩვენი ცნობიერების ფორმირებაში და მათ შორის სოციალური ცრურწმენების ჩამოყალიბებაშიც. ბავშვები ითვისებენ ნეგატიურ სოციალურ განწყობებს სხვადასხვა სოციალური ჯგუფის მიმართ იმიტომ, რომ ესმით, როგორ გამოთქვამენ ნეგატიურ დამოკიდებულებას ამ ჯგუფებისადმი მათი მშობლები, მეგობრები, მასწავლებლები და სხვა გარშემო მყოფი ადამიანები. ამ შემთხვევაში დასწავლის მექანიზმი არის მიბაძვა. დასწავლის განმტკიცების მექანიზმი კი მუშაობს მაშინ, როდესაც ამ შესხედულებების შეთვისებისათვის ბავშვი იღებს შექვების, მოფერების, დასაჩუქრებისა თუ სხვა ჯილდოს სახით. სოციალურ

ცრურწმენებს გვიყალიბებს სოციალური და ჯგუფური ნორმებიც – საზოგადოებასა და ჯგუფში დადგენილი წესები იმის შესახებ, თუ როგორი დამოკიდებულებები და აქტივობებია მისაღები. ჩვენ გვინდა ვიყოთ მიღებული ჩვენი სოციალური გარემოს მიერ და ამიტომ ვცდილობთ მივიღოთ იქ არსებული ნორმები, მათ შორის სოციალურ ცრურწმენებთან დაკავშირებული ნორმებიც.

მასობრივი კომუნიკაციის საშუალებები, განსაკუთრებით ტელევიზია, ასევე მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს ჩვენი შეხედულებებისა და სოციალური ცრურწმენების ფორმირებას. სატელევიზიო პროგრამები, სარეკლამო რგოლები და, რა თქმა უნდა, მხატვრული ფილმები გეკარნახობენ შეხედულებებისა და ქცევების სტანდარტებს. ჩვენზე საკმაოდ დიდ გავლენას ახდენენ მასობრივი კომუნიკაციის საშუალებით გაცნობილი რეალური თუ მხატვრული პერსონაჟები. როდესაც ეს პერსონაჟები ასოცირდებიან სათანადო სოციალურ ჯგუფთან, დამოკიდებულება მათ მიმართ გადადის მათი სოციალური ჯგუფის მიმართ დამოკიდებულებაზე. ამიტომ მასობრივი კომუნიკაცია ჩვენი შეხედულებებისა და ორიენტაციების ფორმირების მძლავრი საშუალებაა.

სოციალური კატეგორიზაცია

ჩვენ მიდრეკილი ვართ, სოციალური სამყარო დავეოთ ორ კატეგორიად: ჩვენ და სხვები; ანუ გარშემო მყოფი ადამიანები განვიხილოთ ან როგორც ჩვენი საკუთარი ჯგუფის წარმომადგენლები, ან როგორც სხვა ჯგუფის წარმომადგენლები. ამ კატეგორიზაციის კრიტერიუმი შეიძლება იყოს სქესი, ასაკი, ეთნიკური კუთვნილება, პროფესია, შემოსავალი, საცხოვრებელი უბანი და მრავალი სხვა.

სოციალურ კატეგორიზაციას აქვს გარკვეული შედეგები სათანადო ჯგუფების წარმომადგენელთა შესახებ გრძნობებისა და შეხედულებების ჩამოყალიბებისათვის. კვლევებმა დაადასტურეს,

რომ „ჩვენ“ კატეგორიის ადამიანები განიხილებიან უფრო კეთილგანწყობილად, „სხვები“ კატეგორიის ადამიანები კი – ცალსახად უფრო ნეგატიურად.

სოციალური კატეგორიზაცია გავლენას ახდენს ატრიბუციასზეც – იმაზე, თუ როგორ ვხსნით ამ ორი სხვადასხვა კატეგორიის წარმომადგენელთა ქცევას. ტენდენცია გვაქვს „ჩვენ“ ჯგუფის წარმატებული ქცევა ავხსნათ მდგრადი შინაგანი ფაქტორებით მაშინ, როდესაც „სხვები“ ჯგუფის წევრთა წარმატებულ ქცევას უფრო მეტად ვხსნით დროებითი ან გარე მიზეზებით.

სტერეოტიპები

სოციალური ცრურწმენების ცენტრალური კოგნიტური კომპონენტია სტერეოტიპები. *სტერეოტიპები წარმოადგენენ კოგნიტურ სტრუქტურებს, რომლებიც შედგება გარკვეული სოციალური ჯგუფების შესახებ ცოდნისა და შეხედულებებისაგან.* სტერეოტიპები შეიცავენ სხვადასხვა სოციალური ჯგუფის წარმომადგენელთა განზოგადებულ ტიპურ მახასიათებლებს. მათ თანახმად, მოცემული ჯგუფის ყველა წევრს აქვს გარკვეული მახასიათებლები. როგორც კი სტერეოტიპი აქტიურდება, ეს მახასიათებლებიც მაშინვე ამოტივტივდება მესხიერებაში. ამასთან, სტერეოტიპები შეიძლება ჩამოყალიბდეს სათანადო ჯგუფთან უშუალო კონტაქტის არარსებობის შემთხვევაშიც.

სტერეოტიპები:

კოგნიტური სტრუქტურები, რომლებიც შედგება გარკვეული სოციალური ჯგუფების შესახებ ცოდნისა და შეხედულებებისაგან.

სტერეოტიპები (ისევე როგორც სხვა კოგნიტური სტრუქტურები) ზემოქმედებენ სოციალური ინფორმაციის დამუშავებაზე. ჯერ ერთი, გააქტიურებული სტერეოტიპის შესაბამისი ინფორმაცია მუშავდება ბევრად უფრო სწრაფად, ვიდრე ინფორმაცია, რომელიც მასთან არ არის დაკავშირებული. გარდა ამისა, სტერეოტიპები უბიძგებენ ადამიანებს, ყურადღება წარმართონ სტერეოტიპთან თანხმობაში მყოფ ინფორმაციაზე. მაგრამ თუ ცნობიერებაში მაინც შეაღწევს სტერეოტიპის შეუსაბამო ინფორმაცია, ადამიანი

დაიწიებს მის აქტიურ უარყოფას ან უბრალოდ უგულუბელოფს. მაგალითად, არსებული მონაცემების თანახმად, თუ სხვა ადამიანი იქცევა უკვე ჩამოყალიბებული სტერეოტიპის საწინააღმდეგოდ, ჩვენ ხშირად აღვიქვამთ მას როგორც ახალ ქვეტიპს იმის ნაცვლად, რომ შევიცვალეთ არსებული სტერეოტიპი. ჩვენ უკეთესად ვიმახსოვრებთ სტერეოტიპთან თანხმობაში მყოფ ინფორმაციას. სტერეოტიპს აქვს გაძლიერების ტენდენცია არა მხოლოდ იმიტომ, რომ უკეთ ვამჩნევთ და ვიღებთ მის შესატყვის ინფორმაციას: სტერეოტიპის გაძლიერებაზე მუშაობს მისი არაშესატყვისი ინფორმაციაც, რადგან ამ უკანასკნელის მიღებისას გვიჩნდება მოტივაცია გავიხსენოთ მასთან თანხმობაში მყოფი მეტი ინფორმაცია.

სტერეოტიპები საკმაოდ მდგრადი კოგნიტური სტრუქტურებია. ეს მნიშვნელოვანწილად აიხსნება იმით, რომ სოციალური შემეცნების პროცესში სტერეოტიპები მუშაობენ როგორც კოგნიტურ ძალისხმევათა ეკონომიის მექანიზმები. ისინი შესაძლებლობას გვაძლევენ ჩამოვყალიბოთ აზრი სხვა ადამიანის შესახებ სწრაფად, დაძაბული „ტვინის ჭყლეტის“ გარეშე. მართალია, სტერეოტიპების საფუძველზე გაკეთებული დასკვნები ზოგჯერ მცდარი აღმოჩნდება ხოლმე, მაგრამ ჩვენთვის იმდენად მნიშვნელოვანია კოგნიტურ ძალისხმევათა ეკონომია, რომ ხშირად ვეყრდნობით სტერეოტიპებს, რომლებიც გვთავაზობენ უმოკლეს მენტალურ გზებს.

წინა თავში უკვე განვიხილეთ კოგნიტური სტრუქტურებისა და ემოციების ურთიერთგავლენა. ამიტომ ცხადია და კვლევითი მონაცემებიც ადასტურებენ, რომ ერთი მხრივ, სტერეოტიპული აზროვნება ახდენს გავლენას ჩვენს ემოციებზე და მეორე მხრივ, სტერეოტიპები განიცდიან ჩვენი ემოციების ძლიერ ზეგავლენას.

ილუზორული კორელაციები

სოციალური ცრურწმენების ჩამოყალიბებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ილუზორული კორელაციები. ილუზორული კორელაციები წარმოადგენს ჩვენს ტენდენციას, ნეგატიური ქცევა უფრო გადაჭარბებულად შევაფასოთ მცირე ჯგუფებში, ვიდრე უფრო დიდ ჯგუფებში. ამის შედეგია ის, რომ უმრავლესობის წევრები ხშირად მიაწერენ ნეგატიურ ქცევებსა და მიდრეკილებებს სხვადასხვა უმცირესობათა წარმომადგენლებს. შესაძლოა, რეალურად გარკვეული უმცირესობა მართლაც ფლობდეს უფრო ნეგატიურ მახასიათებელს. ამ შემთხვევაში ეს ნეგატიური მახასიათებელი აღიქმება კიდევ უფრო ნეგატიურად, ვიდრე ამას ექნებოდა ადგილი უმრავლესობის ნეგატიური მახასიათებლის შემთხვევაში.

ილუზორული კორელაციები:

ტენდენცია, ნეგატიური ქცევა უფრო გადაჭარბებულად შევაფასოთ მცირე ჯგუფებში, ვიდრე უფრო დიდ ჯგუფებში.

ილუზიის ამ ტიპის არსებობა აიხსნება იმით, რომ იშვიათი მოვლენები ან სტიმულები (ამ შემთხვევაში უმცირესობის წარმომადგენლები და ნეგატიური ქცევა) უფრო მკაფიოა, რის გამოც მათ უფრო ადვილად შევნიშნავთ და მესხიერებაშიც უფრო ცხად აღვიღებთ. ამდენად, როდესაც შემდგომ ვაყალიბებთ მსჯელობებს ჯგუფების შესახებ, ეს ცხადი მოვლენები გვახსენდება უფრო სწრაფად და გვიბიძგებს, გადაჭარბებულად შევაფასოთ მათი მნიშვნელობა.

ერთგვაროვნების ილუზია

სოციალური ცრურწმენების კიდევ ერთი წყაროა ერთგვაროვნების ილუზია, რომელიც მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ მიდრეკილი ვართ აღვიქვათ საკუთარი ჯგუფი როგორც უფრო არაერთგვაროვანი და სხვა ჯგუფები – როგორც შედარებით უფრო ერთგვაროვანი. მაგალითად, ასაკით ჩვენზე უფროს ან უმცროს ადამიანებს ადვილად უფრო ერთნაირებს, ვიდრე ჩვენი ასაკის ადამიანებს.

ერთგვაროვნების ილუზია:

მიდრეკილება, აღვიქვათ საკუთარი ჯგუფი როგორც უფრო არაერთგვაროვანი და სხვა ჯგუფები – როგორც შედარებით უფრო ერთგვაროვანი.

ერთგვაროვნების ილუზიის ძირითადი ახსნა მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ ხშირი ურთიერთობები გვაქვს ჩვენი ჯგუფის წევრებთან და შესაბამისად, ვხვდებით ინდივიდუალური განსხვავებების უფრო დიდ რაოდენობას. და პირიქით, ნაკლები ურთიერთობები გვაქვს სხვა ჯგუფების წარმომადგენლებთან და ამიტომ ნაკლებად გვიწევს შეხვედრა მათ ინდივიდუალურ განსხვავებებთან.

სოციალური ცრურწმენების შემცირება

სოციალური ცრურწმენების შესუსტების ძირითად საშუალებებად განიხილება მშობლებზე ზემოქმედება, კონტაქტი და რეკატეგორიზაცია.

მშობლები

თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ ბავშვები სოციალურ ცრურწმენებს იძენენ არა მხოლოდ თანატოლებისა და მასობრივი კომუნიკაციის საშუალებებისაგან, არამედ მნიშვნელოვანწილად მშობლებისაგანაც, სოციალური ცრურწმენების შემცირების ძლიერი მეთოდი იქნება ის, რომ მოზრდილებს არ მივცეთ შესაძლებლობა ბავშვებს ჩაუნერგონ თავიანთი ნეგატიური დამოკიდებულებები. ამისათვის შეიძლება მშობლების ყურადღება მივაპყროთ საკუთარ სოციალურ ცრურწმენებზე. ჩვეულებრივ, ადამიანები თვლიან, რომ მათი ნეგატიური დამოკიდებულება ამა თუ იმ ჯგუფისადმი სრულიად სამართლიანია. ამიტომ პირველ რიგში საჭიროა *მშობლების დარწმუნება პრობლემის არსებობაში*. როგორც კი ადამიანები აცნობიერებენ საკუთარ სოციალურ ცრურწმენებს, ბევრ მათგანს უნდება სურვილი შეცვალოს თავისი სიტყვები და ქცევა, რათა დაიცვას შვილი სოციალური ცრურწმენების აღმოცენებისაგან ან შეუსუსტოს მაინც ეს ცრურწმენები. რა თქმა

უნდა, არსებობენ ფანატიკოსები, რომლებსაც უნდათ თავიანთი ბავშვები აქციონ თავისნაირ სიძულვილით აღსავსე ადამიანებად. მაგრამ უმეტესობა აღიარებს, რომ დღევანდელი სამყარო მოითხოვს შემწყნარებლობის უფრო მაღალ დონეს.

შემწყნარებლობის სწავლების სასარგებლო არგუმენტია ისიც, რომ სოციალურ ცრურწმენებს ზიანი მოაქვს არა მხოლოდ თავისი ობიექტებისათვის, არამედ ისინი აგრეთვე *საზიანოა მათი მატარებლებისათვისაც*. სოციალური ცრურწმენების მქონე ადამიანები ცხოვრობენ შიშში, შფოთსა და ბოღმაში. ისინი იტანჯებიან საკუთარი სოციალური ცრურწმენების გამო: მათ ეშინიათ „საშიში“ სოციალური ჯგუფების თავდასხმის, მათთან კონტაქტის გამო ავადმყოფობის და განიცდიან ძლიერ ნეგატიურ ემოციებს მათი დანახვისას და უბრალოდ გახსენების დროსაც. ამ მომენტებზე ყურადღების მიპყრობამ მშობელს უნდა უბიძგოს გადახედოს თავის სურვილებს სოციალური ცრურწმენების მექანიზმებით გადაცემის შესახებ.

კონტაქტი

არსებობს მონაცემები, რომ როდესაც ადამიანები იწვევენ კონტაქტს და უფრო ახლოს იცნობენ ერთმანეთს, მრავალი შიში და მცდარი შეხედულება ქრება. ეს აიხსნება იმით, რომ ამ დროს სხვადასხვა ჯგუფის წარმომადგენლებმა შეიძლება დაინახონ დიდი მსგავსება ერთმანეთთან, მეტი მსგავსების აღქმა კი საერთოდ იწვევს მეტ სიმპათიას. გარდა ამისა, კონტაქტმა შეიძლება მოგვიტანოს ახალი ინფორმაცია, რომელიც არსებულ სტერეოტიპს გადაგვახედინებს. დაბოლოს, ახალ კონტაქტს შეუძლია შეასუსტოს ჯგუფის ერთგვაროვნების ილუზია (იმის შესახებ, რომ მოცემულ ჯგუფში ყველა ერთნაირია). მონაცემების თანახმად, კონტაქტი ამცირებს სოციალურ ცრურწმენებს გარკვეული პირობების არსებობისას:

ა) კონტაქტში მყოფ ჯგუფებს უნდა ჰქონდეთ დაახლოებით ერთნაირი სოციალური, ეკონომიკური ან რაიმე სხვა *სტატუსი* და არსებული *ნორმებიც* ხელს უნდა უწყობდნეს თანასწორობას;

ბ) კონტაქტის სიტუაცია არ უნდა შეიცავდეს ამა თუ იმ საკითხთან დაკავშირებულ *კონკურენციას*;

გ) კონტაქტი უნდა იყოს *არაფორმალური* იმისთვის, რომ ჯგუფის წევრებს შეეძლოთ ერთმანეთის პირადად გაცნობა;

დ) კონტაქტი ისე უნდა წარიმართოს, რომ ნეგატიური სტერეოტიპები ერთმანეთის შესახებ *არ დადასტურდეს*;

ე) კონტაქტში ჩართული ადამიანები ერთმანეთს უნდა განიხილავდნენ, როგორც სათანადო ჯგუფების *ტიპურ წარმომადგენლებს*.

რეკატეგორიზაცია

სოციალური ცრურწმენებისა და ჯგუფთაშორისი კონფლიქტის შესუსტება შეიძლება იმით, რომ ვუბიძგოთ ადამიანებს აღიქვან საკუთარი თავი და სხვები ერთი ჯგუფის წევრებად, მოვაშლევინოთ საზღვარი „ჩვენებსა“ და „სხვებს“ შორის და მოვათავსოთ ერთ – „ჩვენ“ კატეგორიაში სოციალური ცრურწმენების მქონე ჯგუფიც და სოციალური ცრურწმენების ობიექტიც. ამ რეკატეგორიზაციის დროს წარმოქმნილი საერთო ჯგუფური იდენტურობა გამოიწვევს პოზიტიურ დამოკიდებულებებს ყოფილი სხვადასხვა ჯგუფის წევრებს შორის. ეს კი თავის მხრივ შეამცირებს ჯგუფთაშორის კონფლიქტს.

მაგალითისათვის წარმოიდგინეთ, რომ თქვენს უნივერსიტეტში ტარდება საფეხბურთო ტურნირი, რომელშიც ერთმანეთს ხვდება უნივერსიტეტის სხვადასხვა სკოლის გუნდები. ამ შემთხვევაში თქვენ განიხილავთ თქვენი სკოლის გუნდს როგორც

„თქვენებს“ და მეორე სკოლის გუნდს – როგორც „სხვებს“. მაგრამ თუ ტურნირი მოიგო სხვა სკოლის გუნდმა და ახლა ის ხვდება სხვა უნივერსიტეტის გუნდს, ასეთ შემთხვევაში ამ სხვა სკოლის გუნდს თქვენ განიხილავთ როგორც „თქვენებს“, რადგან ის თქვენს უნივერსიტეტს წარმოადგენს.

მონაცემები ადასტურებს, რომ „ჩვენ-სხვები“ საზღვრის შესუსტება ან მოსპობა იწვევს მტრობისა და სოციალური ცრურწმენების მნიშვნელოვან შემცირებას. თავისთავად ღებება საკითხი, როგორ შეიძლება სხვადასხვა ჯგუფის ადამიანები ვაიძულოთ აღიქვან ერთმანეთი ერთიანი ჯგუფის წარმომადგენლებად. ამ სიტუაციაში მნიშვნელოვანი ფაქტორი იქნება *ერთობლივი სამუშაო*. როდესაც ადამიანები სხვადასხვა ჯგუფიდან მუშაობენ ერთად საერთო მიზნების მისაღწევად, ისინი იწყებენ თავიანთი და სხვების ერთიან ორგანიზმად აღქმას, მიკერძოებულობისა და მტრობის გრძნობა „სხვების“ მიმართ თანდათან ქრება და თან მიაქვს სოციალური ცრურწმენები. ლაბორატორიული და ველის კვლევები ადასტურებს თანამშრომლობის საშუალებით გამოწვეული რეკატეგორიზაციის მიერ სოციალური ცრურწმენების შემცირებას.

რეკატეგორიზაციის სხვა საშუალებაა *თანაგრძნობა*. ექსპერიმენტულ კვლევებში ნაჩვენებია იქნა, რომ თანაგრძნობა სოციალური ცრურწმენების ობიექტი ჯგუფის ერთ-ერთი წევრის მიმართ იწვევს უფრო პოზიტიურ შეხედულებებს მთელი ამ ჯგუფის მიმართ. ამ ეფექტის გათვალისწინებით მხატვრული ფილმები შეიძლება გამოყენებულ იქნას სოციალური ცრურწმენების შესუსტების მძლავრ იარაღად, თუ ამ ფილმებში დადებითი მთავარი გმირი იქნება სოციალური ცრურწმენების ობიექტი ჯგუფიდან. ცალკეული ადამიანების მიმართ თანაგრძნობის გამო მთელი მათი ჯგუფის მიმართ სოციალური ცრურწმენების მოხსნა ხდება მასობრივი კომუნიკაციის საშუალებების სხვადასხვა გადაცემებსა და სიუჟეტებში.

სქესთან დაკავშირებული სოციალური ცრურწმენები და დისკრიმინაცია

მოელ მსოფლიოში დღემდე არსებობს ქალებისადმი მიკერძოებული დამოკიდებულება, მყარ სტერეოტიპებზე დაფუძნებული სოციალური ცრურწმენები. მართალია, სოციალური ცრურწმენები არსებობს მამაკაცების მიმართაც, მაგრამ მოლიანობაში ქალებთან დაკავშირებული სტერეოტიპები უფრო ნეგატიურია. შედეგად, მათ მეტი დაბრკოლებები ხვდებათ სოციალური ცხოვრების სხვადასხვა სფეროში, აქვთ უფრო დაბალი სოციალური სტატუსი და ნაკლები ანაზღაურება მაშინაც კი, როდესაც ასრულებენ იმავე სამუშაოს, რასაც მამაკაცები. ქალები ხშირად არიან ოჯახური ძალადობისა და ტრეფიკინგის მსხვერპლი.

გასული საუკუნის 90-იანი წლების დასასრულისათვის მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში დისკრიმინაცია სქესის ნიშნის მიხედვით გამოცხადებული იყო უკანონოდ. თანამედროვე სამყაროში მიმდინარე სოციალურ-ეკონომიკური ცვლილებები ხელს უწყობს სქესობრივი დისკრიმინაციის აღმოფხვრას, მაგრამ მას მაინც აქვს ადგილი. მიზეზებს შორის ასახელებენ რიგ ფსიქოლოგიურ ფაქტორებს:

მოლოდინები

სამსახურში ქალის წინსვლის დამაბრკოლებელი მნიშვნელოვანი ფაქტორი არის ის, რომ თავად ქალებს აქვთ უფრო მცირე მოლოდინები. ადამიანის მოლოდინები კი ბევრს განსაზღვრავს მის ცხოვრებაში. კარიერასთან დაკავშირებით ქალებს მამაკაცებზე უფრო მოკრძალებული პრეტენზიები აქვთ და მამაკაცებთან შედარებით ქალები მოელიან უფრო დაბალ ხელფასს. ასეთ მცირე მოლოდინებს განაპირობებს რამდენიმე ფაქტორი. უპირველეს ყოვლისა, ესაა სოციალური შედარება:

ქალები თავიანთ მდგომარეობას ადარებენ სხვა ქალების მდგომარეობას და რამდენადაც ჩვეულებრივ ქალებს მამაკაცებზე უფრო დაბალი შემოსავალი აქვთ, შედარების შედეგი მათთვის დამაკმაყოფილებელია. უფრო მაღალ ხელფასზე პრეტენზიებს, აგრეთვე, ამცირებს ის, რომ ქალები აპირებენ მეტი დრო დაუთმონ ოჯახს. გარდა ამისა, ქალები მუშაობის შედეგს უფრო ნაკლებ მნიშვნელობას ანიჭებენ, ვიდრე კაცები. მნიშვნელობა აქვს იმასაც, რომ ქალები უფრო დაბალ ანაზღაურებას თვლიან სრულიად სამართლიანად და თავის უნარებს მამაკაცებზე უფრო უარესად აფასებენ მაშინაც კი, როდესაც რეალურად ისინი ერთნაირია.

საკუთარი თავის რწმენა

ზოგადად წარმატების მნიშვნელოვანი ფაქტორია საკუთარი თავის რწმენა. თავდაჯერებული ადამიანები უფრო ხშირად აღწევენ წარმატებას. მონაცემების თანახმად კი სამსახურებრივ წინსვლასთან დაკავშირებულ მრავალ სიტუაციაში ქალები ჩვეულებრივ მამაკაცებზე უფრო ნაკლებ თავდაჯერებული არიან. ამის შესახებ მეტყველებს კვლევის მონაცემებიც და ცხოვრებისეული დაკვირვებებიც.

ნეგატიური რეაქცია ლიდერ ქალებზე

დღეს უკვე ცოტას ეპარება ეჭვი იმაში, რომ ქალებს შეუძლიათ კარგი ლიდერები იყვნენ. მაგრამ ადამიანებს ნაკლებ პოზიტიური რეაქცია აქვთ ქალ ლიდერებზე, ნაკლებ კეთილგანწყობილი არიან მათ მიმართ და ნაკლებად სცემენ პატივს. ლიდერი ქალები იღებენ უფრო დაბალ შეფასებას მათთვის დაქვემდებარებული მუშაკებისაგან, ვიდრე ლიდერი კაცები. ამას ადგილი აქვს განსაკუთრებით იმ შემთხვევებში, როდესაც შეფასებებს იძლევიან კაცები.

ორიენტაცია სოციალურ უპირატესობაზე

კაცები ქალებზე უფრო ხშირად ირჩევენ ისეთ საქმიანობასა და პოზიციებს, რომლებიც შესაძლებლობას მისცემენ მიაღწიონ მეტ კარიერულ წინსვლას, ძალაუფლებასა და პრესტიჟს. ამდენად, ქალებისა და კაცების მიერ კარიერის არჩევა გარკვეულწილად ხელს უწყობს არსებული ვითარების შენარჩუნებას, როდესაც მამაკაცებს, ქალებისაგან განსხვავებით, უჭირავთ პრესტიჟული პოზიციები.

სქესთა მსგავსება და განსხვავება

სოციალური ცრურწმენების ნეგატიური გავლენის დასაძლევად და ზოგადად ეფექტური სოციალური ურთიერთობების განსავითარებლად სასარგებლოა, გავაცნობიეროთ სქესთა შორის არსებული რეალური ფსიქოლოგიური განსხვავებები. სქესი მეკონცეფციისა და სოციალური ურთიერთობებისათვის ყველაზე მნიშვნელოვანი შედეგების მქონე ინტერპერსონალური განსხვავების განზომილებაა. ამიტომ ტარდება სხვადასხვა კვლევა რეალურად არსებული განსხვავებების გამოსავლენად, მათი გათვალისწინება გვეხმარება, გვექონდეს უფრო ეფექტური საქმიანი, პირადი და სხვა ურთიერთობები.

სქესისა და გენდერის ცნებები რამდენადმე განსხვავდება. სქესი აღნიშნავს ბიოლოგიურ განსხვავებას ქალსა და მამაკაცს შორის, გენდერის ქვეშ კი ფსიქოლოგები გულისხმობენ ქალისა და მამაკაცის როგორც ბიოლოგიურ, ასევე სოციალურ მახასიათებლებს. ამ ორ სქესს აქვს ბევრი ფიზიოლოგიური და ფსიქოლოგიური მსგავსება, მაგრამ უფრო საინტერესოა განსხვავებები მათ შორის: საშუალო მამაკაცი საშუალო ქალზე 15%-ით უფრო მაღალია და ხუთი წლით ადრე კვდება, ქალებს ორჯერ უფრო ხშირად ემართებათ დეპრესია და სამაგიეროდ

სამჯერ უფრო იშვიათად იკლავენ თავს, ნაკლებ მიდრეკილი არიან ჰიპერაქტივობის სინდრომისა და ასოციალური ქცევებისადმი.

კვლევები ავლენს განსხვავებებს ქალებსა და მამაკაცებს შორის. არსებობს საშიშროება, რომ გამოვლენილმა განსხვავებების ცოდნამ გააღვივოს ნეგატიური გენდერული სტერეოტიპები. ამიტომ საჭიროა განსაკუთრებით ობიექტურად და რაციონალურად მივუდგეთ ამ საკითხს და დადგენილი რეალური განსხვავებების ცოდნა გამოვიყენოთ უფრო ეფექტური ურთიერთგაგებისა და ურთიერთქმედებისათვის, წარმატებული ჯგუფური მუშაობისათვის.

ქალები, მამაკაცებისაგან განსხვავებით, წამყვან მნიშვნელობას ანიჭებენ ურთიერთობებს ადამიანებს შორის. ეს განსხვავება ვლინდება უკვე ბავშვობიდან. ბიჭების თამაშები უფრო მეტადაა ჯგუფური, შეჯიბრებითი და აგრესიული. გოგონების თამაშები მიმდინარეობს უფრო მცირე ჯგუფებში. მათში ნაკლებია აგრესია და მეტია ნდობა და სიახლოვე. ისინი ხშირად თამაშობენ „ურთიერთობანას“: დედობანა, სახლობანა, ექიმობანა, სკოლობანა, სამსახურობანა. თუმცა, გოგონებს აგრეთვე უყვართ ფიზიკური, მოძრავი თამაშები, რამდენადაც ყველა ბავშვს აქვს აქტივობის ძლიერი ტენდენცია. ზრდასრულ ურთიერთობებში ეს გენდერული განსხვავებები ღრმავდება. საუბრებში მამაკაცები უფრო კონცენტრირებული არიან ამოცანებზე, ქალები – ადამიანებს შორის ურთიერთობებზე. მამაკაცების საუბრები უფრო ინფორმაციულია, ქალებისათვის კი უფრო მნიშვნელოვანია დაქალებთან აზრებისა და გრძნობების გაზიარება, დახმარების მიღება და გაცემა. საერთოდ, ქალები უფრო მიდრეკილი არიან დახმარებისა და ზრუნვისკენ. ზრუნვასთან დაკავშირებულ პროფესიებში (მასწავლებელი, სოციალური მუშაკი, მედლა) უმეტესობა შეადგენს ქალებს. დედების, დების, ქალიშვილების, ბებიების კავშირები ამტკიცებს ოჯახს. ქალები ხარჯავენ მეტ დროს ბავშვებსა და მოხუცებზე ზრუნვაში. მკვლევარები მიუთითებენ ქალებისა და მამაკაცების განსხვავებულობაზე ემპათიურობაში. *ემპათია არის სხვა ადამიანის გრძნობების განცდა, მის ადგილას საკუთარი*

თავის დაყენების მცდელობა. ქალები უფრო მიდრეკილი არიან სხვების წუხილის საპასუხოდ ტირილისა და საკუთარი წუხილის გამოხატვისაკენ. ამიტომ, რომ სწორედ ქალთან, და არა მამაკაცთან, მეგობრობას შეიძლება დაერქვას ახლო როგორც მამაკაცის, ასევე ქალის თვალსაზრისით. ქალებიცა და მამაკაცებიც ჩვეულებრივ მიმართავენ ქალს, როდესაც სჭირდებათ ადამიანი, რომლისგანაც მიიღებენ ემპათიასა და გაგებას, რომელსაც გაუზიარებენ სიხარულსა და გასაჭირს.

თუმცა, ქალები შედარებით მეტად არიან მიდრეკილი ზრუნვისა და ემოციური მხარდაჭერისაკენ, ეს თვისებები ზოგადსაკაცობრიოა და ახასიათებს ორივე სქესს. ისინი განსაკუთრებით დიდ როლს თამაშობს ახლო ურთიერთობებში. გამოკითხვაში მონაწილე ადამიანები ახასიათებდნენ თავიანთ ქორწინებას, როგორც ბედნიერს იმ შემთხვევაში, როდესაც ორივე მეუღლე გამოხატავდა ზრუნვასა და ემოციურ მხარდაჭერას.

მთელ მსოფლიოში ითვლება, რომ მამაკაცები არიან უფრო დომინანტურები, ძალაუფლების მოყვარული და აგრესიული. ასეთი წარმოდგენები და მოლოდინები ძალიან ახლოსაა რეალობასთან, ფაქტობრივად, ყველა საზოგადოებაში მამაკაცები სოციალურად დომინირებენ. ლიდერად გახდომის შემთხვევაში მამაკაცები უფრო მიდრეკილი არიან ავტორიტარულობისადმი, ქალები – დემოკრატიულობისადმი. მამაკაცებს უფრო უადვილდებათ ღირეპტიული, პრობლემაზე ორიენტირებული ხელმძღვანელობის სტილი, ქალებს – ჯგუფის წევრებსა და ურთიერთობებზე ორიენტირებული სტილი. კაცები ქალებზე უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებენ სხვებზე გამარჯვებებს, უპირატესობის ქონასა და დომინირებას. არსებობს მონაცემები, რომ ხელმძღვანელობის დემოკრატიული სტილის დროს ორივე სქესი ერთნაირად ეფექტურია, მაგრამ ავტორიტარული სტილის შემთხვევაში ქალი ლიდერები ნაკლებ ეფექტური არიან, ვინაიდან ამ შემთხვევაში კაცის ლიდერობა აღიქმება როგორც ძლიერი და შეუპოვარი, ქალისა კი – როგორც დაუინებითი და აგრესიული.

კვლევითი მონაცემები ადასტურებს ცხოვრებისეულ დაკვირვებებს: ურთიერთობის მამაკაცური სტილი მოიცავს ზრუნვას დამოუკიდებლობაზე და ქალური – ზრუნვას ურთიერთ-დამოკიდებულებაზე. კაცები უფრო მიდრეკილი არიან ძალაუფლების მქონე ადამიანებისათვის დამახასიათებელი მოქმედებებისადმი: ლაპარაკობენ მბრძანებლურად, აწყვეტინებენ მოსაუბრეს, ეხებიან ხელებით, მტკიცედ უყურებენ თვალებში, ნაკლებად იღიმებიან. ქალები კი უპირატესობას ანიჭებენ მოსაუბრეზე ზემოქმედების ნაკლებად პირდაპირ გზებს: ნაკლებად აწყვეტინებენ, უფრო ტაქტიანები და ნაკლებად თავდაჯერებული არიან.

სქესთა თავისებურებები ვრცელი თემაა და ფართო კვლევების საგანია. მაგრამ ერთი რამ სავსებით ცხადია: ქალებსა და მამაკაცებს შორის განსხვავებებისა და მათი მახასიათებლების ურთიერთშემავსებლობის გონივრული გათვალისწინება უფრო ეფექტურს ხდის ორგანიზაციულ მუშაობასაც და ოჯახურ ცხოვრებასაც.

საკონტროლო შეკითხვები მეხუთე თავისათვის:

1. რა არის სოციალური ცრურწმენა?
2. რატომ აქვთ სოციალურ ცრურწმენებს დროთა განმავლობაში განმტკიცების ტენდენცია?
3. რა არის დისკრიმინაცია?
4. აღწერეთ სოციალური ცრურწმენების წყაროები.
5. აღწერეთ სოციალური ცრურწმენების შესუსტების ძირითადი საშუალებები.
6. რა შემთხვევაში ამცირებს კონტაქტი სოციალურ ცრურწმენებს?
7. აღწერეთ ფსიქოლოგიური ფაქტორები, რომლებიც უწყობს ხელს სქესობრივი დისკრიმინაციის არსებობას.
8. აღწერეთ სქესთა შორის არსებული რეალური ფსიქოლოგიური განსხვავებები.
9. რა არის ემპათია და როგორ განსხვავდება ამ მახასიათებლით ქალები და კაცები?

სოციალური გავლენები

6



კონფორმიზმი

- კონფორმიზმის ცნება
- კონფორმიზმის კლასიკური კვლევები
- კონფორმიზმის მექანიზმები
- კონფორმიზმის ფენომენის შედეგები

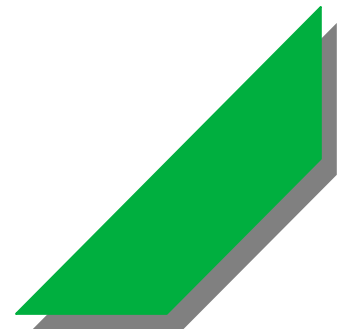
უმცირესობის ზეგავლენა

დათმობა

- დათმობის ცნება
- სოციალური ძალაუფლების წყაროები
- ზეგავლენის ტექნიკები
- თავდაცვა ზეგავლენის ტექნიკებისგან

მორჩილება

- მიღგრემის კვლევები
- დესტრუქციული მორჩილების მიზეზები
- დესტრუქციული მორჩილებისათვის წინააღმდეგობის გაწევის სტრატეგიები



ერთი ადამიანის მიერ მეორე ადამიანზე ზეგავლენა სოციალური ცხოვრების არსებითი ნაწილია. ნებით თუ უნებლიეთ, მეტად თუ ნაკლებად, დაგვეგმილად თუ სპონტანურად, ჩვენ თითქმის გამუდმებით ვახდენთ ერთმანეთზე გავლენას. თავად სოციალურ ურთიერთობებში უკვე ჩადებულია ურთიერთზეგავლენის ასპექტი. მაგრამ სოციალურ ზეგავლენებზე საუბრისას ჩვეულებრივ იგულისხმება ცალმხრივი ზეგავლენა, ანუ სიტუაცია, როდესაც, ფაქტობრივად, ურთიერთობის მხოლოდ ერთი მხარე ახდენს ზეგავლენას მეორეზე.

სოციალური განწყობებისადმი მიძღვნილ თავში უკვე განვიხილეთ სოციალური გავლენების ერთ-ერთი ძირითადი სახე – დარწმუნება, ანუ დამარწმუნებელი კომუნიკაცია, რომელშიც იგულისხმება სოციალური განწყობების შეცვლის მიზანმიმართული მცდელობები. მოცემულ თავში კი განხილულია სოციალური გავლენის სხვა სახეები: კონფორმულობა, უმცირესობის ზეგავლენა, დათმობა და მორჩილება.

კონფორმიზმი:

შეხედულების ან ქცევის ცვლილება ჯგუფის უმრავლესობის მიერ მიღებული პოზიციის მიმართულებით.

სოციალური ნორმები:

საზოგადოებაში არსებული მოთხოვნები და მოლოდინები თავისი წევრების მიმართ მათ ქცევებსა და განწყობებთან დაკავშირებით.

კონფორმიზმი

კონფორმიზმის ცნება

კონფორმიზმი არის შეხედულების ან ქცევის ცვლილება ჯგუფის უმრავლესობის მიერ მიღებული პოზიციის მიმართულებით. ორი სიტყვით შეიძლება ითქვას, რომ კონფორმულობა არის უმრავლესობის ზეგავლენა. კონფორმიზმის ტენდენცია ადამიანებში ძალიან ძლიერია. ჩვენს აქტივობებში ხშირად ვითვალისწინებთ საზოგადოებასა და ჯგუფში მიღებულ ნორმებს, სტანდარტებსა და პოზიციებს. ქცევებისა და შეხედულებების რეგულირებაში დიდ როლს თამაშობს სოციალური ნორმები და ჯგუფური ნორმები.

სოციალური ნორმები წარმოადგენს საზოგადოებაში არსებულ მოთხოვნებსა და მოლოდინებს თავისი წევრების მიმართ

მათ ქცევებსა და განწყობებთან დაკავშირებით. შესაბამისად, ჯგუფური ნორმები არის ჯგუფში არსებული მოთხოვნები და მოლოდინები თავისი წევრების მიმართ მათ ქცევებსა და განწყობებთან დაკავშირებით. ჯგუფური ნორმები გარკვეულწილად ასახავს მოცემულ საზოგადოებაში არსებულ ნორმებს, მაგრამ არ არის მათი იდენტური. ნორმა შეეხება ძალიან ბევრ რამეს, როგორც უაღრესად მნიშვნელოვან საკითხებს, ასევე საკმაოდ უმნიშვნელოსაც. ყოველდღიურ ცხოვრებაში შეიძლება დავაკვირდეთ სოციალური ნორმების გავლენას ისეთ საკითხებთან დაკავშირებით, როგორცაა პოლიტიკური თუ რელიგიური შეხედულებები, დამოკიდებულება სპორტისა თუ თეატრის მიმართ, ტანსაცმელი, ვარცხნილობა, მეტყველების სპეციფიკა, მისაღმებისა და მოკითხვის ფორმები, სოციალური დისტანცია, ემოციის გამოხატვის ინტენსივობა და ფორმები, და კიდევ ბევრი, ბევრი სხვა რამ, რასაც ჩვენ ვითვისებთ სოციალიზაციის (სოციალური გამოცდილების შეთვისების) პროცესში. ახალ საზოგადოებასა თუ ჯგუფში მოხვედრისას ყურადღებით ვაკვირდებით გარემოს, რათა მივიღოთ ინფორმაცია იქ არსებული ნორმების შესახებ. რა თქმა უნდა, ამავდროულად ხშირად ვიყენებთ ხოლმე სხვა ინფორმაციის წყაროებსაც.

ჯგუფური ნორმები:

ჯგუფში არსებული მოთხოვნები და მოლოდინები თავისი წევრების მიმართ მათ ქცევებსა და განწყობებთან დაკავშირებით.

კონფორმიზმის კლასიკური კვლევები

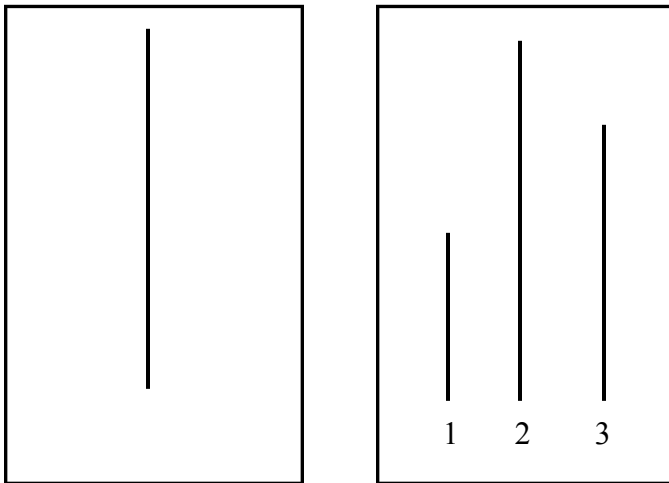
კონფორმიზმთან დაკავშირებით ჩატარებულ კვლევებში ყველაზე მნიშვნელოვან, კლასიკურ კვლევებად ითვლება შერიფისა და აშის ექსპერიმენტული კვლევები.

შერიფმა თავის ექსპერიმენტებში გამოიყენა ე.წ. ავტოკინეტიკური ეფექტი. ესაა აღქმის ერთ-ერთი ილუზია, რომლის შესახებაც შერიფის ცდისპირებმა (ისევე როგორც საერთოდ ადამიანთა უმეტესობამ) არაფერი იცოდნენ და რომელიც წარმოადგენს იმას, რომ სიბნელეში უძრავი მნათი წერტილი

აღიქმება მოძრავად. ცდისპირებს სთხოვდნენ შეეფასებინათ, თუ რა მანძილზე გადაადგილდებოდა მნათი წერტილი (რომელიც რეალურად იყო უძრავი). ასეთ შეფასებებს ცდისპირები აკეთებდნენ ჯერ ინდივიდუალურად და შემდგომ 2-3 ადამიანისაგან შემდგარ ჯგუფებში ხმამაღლა, სხვების გასაგონად. ჯგუფები დაკომპლექტებული იყო წინასწარი ინდივიდუალური შეფასებისას ძალიან განსხვავებული პასუხების მქონე ცდისპირებისაგან. ჯგუფში პირველი შეფასებისას ისინი ჩვეულებრივ იძლეოდნენ მკვეთრად განსხვავებულ შეფასებებს, შემდგომი შეფასებები კი ხდებოდა უფრო და უფრო მსგავსი. მანძილის გაზომვის ობიექტური კრიტერიუმის არარსებობის პირობებში ადამიანები ეყრდნობოდნენ ჯგუფის სხვა წევრების თვალსაზრისებს. ამდენად, ხდებოდა ჯგუფური ნორმების თანდათან ჩამოყალიბება და ისინი გავლენას ახდენდნენ მნათი წერტილის გადაადგილების მანძილის შეფასებაზე. როდესაც ცდისპირებს ამის შემდეგ მარტო უხდებოდათ წერტილის გადაადგილების მანძილის შეფასება, მათი შეფასებები კვლავ შეესაბამებოდნენ ჯგუფის მიერ დადგენილ დიაპაზონს. ამდენად, ამ ექსპერიმენტში გაურკვეველ და ორაზროვან სიტუაციაში ხდებოდა ჩამოყალიბება ჯგუფური ნორმებისა, რომლებიც გავლენას ახდენდნენ ჯგუფის წევრებზე ჯგუფში ყოფნისასაც და შემდგომ მათი ჯგუფის გარეთ ყოფნის დროსაც.

ჯგუფური ნორმა ყალიბდება ჯგუფის ჩამოყალიბების პროცესში, როგორც ამას ადგილი ჰქონდა აღწერილ ექსპერიმენტში. ამ ექსპერიმენტის შემდგომ ვარიანტში კი უკვე ჩამოყალიბებული ნორმების მქონე ჯგუფებში შეჰყავდათ ახალი ცდისპირები და ისინი განიცდიდნენ უკვე ჩამოყალიბებული ნორმების გავლენას. ასე ხდება ცხოვრებაშიც. მაგალითად, მოსწავლე, რომელიც შუა სასწავლო წელს გადადის ახალ სკოლაში, ითვისებს კლასში მიღებულ ნორმებს. შეგიძლიათ თავად წარმოიდგინოთ, როგორი დისკომფორტი ექნება მას იმ შემთხვევაში, თუ ასე არ მოიქცევა.

კონფორმიზმის კლასიკურ კვლევებად ითვლება აგრეთვე აშის კვლევა. ამ კვლევაში ცდისპირები აფასებდნენ ერთმნიშვნელოვან სტიმულებს (განსხვავებით შერიფის ექსპერიმენტისაგან, სადაც სტიმულები იყო ორაზროვანი, ანუ არ არსებობდა მათი შეფასების ობიექტური კრიტერიუმი). ცდისპირები იხსდნენ მაგიდის გარშემო და აფასებდნენ ხაზების სიგრძეს. მათ წარუდგენდნენ სტანდარტული სიგრძის ხაზს ერთ ბარათზე და სამ სხვადასხვა სიგრძის ხაზს მეორე ბარათზე. ცდისპირებს უნდა მიეთითებინათ, ამ სამი ხაზიდან რომელი იყო სტანდარტულის იდენტური. წარდგენილი ბარათები ასე გამოიყურებოდა:



ცდისპირები თანამიმდევრობით, ხმამაღლა, ერთმანეთის გასაგონად იძლეოდნენ თავიანთ შეფასებებს. ცდისპირებს შესაფასებლად წარუდგენდნენ ხაზების სხვადასხვა წყებას. პირველ ორ წყებაზე პასუხები არ ქმნიდა პრობლემებს. მაგრამ მესამე წყებაზე ყველა ცდისპირი იძლეოდა ხოლმე იმისგან განსხვავებულ პასუხს, რომლის მიცემასაც აპირებდა ბოლო ცდისპირი. წარმოიდგინეთ, რა უხერხულობა უნდა ეგრძნო მას. საკმაოდ ცხადი იყო, რომ სხვების პასუხები არ შეესაბამებოდა სინამდვილეს. ასეთ სიტუაციაში ცდისპირების დაახლოებით მესამედი იმეორებდა მცდარ პასუხებს. საქმე ის იყო, რომ მხოლოდ ეს ბოლო ცდისპირები იყვნენ ნამდვილი ცდისპირები და მათ არ იცოდნენ, რომ დანარჩენები იყვნენ ცრუ

ცდისპირები, რომლებსაც წინასწარ ჰქონდათ მიღებული ინსტრუქცია ექსპერიმენტატორისაგან იმასთან დაკავშირებით, თუ რა უნდა ეპასუხათ. ექსპერიმენტის დასრულების შემდეგ ნამდვილ ცდისპირებს ეუბნებოდნენ სიმართლეს და ეკითხებოდნენ, თუ რატომ იძლეოდნენ მცდარ შეფასებებს. აღმოჩნდა, რომ ნაწილმა მათგანმა მცდარი პასუხი გასცა ძირითადად იმის გამო, რომ იფიქრა, უმრავლესობის პასუხი უფრო სწორი უნდა ყოფილიყო, ვიდრე ერთი ადამიანისა. მეორე ნაწილის ზეგავლენას დაქვემდებარებული ცდისპირები კი ზეგავლენის მიზეზად ასახელებდნენ იმას, რომ თუმცა ისინი თავიანთ აზრზე რჩებოდნენ, ამავდროულად არ უნდოდათ თავი ეგრძნოთ გარიყულად და ამიტომ იმეორებდნენ ჯგუფის დანარჩენი წევრების პასუხებს.

კონფორმიზმის მექანიზმები

საინტერესოა, რატომ ვიქცევით კონფორმისტულად, რა მექანიზმები უღევს საფუძვლად ჩვენს კონფორმიზმს. აღმოჩნდა, რომ *ადამიანები კონფორმიზმს ავლენენ ორი ძირითადი მიზეზის გამო: მათ უნდათ, რომ არ ცდებოდნენ და უნდათ, რომ იყვნენ მიღებული.* შესაბამისად, მიუთითებენ ინფორმაციული გავლენისა და ნორმატიული გავლენის შესახებ. კონფორმიზმს შეიძლება საფუძვლად ედოს ან ნორმატიული ზეგავლენა, ან ინფორმაციული ზეგავლენა, ან ორივე ერთად.

ინფორმაციული ზეგავლენა:

ქცევის ან აზრის, ან ორივე მათგანის შეცვლა იმის გამო, რომ გვჯერა, სხვა ადამიანებზე დაკვირვებისას ხშირად ვიღებთ სასარგებლო ინფორმაციას.

ინფორმაციული ზეგავლენა არის ქცევისა ან აზრის, ან ორივე მათგანის შეცვლა იმის გამო, რომ გვჯერა, სხვა ადამიანებზე დაკვირვებისას ხშირად ვიღებთ სასარგებლო ინფორმაციას. ინფორმაციულ ზეგავლენაზე დაფუძნებული კონფორმისტობის ხარისხი დამოკიდებულია ორ რამეზე: რამდენად ინფორმირებულებად ვთვლით ჯგუფის წევრებს და რამდენად დარწმუნებული ვართ საკუთარ დამოუკიდებელ პოზიციაში. კვლევებმა დაადასტურა, რომ რაც უფრო გაურკვეველი და ძნელია ამოცანა, მით

უფრო ხშირად იღებენ ადამიანები ჯგუფურ აზრს. ეს ხდება იმის გამო, რომ ამ დროს ადამიანი საკუთარ აზრში ნაკლებადაა დარწმუნებული.

ნორმატიული ზეგავლენა კი არის ქცევისა ან აზრის, ან ორივე მათგანის შეცვლა იმის გამო, რომ გვინდა ვიყოთ სხვების მიერ მოწონებული და მიღებული. ნორმატიულ გავლენას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ჩვენ ვცვლით ქცევას ჯგუფური ნორმების შესაბამისად იმისათვის, რომ გავხდეთ სოციალურად მიღებული. მაგალითად, გამოვხატავთ ფეხბურთისადმი დიდ ინტერესს ჩვენს ჯგუფელებთან ერთად ყოფნისას, და ამ დროს შეიძლება შინ მნიშვნელოვანი საფეხბურთო მატჩის ტელევიზორში ტრანსლაციის ფონზე ვემზადებოდეთ ხვალინდელი ქვიზისათვის.

ერთმანეთისგან განასხვავებენ ცვლილებებს ქცევისეულ და კოგნიტურ დონეებზე, ანუ ცვლილებებს, ჯერ ერთი, ადამიანის სა-ჯარო ქცევაში და მეორეც, წარმოდგენებსა და შეხედულებებში. ინფორმაციული გავლენით გამოწვეული კონფორმისტობის შემთხვევაში, გეჯერა რა ჯგუფის წევრების პოზიციის სისწორისა, ვიცვლით ჩვენს აზრს და ამიტომ ვცვლით ჩვენს ქცევას. ნორმატიული გავლენის შემთხვევაში კი კონფორმისტობას ვავლენთ მხოლოდ ქცევისეულ ცვლილებებში. თუმცა, ცვლილებამ ქცევაში შეიძლება გამოიწვიოს ცვლილება შეხედულებებში. კვლევების მონაცემები ადასტურებს ასეთ პოსტკონფორმისტულ ცვლილებებს ადამიანის შეხედულებებში. ამ დროს ადამიანები, ცდილობენ რა გაამართლონ თავიანთი ქცევის ცვლილება, იწყებენ ინფორმაციის მოძიებასა და ანალიზს და აქვთ ტენდენცია, სიტუაციას მისცენ ახალი, შეცვლილი ქცევის შესაბამისი ინტერპრეტაცია.

ნორმატიული ზეგავლენა:

ქცევისა ან აზრის, ან ორივე მათგანის შეცვლა იმის გამო, რომ გვინდა ვიყოთ სხვების მიერ მოწონებული და მიღებული.

კონფორმიზმის ფენომენის შედეგები

საზოგადოებისა და ჯგუფისთვის ანგარიშის გაწევა და დამორჩილება სოციალური ცხოვრების ერთ-ერთი აუცილებელი პირობაა. ის გვიცავს ანარქიისაგან და შესაძლებლობას გვაძლევს, ვიმოქმედოთ ერთობლივად და მოვახდინოთ აქტივობების კოორდინაცია. მაგრამ ცხადია, რომ ჯგუფისა და ზოგადად საზოგადოებისათვისაც და ცალკეული ადამიანისათვისაც სრულიად არაეფექტურია როგორც უკიდურესი დამოუკიდებლობა სხვა ადამიანებისაგან, ასევე აბსოლუტური დამოკიდებლობა მათზე.

როდესაც არ არსებობს დამოუკიდებელი განსჯის შესაძლებლობა, ჯგუფის მიერ გამომუშავებული სტანდარტებით მოქმედებას მოაქვს საჭირო და სასარგებლო შედეგი. სხვა ადამიანებთან ერთობლივი და კოორდინირებული მოქმედება შესაძლებლობას გვაძლევს განვახორციელოთ სოციალური გარემოსადმი ადაპტირებული ქცევები. ხშირად საჭიროა დავთმოთ ინდივიდუალური პოზიცია, რათა ჯგუფმა შეძლოს ფუნქციონირება. მაგრამ მეორე მხრივ, პასიური მორჩილების პირობებში შეუძლებელია განვითარება და პროგრესი. სწორედ ცალკეულ ინდივიდს მოაქვს სიახლე, რომელიც უფრო ეფექტურს ხდის სოციალურ ჯგუფს.

ადამიანები განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან კონფორმისტობისკენ მიდრეკილების ინტენსივობით. სოციალური გარემო, აღზრდა, ცხოვრებისეული გამოცდილება პიროვნებას კონფორმისტულ ორიენტაციებს განსხვავებულად უყალიბებს. მაგალითად, კოლექტივისტურ ქვეყნებში ადამიანები უფრო კონფორმისტული არიან და უფრო მეტად უწევენ ანგარიშს სოციალურ ჯგუფებს, ვიდრე ინდივიდუალისტურ ქვეყნებში, სადაც აქცენტი კეთდება ინდივიდუალიზმსა და პირად დამოუკიდებლობაზე. გარდა ამისა, ჩვენ სხვადასხვა სიტუაციაში მეტ-ნაკლებად კონფორმისტული ვართ.

წარმატებული ქცევის განხორციელებისათვის გაცნობიერებული უნდა გვქონდეს კონფორმიზმის ბუნება, და სიტუაციის ობიექტური შეფასების საფუძველზე მივიღოთ გადაწყვეტილება კონფორმისტული თუ ნონკონფორმისტული (ანუ არაკონფორმისტული) მოქმედებების შესახებ.

უმცირესობის ზეგავლენა

უმცირესობის ზეგავლენაში იგულისხმება ჯგუფის რიგითი წევრებისაგან შემდგარი რაოდენობრივი უმცირესობის მიერ ჯგუფის რაოდენობრივ უმრავლესობაზე განხორციელებული ზეგავლენა. მეოცე საუკუნის სამოცდაათიან წლებამდე ითვლებოდა, რომ ჯგუფის რიგით წევრებს არ შეუძლიათ ზეგავლენის მოხდენა უმცირესობის პოზიციაში ყოფნისას. მოსკოვიჩის კლასიკურმა კვლევებმა უარყო ეს აზრი. თუ კონფორმისტულობისადმი მიძღვნილ ექსპერიმენტულ კვლევებში ცრუ ცდისპირები შეადგენდნენ ჯგუფის უმრავლესობას, მოსკოვიჩის უმცირესობის ზეგავლენისადმი მიძღვნილ ექსპერიმენტში, პირიქით, ცრუ ცდისპირებს ჰქონდათ უმცირესობის პოზიცია ჯგუფში. ცდისპირებს ევალებოდათ სლაიდების ფერის იდენტიფიცირება. ეს იყო სხვადასხვა ელფერის მქონე მოლურჯო-მომწვანო სლაიდი, რომელთაც ჩვეულებრივ პირობებში ყველა აღიქვამდა როგორც ლურჯს. ორკაციანი უმცირესობა (ცრუ ცდისპირები) მათ აფასებდა როგორც მწვანეს, ანუ იძლეოდა მცდარ პასუხს. შედეგად უმრავლესობის (ნამდვილი ცდისპირების) პასუხების რვა პროცენტი იყო მცდარი. ეს ნიშნავს იმას, რომ ჯგუფის რაოდენობრივმა უმცირესობამ შეძლო ზეგავლენის მოხდენა გულუბრყვილო უმრავლესობაზე.

კვლევებმა ცხადყო, რომ უმცირესობას აქვს ზეგავლენის მოხდენის შესაძლებლობა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც მას აქვს *თანამიმდევრული ქცევის სტილი*, ანუ ურყევად და ერთსულოვნად იძლევა ერთსა და იმავე პასუხს; ამავდროულად არის *მოქნილი*, რბილი, არამკაცრი და ამიტომ მისი თანამიმდევრობა აღიქმება არა სიჯიუტის, არამედ საკუთარ თავში დარწმუნებულობის გამოვლენად. სირბილესა და მოქნილებაში იგულისხმება ის, რომ უმცირესობა ყურს უბღებს უმრავლესობას, მიდის დიალოგზე, თუმცა ამავდროულად თანამიმდევრულად, ურყევად რჩება თავისი ძირითადი პოზიციის ერთგული. ამ შემთხვევაში უმრავლესობას უჩნდება ტენდენცია, აღიქვას ის როგორც თავდაჯერებული და სა-

უმცირესობის ზეგავლენა:

ჯგუფის რიგითი წევრებისაგან შემდგარი რაოდენობრივი უმცირესობის მიერ ჯგუფის რაოდენობრივ უმრავლესობაზე განხორციელებული ზეგავლენა.

კითხვაში გარკვეული. უმრავლესობას დაპირისპირებული, საკუთარ პოზიციაში დარწმუნებული უმცირესობა იწვევს პატივისცემასა და სიმპათიას და უმრავლესობის წევრებს უნდებოდათ ტენდენცია, გულდასმით განიხილონ მათი პოზიცია და მიიღონ ის. ითვლება, რომ *თანამიმდევრობა მოქნილებასთან ერთად უმცირესობის მიერ ზეგავლენის განხორციელების აუცილებელი პირობაა.*

თანამიმდევრობის გარდა, უმცირესობის ზეგავლენის ეფექტურობას რიგი ფაქტორები განსაზღვრავს:

(1) ჯერ ერთი, უმცირესობა იქნება უფრო გავლენიანი, თუ შეძლებს წარმატებით უარყოს უმრავლესობის პოზიცია, მაგალითად, ძლიერი არგუმენტებითა და კარგი ლოგიკით;

(2) უმცირესობის ზეგავლენის შანსები აგრეთვე იზრდება იმ შემთხვევაში, თუ მის მიერ დაყენებული საკითხი არ არის ძალიან ღირებული და მნიშვნელოვანი უმრავლესობისათვის;

(3) სოციალური კონტექსტი, საზოგადოებაში არსებული ვითარება ასევე მნიშვნელოვანი ფაქტორია უმცირესობის ზეგავლენისათვის. კერძოდ, უმცირესობა იქნება უფრო ეფექტური, თუ მისი არგუმენტები თანხმობაშია ჯგუფის გარეთ არსებულ სოციალურ ტენდენციებთან; მაგალითად, უმცირესობის ანტინიკოტინური მოწოდებები იქნება უფრო ეფექტური სიგარეტის მომხმარებელ უმრავლესობასთან იმ შემთხვევაში, თუ საზოგადოებაში ძირითადად არის ნეგატიური დამოკიდებულება სიგარეტის მოწვევისადმი;

(4) უმცირესობის ზეგავლენას მეტი შანსები აქვს მაშინ, როდესაც უმცირესობის წევრები ემსგავსებიან უმრავლესობას მრავალ სხვა საკითხში ზეგავლენის საკითხის გარდა; მაგალითად, თუ თქვენ საქართველოს კალათბურთის ნაკრები გუნდის წევრი ხართ და ხშირად ხუმრობთ ხოლმე, თქვენზე მეტ გავლენას მოახდენს

თანაგუნდელი ხუმარა ბიჭის მოწოდება წახვიდეთ არჩევნებზე, ვიდრე იგივე მოწოდება, რომლითაც მოგმართავთ დინჯი, სერიოზული, ხანდაზმული ქიმიის მასწავლებელი.

უმცირესობის ზეგავლენას საფუძვლად უდევს უმრავლესობის ზეგავლენისაგან განსხვავებული მექანიზმი. თუ კონფორმისტობის განმსაზღვრელია ინფორმაციული და ნორმატიული გავლენა, *უმცირესობის ზეგავლენის შემთხვევაში ზეგავლენა ეფუძნება იმ დასკვნას, რომელსაც უმრავლესობა აკეთებს უმცირესობის შესახებ მისი თანამიმდევრული და მოქნილი ქცევის სტილის შედეგად.* კერძოდ, უმრავლესობის დასკვნა უმცირესობის შესახებ არის ის, რომ უმცირესობა არის გულწრფელი, კომპეტენტური, გარკვეული, აქვს სანდო ინფორმაცია და კარგად იცის, რასაც აკეთებს.

უმცირესობის ზეგავლენას, ისევე როგორც კონფორმისტობას, შეიძლება ჰქონდეს როგორც პოზიტიური, ისე ნეგატიური შედეგები. ინდივიდუალური და სოციალური პროგრესი წარმოდგენელია ინოვაციის, სიახლის დანერგვის გარეშე. სიახლის შემომტანი კი, რა თქმა უნდა, უმცირესობაა. რაღაც მომენტში ჩვენ მოგვდის ახალი იდეა, ვაკეთებთ იმას, რაც არასოდეს გაგვიკეთებია, ან მეტიც, არავის გაუკეთებია; და ეს განვითარებასა და წინსვლას შესაძლებელს ხდის. თავისუფალი, დამოუკიდებელი აზროვნება, საკითხისადმი შემოქმედებითი მიდგომა, მოცემულ ჩარჩოებს გარეთ გასვლის შესაძლებლობის დანახვა გვხდის უფრო ძლიერებსა და წარმატებულებს.

ამდენად, კონფორმისტობა არეგულირებს ურთიერთობებს საზოგადოებაში და ამიტომ სასარგებლო ფუნქციას ასრულებს. მაგრამ ზედმეტად კონფორმისტული საზოგადოება და ინდივიდი ახშობს ახალსა და პროგრესულს. ცხოვრებაში კი გამუდმებით უნდა შედიოდეს სიახლე, წინააღმდეგ შემთხვევაში ის იწყებს დეგრადირებას. ზოგჯერ კონფორმისტობის აბსურდამდეც შეიძლება

მივიდეს. ამას მიძღვნილი აქვს მრავალი ნაწარმოები. მათ შორისაა ძმები გრიშების ზღაპარი „შიშველი მეფე“, სადაც ყველა ერთმანეთის შემყურეა და ერთხმად იწონებს მეფის ახლ „სამოსს“, მხოლოდ პატარა ბავშვი წამოიძახებს ბოლოს და ბოლოს: „მეფე ხომ შიშველია“. ცხოვრებაში ხშირია ასეთი ცხადი სიტუაციები, რომელთა ობიექტურ დანახვასაც გვიშლის ჩვენი კონფორმისტული ტენდენციები.

დათმობა

დათმობის ცნება

დათმობა:

სხვისი თხოვნის შედეგად განხორციელებული ზეგავლენა.

დათმობაში იგულისხმება სხვისი თხოვნის შედეგად განხორციელებული ზეგავლენა. ყოველდღიურად უამრავი ადამიანი მოგვმართავს სხვადასხვა თხოვნით. გამყიდველები, მეზობლები, თანამშრომლები, ოჯახის წევრები, მეგობრები და სხვა ადამიანები ხშირად გვთხოვენ ხოლმე მეტ-ნაკლებად მნიშვნელოვან სხვადასხვა რამეს, და ზოგჯერ ჩვენც მივმართავთ მათ ჩვენი თხოვნით.

თხოვნის შედეგად განხორციელებულ ზეგავლენას დიდი ადგილი უჭირავს სოციალურ ცხოვრებაში. ის არის მიზნის მიღწევის საშუალებაც და საკუთარი თავისა და სოციალური გარემოს მიმართ ჩვენი დამოკიდებულების ერთ-ერთი დეტერმინანტიც. ამიტომ რამდენადმე ვრცლად განვიხილავთ ამა თუ იმ ტიპის ზეგავლენის მიზნით განხორციელებული თხოვნების ეფექტურობის მექანიზმებს. უპირველეს ყოვლისა, უნდა აღვნიშნოთ, რომ თხოვნას ხშირად აქვს ზეგავლენა იმის გამო, რომ მისი ავტორი ფლობს გარკვეულ სოციალურ ძალაუფლებას, სხვების კონტროლის შესაძლებლობას.

სოციალური ძალაუფლების წყაროები

სოციალური ძალაუფლება წარმოადგენს ადამიანის შესაძლებლობას, განზრახ მოახდინოს გავლენა სხვა ადამიანზე. კვლევების შედეგად დაადგინეს სოციალური ძალაუფლების ექვსი ძირითადი წყარო: დაჯილდოება, იძულება, კომპეტენტურობა, ინფორმაცია, რეფერენტული ძალაუფლება და ლეგიტიმური ძალაუფლება.

დაჯილდოება დაკავშირებულია ადამიანის შესაძლებლობასთან, უზრუნველყოს პოზიტიური შედეგი მეორე ადამიანისათვის ან სასურველი მიზნის მიღწევაში დახმარების საშუალებით, ან ღირებული დაჯილდოების შეთავაზების საშუალებით. ჯილდოები განსხვავდებიან თავიანთი პიროვნულობის ხარისხით, ანუ იმით, თუ რამდენადაა დამოკიდებული მათი ღირებულება ჯილდოს გამცემის ვინაობაზე. ორი უკიდურესი მაგალითია ღიმილი და ფული. ღიმილის ღირებულება ძირითადად განისაზღვრება მისი გამცემის ვინაობით, მაშინ როდესაც ფულის ღირებულება სრულიად დამოუკიდებელია მისი მიღების წყაროსაგან.

იძულება ვლინდება გარკვეულ დიაპაზონში, დაწყებული უკმაყოფილების ფარული ნიშნებიდან და დამთავრებული უხეში ფიზიკური ძალადობით. იძულებით ძალაუფლებასთან გვაქვს საქმე მაგალითად, როდესაც მშობელი ემუქრება შვილს ცემით, თუ ის არ დაიბანს ხელებს, ან უფროსი პირდება თანამშრომელს სამსახურიდან დათხოვნას უხარისხო მუშაობის შემთხვევაში.

კომპეტენტურობა გულისხმობს სპეციალურ ცოდნას, გამოცდილებასა და უნარებს. ჩვენ ანგარიშს ვუწევთ კომპეტენტური ადამიანების რჩევებს, რამდენადაც ვთვლით, რომ მათი ცოდნა დაგვეხმარება მიზნის მიღწევაში. მაგალითად, უსიტყვოდ ვემორჩილებით დანტისტს, რომელიც გვეუბნება, რომ ათი წუთი პირდაღებულები ვისხდეთ ან სანტექნიკოსს, რომელიც გვეუბნება, მთელი დღე ონკანი არ მოვუშვათ სახლში. ასე ვიქცევით იმის გამო, რომ გვჯერა ამ ადამიანების კომპეტენტურობისა სათანადო სფეროში.

სოციალური ძალაუფლება:

ადამიანის შესაძლებლობა, განზრახ მოახდინოს გავლენა სხვა ადამიანის აზრებზე, გრძნობებსა და ქცევაზე.

ინფორმაცია ხშირად აძლევს ზეგავლენის შესაძლებლობას მის წყაროს. ზეგავლენას იწვევს შეტყობინების შინაარსი, კომუნიკატორის მიერ მოწოდებული ინფორმაცია. მაგალითად, როდესაც მეგობარი გირჩევთ ჩაიცვათ უქუსლო ფეხსაცმელი, რადგან მოგიწევთ დიდი მანძილის გავლა ფეხით. მან მოგაწოდათ ინფორმაცია და ალბათ, მოახდენს თქვენზე ზეგავლენას.

რეფერენტული ადამიანი ან ჯგუფი:

ადამიანი ან ჯგუფი, რომლის მიმართაც განვიცდით აღფრთოვანებას ან ვახდენთ მასთან იდენტიფიკაციას და გვინდა დავემსგავსოთ.

რეფერენტული ძალაუფლება აქვთ რეფერენტულ ადამიანებს. რეფერენტული არის ადამიანი ან ჯგუფი, რომლის მიმართაც განვიცდით აღფრთოვანებას ან ვახდენთ მასთან იდენტიფიკაციას და გვინდა დავემსგავსოთ. ასეთი ადამიანი ან ჯგუფი ფლობს რეფერენტულ ძალაუფლებას, რომელიც გამოიხატება იმაში, რომ ჩვენ ვცდილობთ მივბადოთ და შევუსრულოთ თხოვნები, რათა მიღებულ ვიქნეთ თავისიანად. რეფერენტული ადამიანები და ჯგუფები ხშირად გამოიყენება სარეკლამო ზეგავლენისას.

ლეგიტიმური ძალაუფლება უზრუნველყოფილია კანონით. ზოგჯერ კანონით მინიჭებული უფლებამოსილება აძლევს ადამიანს ზეგავლენის მოხდენის შესაძლებლობას. ამას აქვს ადგილი, როდესაც მანქანას ვაჩერებთ ინსპექტორის მოთხოვნით ან ვემორჩილებით დაცვის თანამშრომელს, რომელიც სტუდბილეთის გარეშე არ გვიშვებს უნივერსიტეტში.

ზეგავლენის ტექნიკები

ადამიანები იყენებენ სხვადასხვა ტექნიკას სხვებზე ზეგავლენის მოსახდენად. მეგობარს უნდა, რომ წაყვეთ ბათუმში; ბავშვს უნდა, გაუშვათ ეზოში სათამაშოდ; მუშაკს უნდა, გადაიყვანოთ ახალ ობიექტზე; გამყიდველს უნდა, შეიძინოთ მისი საქონელი; დაღლილ ქმარს უნდა, ბევრი არ ელაპარაკოთ. მიზნის მისაღწევად მათ სჭირდებათ თქვენზე ზეგავლენის მოხდენა და ამისათვის შეიძლება უბრალოდ პირდაპირ მოგმართონ თავიანთი თხოვნით და შეიძლება გამოიყენონ დათანხმების სხვადასხვა მეთოდი. ეს მეთო-

დები შემოდის ჩვენს ცხოვრებაში უკვე ადრეული ბავშვობიდან და ჩვენ მეტ-ნაკლებად დახელოვნებული ვართ მათში. წარმატებული სოციალური ურთიერთობებისთვის კარგი იქნება, გაცნობიერებული გვექონდეს, რა და რატომ ხდება ზეგავლენის ამა თუ იმ ტექნიკის გამოყენებისას. აქ განვიხილავთ ამ ტექნიკების ძირითად კატეგორიებს.

მოხიბვლა ხშირად გამოიყენება სხვა ადამიანის დასათანხმებლად. ჩვეულებრივ, ჩვენ მეტად ვასრულებთ ისეთი ადამიანის თხოვნას, რომელიც მოგვწონს. თავისთავად მოწონება მნიშვნელოვანი ფენომენია და მას ეძღვნება ცალკე თავი. აქ კი შევნიშნავთ მხოლოდ იმას, რომ სხვადასხვა მიზეზის გამო მოწონებულ ადამიანს აქვს ზეგავლენის მეტი შანსი, ვიდრე არმოწონებულს.

საპასუხო დათმობა ზეგავლენის ერთ-ერთი ძირითადი ტექნიკაა: ჩვეულებრივ, უფრო ადვილად ვუთმობთ იმ ადამიანების თხოვნას, რომლებმაც ადრე რაიმე გააკეთეს ჩვენთვის. ჩვენ ვგრძნობთ თავს ვალდებულად, რაიმე გავაკეთოთ ამ ადამიანისათვის და ამიტომ გვიჭირს უარი ვუთხრათ მათ თხოვნაზე. ამ საკითხისადმი მიძღვნილ კვლევებში ცდისპირები იღებდნენ უმნიშვნელო საჩუქარს და ამის შემდეგ მათი დათმობის ტენდენცია იზრდებოდა. სავაჭრო ქსელებში ხშირად იყენებენ უფასო ნიმუშების პრაქტიკას, როდესაც მომხმარებელს ჩუქნიან შეთავაზებული საქონლის გასასინჯ ნიმუშს ამ საქონლის უკეთ გასაცნობად. ხშირად ეს არის საკვები პროდუქტების და კოსმეტიკური საშუალებების პატარა ნიმუშები. საქონლის უკეთ გაცნობის გარდა, ნიმუშის ჩუქებას სხვა მიზანიც აქვს – დასაჩუქრებულ მყიდველს ძალიან უჭირს საპასუხოდ რაიმე არ შეიძინოს მჩუქნელისაგან და მარკეტოლოგებმა ეს შესანიშნავად იციან. ასე რომ, უფასო ნიმუშები არც ისე უფასოა. საპასუხო დათმობის ტექნიკას საფუძვლად უდევს იმ დაძაბულობის მოხსნის ტენდენცია, რომელიც იქმნება რაიმეს მიღების შედეგად. ჯერ ერთი, არ გვინდა გამოვიყურებოდეთ უმადურებად სხვების თვალში და მეორეც, გვინდა მოვიხსნათ შინაგანი დისკომფორტი დავალებულად

ყოფნის გამო. ამას ითვალისწინებენ პოლიტიკოსები არჩევნების წინ ამომრჩევლებისათვის რაიმეს ჩუქების ან გაკეთების შემთხვევაში. მათ იციან, რომ ფარული ხმის მიცემისას ამომრჩეველს შინაგანად ექნება იმის ბიძგი, რომ ხმა მისცეს იმას, ვის წინაშეც არის დავალებული.

„ფეხი კარში“ დაარქვეს ზეგავლენის მოხდენის იმ ტექნიკას, რომლის დროსაც ჯერ ხდება მცირე თხოვნაზე დათანხმება და შემდგომ ადამიანს მიმართავენ ძირითადი თხოვნით. ერთ-ერთ სათანადო ექსპერიმენტში დიასახლისებს სთხოვდნენ, ხელი მოეწერათ სენატორისთვის გასაგზავნ პეტიციაზე, რომელიც შეეხებოდა მანქანის უსაფრთხო ტარებასთან დაკავშირებული ღონისძიებების განხორციელებას. თითქმის ყველა ქალმა მოაწერა ხელი პეტიციას. რამდენიმე კვირის შემდეგ კი მათ მიმართეს სხვა ექსპერიმენტატორებმა თხოვნით, განეთავსებინათ თავიანთი სახლის წინ დიდი და მახინჯი სარეკლამო დაფა წარწერით „ფრთხილად ატარეთ მანქანა“. შედეგად 55%-ზე მეტი ქალი დასთანხმდა დაფის დადგმაზე მაშინ, როდესაც ამ თხოვნაზე თანხმობა განაცხადა მხოლოდ 17%-მა იმ ქალებისა, რომლებსაც არ მიმართეს წინასწარი თხოვნით პეტიციაზე ხელის მოწერის შესახებ. სხვა კვლევები, ისევე როგორც ცხოვრებისეული მაგალითები, ადასტურებენ, რომ მცირე თხოვნაზე დათანხმების შემდეგ დიდ თხოვნაზე დათანხმების შანსები იზრდება. ამ ფენომენს ორი ძირითადი ახსნა აქვს. ჯერ ერთი, პირველ თხოვნაზე დათანხმების შემდეგ ადამიანს რამდენადმე ეცვლება თვითაღქმა, ის ცოტათი იცვლის წარმოდგენას საკუთარი თავის შესახებ. მაგალითად, წარმოდგენილ ექსპერიმენტში ხელის მოწერის შემდეგ ქალები იწყებდნენ საკუთარი თავის განხილვას, როგორც საზოგადოებრივ წესრიგზე მზრუნველი ადამიანებისა მაშინ, როდესაც ხელმოწერამდე მათი პიროვნების ეს ასპექტი არც ისე აქტუალური იყო მათ მე-კონცეფციაში. ფენომენის მეორე ახსნა მდგომარეობს იმაში, რომ მცირე თხოვნაზე დათანხმების შემდეგ ადამიანებს უვითარდებათ უფრო პოზიტიური დამოკიდებულება განსახილველი საკითხისადმი, რამდენადაც მათ სჭირდებათ თავი-

ანთი ქცევის გამართლება. მაგალითად, ადამიანის ფიქრები მიდის ასეთი მიმართულებით: თუ მე მოვაწერე ხელი პეტიციას მანქანის უსაფრთხო ტარებასთან დაკავშირებით, ეს საკითხი მართლაც მნიშვნელოვანია.

„*კარის მიჯახუნების*” ტექნიკის გამოყენებისას ხდება ჯერ დიდი თხოვნით მიმართვა და მასზე უარის მიღების შემდგომ უფრო მცირე თხოვნით მიმართვა. ამ ტექნიკამ ასეთი სახელწოდება მიიღო იმის გამო, რომ პირველი თხოვნა შეიძლება იყოს იმდენად თავხედური, რომ მასზე უარი ჰგავდეს მთხოვნელის ცხვირწინ კარის მიჯახუნებას. მრავალ კვლევაში ნაჩვენები იყო, რომ დიდ თხოვნაზე უარის თქმის შემდეგ ცდისპირები ბევრად უფრო ხშირად თანხმდებოდნენ უფრო მცირე თხოვნას, ვიდრე ამას აკეთებდნენ იმავე თხოვნის შემთხვევაში სხვა ცდისპირები, რომელთაც წინასწარ არ მიმართავდნენ ამ ბევრად უფრო დიდი თხოვნით. მოცემულ ეფექტს ხშირად იყენებენ რაიმეს ფასთან დაკავშირებული ვაჭრობისას: თავიდან ითხოვენ გადაჭარბებულ ფასს, რათა შემდგომ შეთანხმდნენ კომპრომისულ პირობებზე. ჩვეულებრივ, რაც უფრო მეტს ვითხოვთ თავიდან, მით მეტს ვიღებთ საბოლოოდ. მაგრამ აქ მნიშვნელოვანი მომენტია ის, რომ პირველი დიდი თხოვნა (საერთოდ, და არა მხოლოდ ფასზე ვაჭრობისას) არ უნდა იყოს არარეალური. „*კარის მიჯახუნების*” ტექნიკის ეფექტი აიხსნება იმით, რომ მეორე უფრო მცირე თხოვნა აღიქმება როგორც მთხოვნელის მიერ უკან დახევა და ჩვენ გვინდება ტენდენცია, საპასუხოდ ჩვენც უკან დავიხიოთ, ანუ დავთანხმდეთ ახალ თხოვნას. ფენომენის მეორე ასხნა არის თვითპრეზენტაციაზე ზრუნვა: ჩვეულებრივ ჩვენ ვზრუნავთ, რომ კარგად გამოვჩნდეთ სხვა ადამიანების თვალში, ხოლო დიდი თხოვნის შემდეგ პატარა თხოვნაზეც უარის თქმა ემუქრება ჩვენს იმიჯს, რადგან ამან შეიძლება წარმოგვადგინოს არაკეთილგანწყობილ და ჯიუტ ადამიანებად.

„*შუა თამაშში წესების შეცვლა*” საინტერესო და საკმაოდ გავრცელებული ტექნიკაა. ის მდგომარეობს იმაში, რომ ჯერ მიმართავენ მისაღები თხოვნით, თანხმობის მიღების შემდეგ კი ატყ-

ბინებენ ისეთი მომენტების შესახებ, რომლებიც აშკარად ზრდიან ამ თხოვნის შესრულების საფასურს. მაგალითად, თქვენ დასთანხმდით მოცემული მანქანა შეიძინოთ გარკვეულ ფასად; ამის შემდეგ კი იგებთ, რომ ძრავი გამართულად არ მუშაობს, რადგან მას დგუშის დამჭერი გატეხილი აქვს, და რომ კონდენციონერის საფასური არ შედის მანქანის საერთო ფასში. ეს რომ თავიდანვე გცოდნოდით, ალბათ არ გადაწყვეტდით ამ მანქანის შეძენას, მაგრამ გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ თქვენ გაგიჩნდათ უკვე მიღებული გადაწყვეტილების მხარდამჭერი ახალი არგუმენტები (მაგალითად, რუს მანქანას ჭუჭყი ნაკლებად ეტყობა, ორკარიანი მანქანა უფრო პრესტიჟული და თავდაჯერების გამომხატველია). სათანადო კვლევაში ერთ-ერთი პატარა ქალაქის მაცხოვრებლებს უთხრეს, რომ თუ ისინი ეკონომიურად გამოიყენებდნენ ბუნებრივ აირს, მათ გაზეთში გამოაცხადებდნენ როგორც სანიმუშო მოქალაქეებს. შედეგად მომდევნო თვეში ეს ოჯახები ბუნებრივი აირის ხარჯვას მნიშვნელოვნად ამცირებდნენ. შემდგომ მოქალაქეები იღებდნენ ბოდიშის წერილს, რომ დაპირებული პუბლიკაცია არ განხორციელდებოდა. სადი აზრიდან გამომდინარე, ამას უნდა მოჰყოლოდა ბუნებრივი აირის ხარჯვის ადრინდელ დონეზე დაბრუნება. მაგრამ ეს ასე არ მოხდა: ოჯახები აგრძელებდნენ აირის ეკონომიურ ხარჯვას. ასეთივე შედეგი იყო მიღებული ელექტროენერჯის ეკონომიურად ხარჯვასთან დაკავშირებით. შუა თამაშში წესების შეცვლის ტექნიკის მექანიზმი მდგომარეობს იმაში, რომ გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ ვიწყებთ მასზე ფიქრს და ვპოულობთ მის მხარდამჭერ დამატებით მიზეზებს. შემდგომ კი, ძველი არგუმენტების გაქრობისას (ჩვენი მაგალითებისათვის: მანქანა თურმე უფრო ძვირი ჯდება, გაზეთში თურმე არ გამოცხადებენ) გადაწყვეტილებას უკვე აქვს ახალი საყრდენი არგუმენტები (ჩვენი მაგალითებისათვის ეს იქნება მოცემული მანქანის ახლად აღმოჩენილი ღირსებები და ბუნებრივი აირის ეკონომიურად ხარჯვის დამატებითი უპირატესობები).

დეფიციტის პრინციპი ფართოდ გამოიყენება სოციალური ზეგავლენის პროცესში. ეს პრინციპი მდგომარეობს იმაში, რომ იშვიათსა და ძნელად მისაწვდომს ვთვლით უფრო ღირებულად, ვიდრე ადვილად მისაწვდომს და ის უფრო სასურველია, ვინაიდან ძნელად მისაწვდომობა ზღუდავს ჩვენი მოქმედების თავისუფლებას. ზეგავლენის პროცესში ამ პრინციპის გამოყენებისას მოცემულ ობიექტს ხდიან დეფიციტურს ზეგავლენის სამიზნის წარმოდგენაში, რითიც უბიძგებენ მას სათანადო მიმართულებით სამოქმედოდ. მაგალითად, რაიმეს ყიდვის მოტივაცია გვეზრდება მისი დეფიციტურად გახდომის შემთხვევაში. ეს იციან გამყიდველებმა და ამიტომ ხშირად გვატყობინებენ ხოლმე, რომ მოცემული საქონელი ერთადერთი ეგზემპლარია, ან მეტი აღარ შემოდის, ან ვიღაც სხვასაც უნდა შეიძინოს. დეფიციტზე დაფუძნებულ ზეგავლენას იყენებენ სხვა სფეროშიც. რომანტიკულ ურთიერთობებში ადამიანები ზოგჯერ ზრდიან თავიანთ „ღირებულებას“ პოტენციური პარტნიორის თვალში იმით, რომ თავს წარმოადგენენ მრავალი სხვა ადამიანისათვის სასურველად. ამ პრინციპს იყენებენ სამუშაოზე აყვანის დროსაც პოტენციური დამქირავებლის თვალში თავისი მიმზიდველობის გასაზრდელად. მაგრამ უნდა გავითვალისწინოთ, რომ პრინციპის უხეშად და არაადეკვატურად გამოყენებამ შეიძლება უკუეფექტიც გამოიწვიოს.

თავდაცვა ზეგავლენის ტექნიკებისგან

ზეგავლენის მიღება სხვა ადამიანისაგან შეიძლება პოზიტიური ან ნეგატიური შედეგების მომტანი იყოს ჩვენთვის, ზოგჯერ კი ზეგავლენის შედეგებს შეიძლება სრულიად ნეიტრალური, ნულოვანი ღირებულება ჰქონდეს. მაგალითად, არანაირი მნიშვნელობა არა აქვს, რომელ გამყიდველთან შევიძენთ წინდებს. რაც შეეხება პოზიტიურ ზეგავლენას, მართალია, ჩვენ არც ისე გვიყვარს დავუჯეროთ მშობლებს, ექიმებს ან მასწავლებლებს, მათი ზეგავლენა ჩვეულებრივ მიმართულია ჩვენს სასიკეთოდ. ზეგავლენის ნეგატი-

ური შედეგების განჭვრეტა ყოველთვის ადვილი არ არის. ზოგადად, ზრდასრულ ადამიანს უნდა შესწევდეს უნარი შეაფასოს და გააკონტროლოს მის ცხოვრებაში შემოჭრილი არსებითი შედეგების მომტანი ზეგავლენის მცდელობები.

ცოდნა სოციალური ზეგავლენის ფენომენების შესახებ გვეხმარება, გვექნდეს უფრო ეფექტური სოციალური ურთიერთობები. ის შესაძლებლობას გვაძლევს განვახორციელოთ სასიკეთო ზეგავლენა და ავიცილოთ ჩვენთვის არასასურველი ზეგავლენა.

ხშირად ზეგავლენისაგან თავდასაცავად სრულიად საკმარისია უბრალოდ *გავაცნობიეროთ, რასთან გვაქვს საქმე*. მაგალითად, თუ ადამიანი გვიკეთებს რაიმე კარგს ჩვენი შემდგომი დათანხმების მიზნით, ამის გაცნობიერება უკვე გვიხსნის საპასუხო დათმობის ტენდენციას. ჩვენ სრულიად არ ვიგრძნობთ დაძაბულობას იმის გამო, რომ ანგარებიან „სიკეთეს“ დათმობით ვუპასუხოთ.

მოწონებულ ადამიანებს ჩვენზე ზეგავლენის დიდი შანსი აქვთ. ამიტომ, როდესაც ზეგავლენის წყაროს მიმართ დიდი სიმპათიით განვეწყობით, უნდა *გამოვაცალკევოთ* მისდამი სიმპათია მის თხოვნასთან დაკავშირებული ჩვენი გადაწყვეტილებისაგან ან აქტივობისაგან.

რაც შეეხება ისეთ ტექნიკებს, როგორცაა „ფეხი კარში“ და „კარის მიჯახუნება“, როდესაც ჩვენი ადრინდელი აქტივობიდან გამომდინარე ვგრძნობთ იძულებას დათანხმებისაკენ, უნდა შევჩერდეთ და *გკითხოთ* საკუთარ თავს, რომ არ არსებობდეს ჩვენი ადრინდელი თანხმობა, დავთანხმდებოდით თუ არა ამჟამად. ნეგატიური პასუხის შემთხვევაში დათანხმება არაგონივრული იქნება.

„შუა თამაშში წესების შეცვლის“ ეფექტის ასაცილებლად უნდა განვაცალკევოთ ერთმანეთისაგან პირველი დათანხმების სიტუაცია და ამჟამინდელი სიტუაცია. ამისათვის კი უნდა ვკითხოთ საკუთარ თავს, თუ დავთანხმდებოდით მოცემულ პირობებს თავი-

დან. უარყოფითი პასუხი ნიშნავს იმას, რომ მოცემული პირობები ჩვენთვის მიუღებელია.

დეფიციტის პრინციპისგან თავდაცვას აძნელებს ის, რომ მისი მოქმედების მექანიზმის გაცნობიერება ხშირად არ არის საკმარისი მისგან თავის დასაცავად, რამდენადაც შემეცნებითი პროცესები ითრგუნება ემოციონალური რეაქციებით დეფიციტზე. ამ ემოციებს უნდა დაეუბირისპიროთ საღი აზრი იმის შესახებ, რომ დეფიციტურად ქცეული ობიექტი არ იძენს რაიმე ახალ თვისებას, ის უბრალოდ ნაკლებად მისაწვდომი ხდება და ზღუდავს ჩვენი მოქმედებების თავისუფლებას.

მორჩილება

მორჩილებაში იგულისხმება სხვისი ბრძანების შედეგად განხორციელებული ზეგავლენა. მას ბევრად უფრო იშვიათად აქვს ადგილი, ვიდრე დათმობას ან კონფორმისტობას. ვინაიდან ძალაუფლების მქონე ადამიანებიც კი ხშირად უპირატესობას ანიჭებენ ზეგავლენის მოხდენას თხოვნის და არა ბრძანებების საშუალებით. თუმცა მორჩილებას მაინც მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს სოციალურ ცხოვრებაში. ადამიანის აქტივობის მიზეზი ხშირად სხვა ადამიანის გაცემული ბრძანებაა. მეტიც, მორჩილებისადმი მიდრეკილება იმდენად ძლიერია ადამიანებში, რომ ზოგჯერ ისინი ასრულებენ ძალაუფლების არმქონე ადამიანების უსარგებლო და ხშირად აშკარად დესტრუქციულ ბრძანებებს. როდესაც სხვისი ბრძანების შედეგად განხორციელებულ ზეგავლენას აქვს ნეგატიური შედეგები, საქმე გვაქვს დესტრუქციულ მორჩილებასთან. დესტრუქციული მორჩილების ფენომენს ეძღვნება მილგრემის კლასიკური კვლევები.

მორჩილება:

სხვისი ბრძანების შედეგად განხორციელებული ზეგავლენა.

დესტრუქციული მორჩილება:

სხვისი ბრძანების შედეგად განხორციელებული ზეგავლენა, რომელსაც აქვს ნეგატიური შედეგი.

მიღგრემის კვლევები

მეორე მსოფლიო ომის დროს გერმანელები მასობრივად ასრულებდნენ დამანგრეველ, შემზარავ ბრძანებებს, როდესაც აწამებდნენ და კლავდნენ შეუიარაღებელ მშვიდობიან მოსახლეობას. ამან და სხვა მსგავსმა მოვლენებმა ბიძგი მისცა მიღგრემის კვლევებს დესტრუქციულ მორჩილებასთან დაკავშირებით. ამ კვლევების ძირითადი მიზანი იყო გამოეგლინა ის მიზეზები, რატომაც ემორჩილებიან ადამიანები სასტიკ, დამანგრეველ ბრძანებებს.

ექსპერიმენტის მიზნებიდან გამომდინარე, მიღგრემი ატყუებდა ცდისპირებს და ეუბნებოდა, რომ შეისწავლიდა დასჯის გავლენას დასწავლაზე. ექსპერიმენტული კვლევის ყოველ წყებაში მონაწილეობას იღებდა ორ-ორი ცდისპირი. ერთი ვითომდა შემთხვევით შეირჩეოდა მასწავლებლის როლისათვის, მეორე ხდებოდა მოსწავლე. მასწავლებელი იყო ნამდვილი ცდისპირი და მოსწავლე – ცრუ ცდისპირი, ექსპერომენტატორის ინსტრუქციის თანახმად მოქმედი.

„მასწავლებელი“ და „მოსწავლე“ ისხდნენ სხვადასხვა ოთახში, ვერ ხედავდნენ ერთმანეთს და ლაპარაკობდნენ ერთმანეთთან სპეციალური მოწყობილობის საშუალებით. „მოსწავლეს“ ევალებოდა გაგონილი სიტყვის შესაბამისი სიტყვის პოვნა, „მასწავლებელს“ კი უნდა დაესაჯა ის ყოველი დაშვებული შეცდომისათვის ელექტროშოკის საშუალებით. ამასთან, მასწავლებელს უნდა გაეზარდა ელექტროშოკის ინტენსივობა ყოველ ახალ შეცდომასზე. ეს ნიშნავდა იმას, რომ ბევრი შეცდომის შემდეგ მოსწავლეს მოუწევდა ძალიან ძლიერი ელექტროშოკის მიღება. მასწავლებელს სვამდნენ გრძელი შთამბეჭდავი ელექტროშოკის აპარატის წინ 30 ჩამრთველი დილაკით, რომელზეც აღნიშნული იყო, თუ რა სიძლიერის ელექტროშოკს გამოიწვევდა მასზე დაჭერა. შოკის სიძლიერე იწყებოდა 15 ვოლტით და თავდებოდა 450 ვოლტით. დილაკებს ქონდა წარწერა: „სუსტი შოკი“, „ძლიერი შოკი“, „საშიშია: ძალიან ძლიერი შოკი“. ორ მოსახდურე დილაკს შორის სხვაობა

იყო 15 ვოლტი. ხაზგასასმელია, რომ მასწავლებელი (ნამდვილი ცდისპირი) იღებდა ფიქტიურ ინფორმაციას: სინამდვილეში ექსპერიმენტის მსვლელობისას მოსწავლე (ცრუ ცდისპირი) არანაირ ელექტროშოკს არ იღებდა.

ექსპერიმენტის მსვლელობისას მოსწავლე ბევრ შეცდომას უშვებდა. ამიტომ მასწავლებლის როლში მყოფი ნამდვილი ცდისპირები დგებოდნენ არჩევნის წინაშე: უნდა გაეგრძელებინათ ამ ადამიანის დასჯა უფრო და უფრო მტკივნეული ელექტროშოკით თუ ეთქვათ უარი გაგრძელებაზე. როდესაც ცდისპირებს უჩნდებოდათ ეს ეჭვები, ექსპერიმენტატორი აიძულებდა მათ ექსპერიმენტის გაგრძელებას ასეთი ფრაზებით: „ექსპერიმენტი მოითხოვს, რომ გააგრძელოთ“, „აუცილებელია გაგრძელება“, „თქვენ არ გაქვთ სხვა არჩევანი: უნდა გააგრძელოთ“.

მონაწილეები იყვნენ მოხალისეები და წინასწარ ჰქონდათ მიღებული ანაზღაურება. ამიტომ ასეთ პირობებში უნდა ვივარაუდოთ, რომ ისინი უარს იტყვოდნენ ექსპერიმენტატორის ბრძანების შესრულებაზე. მაგრამ შედეგები იყო გასაოცარი: მონაწილეთა 65% ავლენდა სრულ მორჩილებას – აგრძელებდა ელექტროშოკის ბოლომდე გაძლიერებას 450 ვოლტამდე! მიუხედავად იმისა, რომ მრავალი (ნამდვილი) ცდისპირი ითხოვდა ექსპერიმენტის დასრულებას, გაგრძელების ბრძანების მიღების შემდეგ მათი უმრავლესობა ემორჩილებოდა ექსპერიმენტატორის ნებას. ისინი არ ჩერდებოდნენ, მიუხედავად იმისა, რომ ესმოდათ მიღებული ელექტროშოკის გამო მოსწავლის ოხვრა-კვნესა, რომელიც თანდათან ძლიერდებოდა და შემდგომ გადადიოდა ხვეწნა-მუდარაში, რომ შეეწყვიტათ ექსპერიმენტი და გაეშვათ, რადგან ძალიან ცუდად იყო და მეტის მოთმენა აღარ შეეძლო. საოცარია ის ფაქტი, რომ მონაწილეთა დაახლოებით 30% ემორჩილებოდა ბრძანებებს მაშინაც კი, როდესაც მათგან მოითხოვდნენ ძალით დაეჭირათ მსხვერპლის ხელი და დაედოთ ის დენით დამუხტულ მეტალის ფირფიტაზე. აღსანიშნავია ისიც, რომ მიღგრების ექსპერიმენტში მონაწილე ცდისპირები იყვნენ ფსიქიკურად სრულიად ჯანმრთელი ადამიანები (რაც დადასტურდა სა-

თანადო დიაგნოსტირებით) და კარგად ესმოდათ, რასაც აკეთებდნენ.

ადამიანის ქცევის ეს საშინელი თავისებურება დადასტურდა სხვა კვლევებშიც, რომლებიც ტარდებოდა სხვადასხვა ცდისპირთან, სხვადასხვა ქვეყანაში (გერმანიაში, იორდანიაში, ავსტრალიაში და სხვა) და ბავშვებთანაც კი, რომლებიც იქცეოდნენ ისევე, როგორც ზრდასრულები. ამდენად, მიღგრემის აღმოჩენა შეეხება ადამიანის ქცევის ზოგად თავისებურებას, რაც ძალიან შემაშფოთებელია. რაც შეეხება ამ კვლევის ეთიკურ ასპექტს, რა თქმა უნდა, მასწავლებლის როლში მყოფი ნამდვილი ცდისპირები განიცდიდნენ ძლიერ სტრესს და ამიტომ კვლევის დასრულების შემდეგ მათ უტარდებოდათ სპეციალური საუბრები ამ სტრესის მოსახსნელად.

დესტრუქციული მორჩილების მიზეზები

მიღგრემის ექსპერიმენტში და მრავალ სხვა ცხოვრებისეულ სიტუაციაში ადამიანები ავლენენ დესტრუქციულ, დამანგრეველ მორჩილებას მაშინაც კი, როდესაც თითქოს არაფერი უშლით ხელს უარი თქვან საშინელი გამანადგურებელი ბრძანების შესრულებაზე. ცხადია, რომ აუცილებელია ამ ფენომენის მიზეზების გაცნობიერება.

(1) დესტრუქციული მორჩილების უპირველესი მიზეზია *პასუხისმგებლობის მოხსნა*. ბევრ სიტუაციაში ძალაუფლების მქონე ადამიანები ათავისუფლებენ დაქვემდებარებულებს პასუხისმგებლობისაგან მათ საკუთარ ქმედებებზე. მკაცრი და დაუნდობელი ბრძანების მრავალი შემსრულებელი თავს იცავს ფრაზით „მე მხოლოდ ვასრულებ ბრძანებას“. ცხოვრებისეულ სიტუაციებში პასუხისმგებლობის ეს სხვაზე გადადება ჩვეულებრივ არ არის ისეთი ცხადი, როგორც მიღგრემის ექსპერიმენტებში. მიღგრემის ცდისპირებს თავიდანვე ეუბნებოდნენ, რომ მოსწავლის მდგომარეო-

ბაზე პასუხისმგებლობა დაეკისრებოდა უფლებამოსილ ექსპერიმენტატორს და არა მათ.

(2) დესტრუქციულ მორჩილებას განსაზღვრავს აგრეთვე ის, რომ ძალაუფლების მქონე ადამიანები ხშირად ფლობენ თავიანთი *მდგომარეობის სიმბოლოებს*, ანუ ვიზუალურ მანიშნებლებს. მათ მიეკუთვნება მაგალითად, სპეციალური ფორმა ან განმასხვავებელი ნიშანი. ადამიანთა უმეტესობას უჭირს, წინააღმდეგობა გაუწიოს ასეთ თვალსაჩინო შესხენებას იმასთან დაკავშირებით, თუ ვინ განაგებს მოცემულ სიტუაციას.

(3) მორჩილების გამოვლენის მესამე მიზეზი იმ სიტუაციებში, როდესაც ბრძანების მიძღვებს შეუძლია წინააღმდეგობა გაუწიოს მას, არის ძალაუფლების მქონე ადამიანის ბრძანებების *თანდათანობითი ცვლილება*. საწყისი ბრძანებები მოუწოდებს შედარებით უწყინარი მოქმედებებისაკენ. შემდგომ კი ბრძანებები მოითხოვს უფრო და უფრო საშიში მოქმედებების შესრულებას. ასე იყო მიღგრემის ექსპერიმენტში. ამას ხშირად აქვს ადგილი ცხოვრებისეულ სიტუაციებშიც. მაგალითად, პოლიციელებს ან სამხედროებს ჯერ უბრძანებენ დაკითხონ, დაემუქრონ ან დააპატიმრონ პოტენციური მსხვერპლი; და შემდგომ ნელ-ნელა მოთხოვნები ძლიერდება და შეიძლება მივიდეს იქამდე, რომ ამ ადამიანებს უბრძანონ ცემონ, აწამონ ან მოკლან შეუიარაღებელი მოქალაქეები.

(4) მოვლენათა განვითარების *სწრაფი ტემპი* ასევე უწყობს ხელს მორჩილებას. მიღგრემის ექსპერიმენტის დაწყებიდან რამდენიმე წუთში მონაწილეები იღებდნენ ბრძანებას, მიეცათ ძლიერი ელექტროშოკი შემცდარი მოსწავლისათვის. ხშირად ასეა ცხოვრებაშიც: დემონსტრაციები უეცრად გადაიქცევა ხოლმე ამბოხებად, დაპატიმრებები სწრაფად გადადის ხოლმე მასობრივ ცემა-ტყეპაში და შეიძლება მკვლელობაშიც. მოვლენების განვითარების ასეთი სწრაფი ტემპი მის მონაწილეებს საკმარის დროს არ აძლევს ფიქრისათვის – ადამიანები იღებენ ბრძანებას და ფაქტობრივად, ავტომატურად ასრულებენ მას.

განხილული ფაქტორები განსაზღვრავს მორჩილების ტენდენციის მაღალ დონეს როგორც ლაბორატორიულ პირობებში, ასევე რეალური ცხოვრების მრავალ სიტუაციაში. ეს ფაქტორები ერთად ქმნის უზარმაზარ ძალას, რომელსაც მრავალი ადამიანი ვერ უწევს წინააღმდეგობას; შედეგად კი შეიძლება დაიდუპოს უდანაშაულო და დაუცველი ხალხი.

დესტრუქციული მორჩილებისათვის

წინააღმდეგობის გაწევის სტრატეგიები

მორჩილების ტენდენცია ადამიანებში საკმაოდ ძლიერია, მაგრამ რამდენადაც მას შეიძლება მოყვეს ნეგატიური (და ზოგჯერ უადრესად ნეგატიური) შედეგები, განვიხილავთ მისი შემცირების სტრატეგიებს.

(1) უპირველეს ყოვლისა, ძალაუფლების მქონე ადამიანისაგან ბრძანების მიღებისთანავე უნდა გავიხსენოთ და კარგად გავაცნობიეროთ, რომ *სწორედ ჩვენ*, და არა ვინმე სხვა, ვართ პასუხისმგებელი ჩვენსავე ქცევაზე.

(2) დესტრუქციულ მორჩილებას ამცირებს გარკვეული *მინიმუმების* არსებობა იმასთან დაკავშირებით, რომ რაღაც მომენტის შემდეგ მორჩილება დაუშვებელია.

(3) მორჩილებისთვის წინააღმდეგობის გაწევა გაგვიადვილდება, თუ ეჭვქვეშ დავაყენებთ ბრძანების გამცემი ადამიანის *კომპეტენტურობასა და მოტივებს*. ჩვენ გვეჩვენება ჩვენი დამოუკიდებლობის დაცვის მეტი ძალები, თუ დავსვამთ შეკითხვებს: ძალაუფლების მქონე ადამიანებმა მართლაც სხვებზე უკეთ იციან თუ არა, რა არის მისაღები და რა – არა; და რა დგას მათი ბრძანებების უკან – სოციალურად სასარგებლო მიზნები თუ მათი ეგოისტური სურვილები.

(4) დაბოლოს, სასარგებლოა თავისთავად ცოდნა დესტრუქციული მორჩილების ბუნების შესახებ. არსებობს მონაცემები, რომ სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევების შედეგების ცოდნა სათანადოდ ცვლის ადამიანების ქცევას. ამიტომ უნდა ვივარაუდოთ, რომ მიღგრემის კვლევის შედეგების უბრალოდ ცოდნასაც პოზიტიური ღირებულება ექნება საზოგადოებისათვის.

ასე რომ, მართალია, დესტრუქციული მორჩილების ტენდენცია საკმაოდ ძლიერია, მაგრამ მას შეიძლება გავუწიოთ წინააღმდეგობა ან შევამციროთ მაინც. ჩვენ ყოველთვის გვაქვს არჩევანი. არჩევნის გაკეთებისას კი უნდა გავითვალისწინოთ სიტუაციის სპეციფიკა და ის კანონზომიერებები, რომლებიც ახასიათებს ჩვენს სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ბუნებას.

საკონტროლო შეკითხვები მეექვსე თავისათვის:

1. ჩამოთვალეთ სოციალური გავლენის სახეები.
2. რა არის კონფორმიზმი?
3. რა არის სოციალური ნორმები და ჯგუფური ნორმები და რა კავშირია მათ შორის?
4. აღწერეთ აშის ექსპერიმენტული კვლევა: მისი საშუალებით რას იკვლევდნენ და როგორ?
5. აღწერეთ შერიფის ექსპერიმენტული კვლევა: მისი საშუალებით რას იკვლევდნენ და როგორ?
6. რაში მდგომარეობს კონფორმიზმის მექანიზმი?
7. რა პოზიტიური და ნეგატიური შედეგები აქვს კონფორმიზმის ფენომენს?
8. რას ნიშნავს უმცირესობის ზეგავლენა?
9. აღწერეთ მოსკოვიჩის ექსპერიმენტული კვლევა: მისი საშუალებით რას იკვლევდნენ და როგორ?
10. რა ფაქტორები განსაზღვრავს უმცირესობის ზეგავლენის ეფექტურობას?
11. რა მექანიზმი უდევს საფუძვლად უმცირესობის ზეგავლენას?
12. რა პოზიტიური და ნეგატიური შედეგები აქვს უმცირესობის ზეგავლენის ფენომენს?
13. რას ნიშნავს დათმობა?
14. რას ნიშნავს სოციალური ძალაუფლება?
15. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ სოციალური ძალაუფლების ძირითადი წყაროები.
16. ჩამოთვალეთ ზეგავლენის ტექნიკები.
17. რაში მდგომარეობს და რით აიხსნება საპასუხო დათმობის ზეგავლენის ტექნიკა?
18. რაში მდგომარეობს და რით აიხსნება ზეგავლენის ტექნიკა „ფეხი კარში“?
19. რაში მდგომარეობს და რით აიხსნება ზეგავლენის ტექნიკა „კარის მიჯახუნება“?
20. რაში მდგომარეობს და რით აიხსნება ზეგავლენის ტექნიკა „შუა თამაშში წესების შეცვლა“?
21. როგორ იყენებენ დეფიციტის პრინციპს ზეგავლენის მოსახდენად?
22. როგორ დავიცვათ თავი ზეგავლენის თითოეული ტექნიკისაგან?
23. რა იგულისხმება მორჩილებაში?
24. რა იგულისხმება დესტრუქციულ მორჩილებაში?
25. აღწერეთ მილგრემის ექსპერიმენტული კვლევა: მისი საშუალებით რას იკვლევდნენ და როგორ?
26. რაში მდგომარეობს დესტრუქციული მორჩილების მიზეზები?
27. როგორ გავუწიოთ წინააღმდეგობა დესტრუქციულ მორჩილებას?

ინტერპერსონალური
მიზიდულობა

7



ინტერპერსონალური მიზიდულობის ძირითადი პრინციპები

- ღამაჯილდოვებლობა
- სოციალური გაცვლა
- ასოციაცია

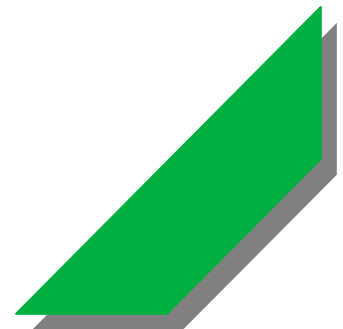
ინტერპერსონალური მიზიდულობის ძირითადი დეტერმინანტები

- პიროვნული თვისებები
- სილამაზე
- მსგავსება
- ნაცნობობა

მარტობა

- მარტობის ცნება
- მარტობა და განმარტოება
- ემოციური და სოციალური მარტობა
- მარტობის მიზეზები

მეგობრობა და სიყვარული



მოელი ცხოვრების განმავლობაში სისტემატურად ვხვდებით მრავალ ადამიანს. ზოგი მათგანი უცხოდ ჩაივლის, ზოგთან გვიხდება მეტ-ნაკლებად ინტენსიური ურთიერთობა, ზოგიც ძალიან ახლობელ და ძვირფას ადამიანად იქცევა ჩვენთვის. ფსიქოლოგები იკვლევენ და აღგენენ ინტერპერსონალური მიზიდულობის ფაქტორებსა და კანონზომიერებებს, რათა უფრო ეფექტური და სასიამოვნო გავხადოთ სოციალური ცხოვრება, სხვადასხვა ტიპის ურთიერთობა. ჩვენ დღიდან დაბადებისა ვცდილობთ გავერკვეთ მრავალფეროვან სოციალურ ურთიერთობათა თავისებურებებში და ეფექტურად ვმართოთ ისინი. ინტერპერსონალურ ურთიერთობათა მნიშვნელოვანი ასპექტია ადამიანებს შორის არსებული მიზიდულობა, რომელიც ურთიერთობათა წარმართვის ერთ-ერთი ძირითადი დეტერმინანტია. ქვემოთ განხილულია ამ ფენომენის ძირითადი ასპექტები და მახასიათებლები.

სხვა ადამიანების აღქმისას ჩვენ იმთავითვე ვაძლევთ მათ შეფასებებს: ვიღაც მოგვწონს, ვიღაც – არა. ეს მოწონება-არმოწონების ინტენსივობა და ხასიათიც ძალიან განსხვავებულია. ადამიანებს შორის საწყისი მოწონება მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს მათ შემდგომ ურთიერთობებს, იმას, თუ რამდენად სასიამოვნო და სასარგებლო იქნება ეს ურთიერთობები და საერთოდ, შედგება თუ არა ისინი.

მოწონება მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ყველა ტიპის ადამიანურ ურთიერთობაზე და ამდენად, აქტუალურია ყველა სოციალურ სიტუაციაში. ის განსაზღვრავს იმას, თუ ვისთან ვითანამშრომლებთ, ვიმეგობრებთ, შევიძინოთ საქონელსა თუ მომსახურებას, უბრალოდ გვექნება ურთიერთობა. ამიტომ რეალური პრაქტიკული ღირებულება აქვს იმის გაცნობიერებას, თუ როგორი ადამიანები მოგვწონს და რატომ მოგვწონს ისინი.

ინტერპერსონალური მიზიდულობის ძირითადი პრინციპები

ყოველთვის ადვილი არ არის იმის განსაზღვრა, თუ რატომ მოსწონს ერთ ადამიანს მეორე, ან მოეწონება თუ არა ერთ ადამიანს მეორე. ამის გარკვევაში გვეხმარება იმ ძირითადი პრინციპების ცოდნა, რომლებიც საფუძვლად უდევს ადამიანის მიმართ დადებითი დამოკიდებულების ჩამოყალიბებას. ეს პრინციპებია: დამაჯილდოებლობა, სოციალური გაცვლა და ასოციაცია.

დამაჯილდოებლობა

დამაჯილდოებლობა მოწონების ერთ-ერთი ძირითადი პრინციპია და ის მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ *მოგვწონს ისინი, ვინც გვაჯილდოებს*. ფსიქოლოგიაში ჯილდოს ცნება იხმარება ფართო მნიშვნელობით და გულისხმობს *ადამიანისათვის სასურველ ნებისმიერ რამეს, ყველაფერ იმას, რაც იწვევს მასში დადებით ემოციებსა და კმაყოფილებას*. ეს შეიძლება იყოს საჩუქარი, საინტერესო ფილმი, სასარგებლო ინფორმაცია, მაღალი ქულა, სასიამოვნო მელოდია, ღიმილი, კონკურსში გამარჯვება, დაწინაურება, გემრიელი ნამცხვარი, არდადეგები, სასიხარულო ამბავი და კიდევ ბევრი სხვა რამ. რა თქმა უნდა, ჩვენ მეტ-ნაკლებად განვსხვავდებით იმით, თუ რა არის თითოეული ჩვენგანისთვის ჯილდო. ის, რაც ერთისთვის ძალიან ღირებული ჯილდოა, მეორისთვის შეიძლება ჯილდოს სულაც არ წარმოადგენდეს. ჯილდოს პოზიტიური ასპექტი უკავშირდება მის გამცემს და ჩვენ *მოგვწონს ადამიანი, რომელიც გვაჯილდოებს*: გვჩუქნის შოკოლადს, გვაძლევს იმედს, გვიღიმი, გვამხიარულებს.

ჯილდო:

ადამიანისათვის სასურველი ნებისმიერი რამ, ყველაფერი ის, რაც იწვევს მასში დადებით ემოციებსა და კმაყოფილებას.

ჯილდოს განსაკუთრებულ სახეობას წარმოადგენს იმის ცოდნა, რომ სხვას მოვწონვართ. კვლევები ადასტურებენ, რომ ჩვენ

ტენდენცია გვაქვს სიმპათიით განვეწყოთ იმ ადამიანების მიმართ, რომლებიც პოზიტიურად გვაფასებენ. ერთ-ერთ ექსპერიმენტში ცდისპირები მონაწილეობდნენ ხანმოკლე ურთიერთობაში სხვა ცდისპირთან, რომელიც სინამდვილეში იყო ცრუ ცდისპირი, ანუ ის წინასწარ იყო შეთანხმებული ექსპერიმენტატორთან და მოქმედებდა მისი მითითებების მიხედვით. ამ ურთიერთქმედების შემდეგ ნამდვილი ცდისპირი თითქოსდა შემთხვევით ისმენდა მეორე (სინამდვილეში ცრუ) ცდისპირსა და ექსპერიმენტატორს შორის ინტერვიუს, რომელშიც ეს ცდისპირი გამოხატავდა თავის შთაბეჭდილებებს მის შესახებ. იყო სამი ექსპერიმენტული პირობა: პირველში ცრუ ცდისპირი იძლეოდა თავიდან ბოლომდე პოზიტიურ შეფასებას, მეორეში – ცალსახად კრიტიკულსა და ნეგატიურ შეფასებას მთელი ინტერვიუს განმავლობაში და მესამეში ის იძლეოდა ნამდვილი ცდისპირის ჯერ ნეგატიურ, შემდგომ კი პოზიტიურ შეფასებას. როდესაც ყოველივე ამის შემდეგ ცდისპირებს ეკითხებოდნენ, თუ რამდენად მოეწონათ მათ მეორე ცდისპირი, როგორც მოსალოდნელი იყო, ისინი ცალსახად ნაკლებ მოწონებას აფიქსირებდნენ მეორე პირობაში. საინტერესოა ის, რომ მესამე პირობაში ისინი გამოხატავდნენ მაქსიმალურ სიმპათიას. ეს აიხსნება იმით, რომ ჯერ ერთი, უფრო სანდოდ და დამაჯერებლად აღვიქვამთ ადამიანს, რომელიც მუდამ მხოლოდ დადებითს არ ლაპარაკობს. მეორეც, თავდაპირველი ნეგატიური შეფასება იწვევს შფოთვას და ის საკმაოდ მტკივნეულად განიცდება; შემდგომი პოზიტიური შეფასება კი ხსნის ამ უსიამოვნო გრძნობას, და ამდენად, ასეთი პოზიტიური შეფასება ორმაგად დამაჯილდოვებელი ხდება.

**სოციალური
გაცვლის
თეორია:**

თეორია, რომლის
თანახმად,
ადამიანები
მოგვწონს მაშინ,
როდესაც
აღვიქვამთ
მათთან
ურთიერთობებს
როგორც
მომგებიანს, ანუ
როდესაც ამ
ურთიერთობების
შედევად ჩვენ
მიერ მიღებული
სარგებელი
ჭარბობს ჩვენს
დანახარჯებს.

სოციალური გაცვლა

სოციალური გაცვლა არის მოწონების საფუძვლად მდებარე მეორე პრინციპი და ის ეფუძნება სოციალური გაცვლის თეორიას. ამ თეორიის თანახმად, *ადამიანები მოგვწონს მაშინ, როდესაც*

აღვიქვამთ მათთან ურთიერთობებს როგორც მომგებიანს, ანუ როდესაც ამ ურთიერთობების შედეგად ჩვენ მიერ მიღებული სარგებელი ჭარბობს ჩვენს დანახარჯებს. მაგალითად, ჩვენ შეიძლება მოგვწონდეს სანდრო იმიტომ, რომ ის გონიერი და მხიარული ბიჭია და იმიტომ, რომ ეს მიმზიდველი თვისებები გადაწონის მის ნეგატიურ თვისებას – იგვიანებდეს ხშირად. სოციალური გაცვლის თეორია ხაზს უსვამს იმასაც, რომ ჩვენ ვადარებთ ერთი ადამიანისაგან მიღებულ სარგებლებს მეორე ადამიანისაგან მიღებულ სარგებელთან, და ამ შედარების შედეგებით ვხელმძღვანელობთ მომავალი აქტივობის არჩევისას: სანდრო უთუოდ მხიარული ბიჭია, მაგრამ თორნიკე უფრო მხიარულია და ამიტომ დღევანდელ მატჩს მასთან ერთად ვუყურებ.

ასოციაცია

ასოციაცია არის მოწონების საფუძველად მდებარე ძალიან საინტერესო და მნიშვნელოვანი პრინციპი: *ჩვენ მოგვწონს ადამიანები, რომლებიც უკავშირდებიან სასიამოვნო, კარგ გამოცდილებას და არ მოგვწონს ისინი, რომლებიც უკავშირდებიან უსიამოვნო, ცუდ გამოცდილებას.* ერთ-ერთ სათანადო კვლევაში განიხილებოდა სასიამოვნო და უსიამოვნო ფონური მუსიკის გავლენა ინტერპერსონალურ მიზიდულობაზე. წინდაწინ დაადგინეს, რომ საერთოდ კოლეჯის სტუდენტ გოგონებს ყველაზე მეტად უყვართ როკ-მუსიკა და ყველაზე მეტად არ უყვართ ავანგარდული კლასიკური მუსიკა. ამის შემდეგ სხვა სტუდენტ გოგონებს თხოვნენ უცხო მამაკაცების სურათების შეფასებას. შეფასების დროს გოგონებს ესმოდათ ან როკ-მუსიკა, ან ავანგარდული კლასიკური მუსიკა, ან საერთოდ არანაირი მუსიკა არ ესმოდათ. შედეგები იყო სრულიად ცხადი: გოგონები უფრო ხშირად დადებითად მაშინ აფასებდნენ მამაკაცებს, როდესაც ისინი სასიამოვნო მუსიკასთან იყვნენ ასოცირებული და დადებითი

შეფასება ყველაზე ნაკლები იყო მაშინ, როდესაც მათი ფოტოები ასოცირებული იყო უსიამოვნო მუსიკასთან.

შეიძლება გავიხსენოთ არაერთი შემთხვევა, როდესაც პოზიტიურ მოვლენებთან ასოცირებული ადამიანი მოწონებას აღძრავდა ჩვენში, უსიამოვნო მოვლენებთან ასოცირებული კი – არმოწონებას. მაგრამ ამას ყოველთვის არა აქვს ადგილი, ვინაიდან ასოციაციის გარდა ჩვენს მოწონებას განსაზღვრავს სხვა ფაქტორებიც.

ინტერპერსონალური მიზიდულობის

ძირითადი დეტერმინანტები

ინტერპერსონალურ მიზიდულობაზე გავლენას ახდენს უფრო კონკრეტული ფაქტორებიც. მათ შორის ხშირად განიხილება პიროვნული თვისებები, სილამაზე, მსგავსება და ნაცნობობა.

პიროვნული თვისებები

ძნელია ცალსახად ვთქვათ, თუ რა მოგვწონს მეორე ადამიანში. ჩვენ მეტ-ნაკლებად განვსხვავდებით იმით, თუ რომელი პიროვნული თვისებები მოგვწონს სხვებში. ერთს დინჯი და სერიოზული ადამიანები ხიბლავს, მეორეს – მხიარული და თავქარიანი, ერთი კეთილსა და ნაზ საცოლეს ეძებს, მეორე – მიზანდასახულსა და ენერგიულს. მაგრამ მიუხედავად ჩვენი ღირებულებების მთელი მრავალფეროვნებისა, მაინც შეიძლება გამოვყოთ გარკვეული პიროვნული თვისებები, რომლებიც ჩვეულებრივ ძალიან სასურველად განიხილება. მაგალითად, ერთ-ერთ მასშტაბურ კვლევაში ამერიკელი სტუდენტები აფასებდნენ 555 პიროვნულ თვისებას იმის მიხედვით, თუ რამდენად მოეწონებოდათ

მოცემული თვისების მატარებელი ადამიანი. აღმოჩნდა, რომ სტუდენტების უმეტესობა უპირატესობას ანიჭებდა პიროვნულ თვისებებს, რომლებიც უკავშირდებოდა ნდობას: გულწრფელობა, პატიოსნება, ერთგულება, სანდოობა, გულისხმიერება. და პირიქით, ყველაზე ნაკლებად სასურველ თვისებებად განიხილებოდა მატყუარობასთან დაკავშირებული მახასიათებლები.

ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ *მოგვწონს დამაჯილდოვებელი მახასიათებლები – ისეთი მახასიათებლები, რომლებიც მათ მატარებელ ადამიანთან ურთიერთობას გახდინა უფრო სასიამოვნოსა და სასარგებლოს*. ისურვებდით ურთიერთობას თბილ, ჭკვიან და კომპეტენტურ ადამიანთან? როგორი იქნებოდა ეს ურთიერთობა? ახლა კი წარმოიდგინეთ ურთიერთობა ბოროტ ან სუფელ ადამიანთან და სრულიად ნათელი გახდება, რომ ჩვენ ესა თუ ის თვისება მოგვწონს ან არ მოგვწონს იმ შედეგების გამო, რომლებიც მოაქვთ მათ მატარებელ ადამიანთან ურთიერთობას.

სილამაზე

ადამიანის სრულიად განსაკუთრებული მახასიათებელია სილამაზე. იმ შემთხვევაში, როდესაც სხვა პირობები ერთნაირია, ტენდენცია გვაქვს უფრო მეტად მოგვეწონოს ფიზიკურად მიმზიდველი, ლამაზი ადამიანები, ვიდრე ულამაზო.

(1) ამ უდავო ფაქტის ერთი ახსნა მდგომარეობს იმაში, რომ სილამაზე *დამაჯილდოვებელია* – ჩვენ გვსიამოვნებს ლამაზი ობიექტები და მათ შორის ლამაზი ადამიანები.

(2) მეორე ახსნა მდგომარეობს იმაში, რომ ლამაზ ადამიანს ჩვეულებრივ მიაწერენ ხოლმე *სხვა დადებით თვისებებსაც* და მათ შორის ისეთ თვისებებს, რომელთაც არანაირი კავშირი არა აქვს სილამაზესთან. სხვადასხვა კვლევა გვაწვდის ძალიან საინტერესო შედეგებს. ამ კვლევებში ლამაზ ადამიანებს უფრო მეტად

მიაწერდნენ ინტელექტსა და ფსიქიკურ ჯანმრთელობას; მასწავლებლები ლამაზ ბავშვებს აფასებდნენ როგორც უფრო ნიჭიერს, ვიდრე ისეთივე აკადემიური მოსწრების მქონე ნაკლებად ლამაზ ბავშვებს; სტუდენტები თვლიდნენ მასწავლებელი ქალის ლექციას უფრო საინტერესოდ და თავად ამ ქალსაც აძლევდნენ უფრო მაღალ შეფასებას როგორც მასწავლებელს იმ შემთხვევაში, როდესაც მას გაკეთებული ჰქონდა ისეთი გრიმი, რომ გამოიყურებოდა უფრო ლამაზად, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც ის ლექციას კითხულობდა უგრძობად. ლამაზი ადამიანებისათვის სხვა პოზიტიური მახასიათებლების მიწერას არა აქვს რაიმე ობიექტური საფუძველი.

(3) ლამაზი ადამიანის მიმზიდველობის კიდევ ერთი ასხნა შეიძლება იყოს არსებული *სტერეოტიპი* იმის შესახებ, რომ ლამაზი ადამიანის გვერდით თავადაც უფრო ლამაზად გამოვიყურებით, მაგრამ როგორც ადამიანის აღქმისადმი მიძღვნილ თავში აღწერილმა ექსპერიმენტმა აჩვენა, ეს ყოველთვის ასე არ არის.

ფიზიკურ მიმზიდველობას აქვს მნიშვნელოვანი შედეგები როგორც ქალების, ასევე მამაკაცების შემთხვევაში. ამავდროულად კვლევებში დადასტურებულ იქნა, რომ კაცებისათვის ქალის სილამაზეს რამდენადმე უფრო დიდი მნიშვნელობა აქვს, ვიდრე ქალებისათვის – კაცის სილამაზეს. კვლევებმა აგრეთვე აჩვენა, რომ ადამიანებს ტენდენცია აქვთ აირჩიონ მეგობრებად და მეუღლეებად ისეთი ადამიანები, რომლებიც მათი ტოლია არა მხოლოდ ინტელექტუალური დონით, არამედ ფიზიკური მიმზიდველობის დონითაც; გარდა ამისა, ფიზიკურ მიმზიდველობაში შესაბამისობას შედეგად აქვს უკეთესი ურთიერთობებიც. აღმოჩნდა, რომ ურთიერთობის გაგრძელების მეტი შანსი აქვთ ერთნაირი ფიზიკური მიმზიდველობის დონის მქონე პარტნიორებს. რა თქმა უნდა, არსებობს ბედნიერი წყვილები, სადაც პარტნიორებს განსხვავებული ოდენობის ფიზიკური მიმზიდველობა აქვთ, რადგან არსებობს კარგი ურთიერთობების განმსაზღვრელი სხვა ფაქტორებიც. გარდა ამისა, ფიზიკური მიმზიდველობის ეფექტების

გავლენა ჩვენს შეფასებებზე მნიშვნელოვნად მცირდება, როდესაც ურთიერთობები ვითარდება და ვიღებთ უფრო სპეციფიკურსა და ინდივიდუალურ ინფორმაციას მოცემული ადამიანის შესახებ.

სილამაზის ეფექტი მოქმედებს არა მხოლოდ პირად ურთიერთობებში. ეს ვიცით ცხოვრებისეული გამოცდილებიდანაც და ამასვე ადასტურებს მრავალი მონაცემიც. ერთ-ერთ კვლევაში გამოცდილმა გრიმიორმა ძალიან დაამახინჯა ახალგაზრდა ქალბატონი; შემდეგ ეს ქალი მგზავრობდა მატარებლებში და ორივე სქესის მგზავრები თავს არიდებდნენ ამ მახინჯი ადამიანის გვერდით დაჯდომას. თურმე ჩვენ უკვე ადრეული ბავშვობიდან უპირატესობას ვანიჭებთ მიმზიდველ სახეებს. სილამაზე უპირველეს ყოვლისა გავლენას ახდენს პირველ შთაბეჭდილებაზე. მაგრამ პირველი შთაბეჭდილება ძალიან მნიშვნელოვანია და იძენს უფრო მეტ მნიშვნელობას, რამდენადაც კაცობრიობა ხდება უფრო და უფრო მობილური და ჩვენ უფრო და უფრო მეტი რაოდენობის ადამიანებთან გვიხდება ზედაპირული ურთიერთობა.

ყოველივე ზემოთქმულთან ერთად არც ისე ადვილია იმის განსაზღვრა, თუ რა არის სილამაზე და ვინ არის ლამაზი. არ არსებობს სილამაზის ობიექტური სტანდარტი. შეიძლება ითქვას, რომ სილამაზე არის ის, რასაც ადამიანები მოცემულ ადგილას და მოცემულ დროს თვლიან ლამაზად. თუმცა ამ შემთხვევაშიც არსებობს გარკვეული ინტერპერსონალური სხვაობები, ყოველთვის ადვილი არ არის შეთანხმება იმასთან დაკავშირებით, თუ ვინ უფრო ლამაზია. დადგინდა ერთი საინტერესო კანონზომიერება: თურმე ჩვენ გვაქვს ტენდენცია *უფრო ლამაზად აღვიქვათ საშუალო ზომებისა და ფორმების სახე და ტანი*. ამასთან დაკავშირებით ჩატარებულ ექსპერიმენტში კომპიუტერში შეიყვანეს რამდენიმე ადამიანის ფოტოსურათი და მათი ერთმანეთზე დადებით გამოიყვანეს ერთი, საშუალო არითმეტიკული სახე. შედეგად როგორც მამაკაცების, ასევე ქალების შედგენილ სახეებს ცდისპირები ძირითადად აფასებდნენ როგორც უფრო მიმზიდველს, ვიდრე იმ რეალურ სახეებს, რომლებსაგანაც ისინი იყვნენ

შედგენილი. გარდა ამისა, რაც უფრო მეტი სახე გამოიყენებოდა „საშუალო არითმეტიკული სახის” შესაქმნელად, მით უფრო მიმზიდველად აღიქმებოდა მიღებული შედეგი. ამდენად, ამ კვლევამ აჩვენა, რომ ადამიანთა უმეტესობისათვის ლამაზი არის ის სახე, რომლის შემადგენლებიც წარმოადგენენ მრავალი სახის დეტალების საშუალო არითმეტიკულს. ეს მნიშვნელოვანი და საინტერესო ფენომენი აიხსნება იმით, რომ მრავალი განსხვავებული სახის საშუალო აღიქმება როგორც უფრო ნაცნობი სხვა რეალურ სახეებთან შედარებით და ამიტომ ის ჩათვლილია ადამიანური სახის ზოგადი მოდელის ერთგვარ ნიმუშად. მაშინაც, როდესაც რეალურ ცხოვრებაში არ ვხვდებით საშუალო სახეს, საკუთარი გამოცდილება ჩვეულებრივი გასაშუალების პროცესის საშუალებით გვეხმარება განვსაზღვროთ, თუ რას ნიშნავს “სახე”, “ტანი” ან რაიმე სხვა (“ქლიავი”, “მანქანა”, “სკამი”); ანუ ჩვენ მრავალი ნაწილი სახის საფუძველზე ვადგენთ მოცემული ცნების კოგნიტურ სქემას, რომელიც შესაძლებლობას გვაძლევს ადვილად და სწრაფად დავამუშავოთ ინფორმაცია ნებისმიერი სახის შესახებ. მოცემულ ექსპერიმენტში განხილული, კომპიუტერის საშუალებით გასაშუალოებული სახეები გვაგონებენ საკუთარ კოგნიტურ სქემას ადამიანის გარეგნობასთან დაკავშირებით და ამიტომ ისინი აღიქმებიან ნაცნობად, ჩვეულად და მისაღებად. ეს კი თავის მხრივ იწვევს პოზიტიურ რეაქციებს მათზე.

საშუალო სახის პოზიტიური ეფექტი ზოგადი კანონ-ზომიერებაა და მოქმედებს ნებისმიერი შემფასებლის შემთხვევაში, მაგრამ ამავედროულად სხვადასხვა ადამიანს, განსაკუთრებით განსხვავებულ საზოგადოებასა და ეპოქაში მცხოვრებს, აქვს სილამაზის განსხვავებული სტანდარტები, რომლებიც ყალიბდება პირადი გამოცდილებისა და სოციალურ გარემოში არსებული ღირებულებების საფუძველზე.

სილამაზესთან დაკავშირებით ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფენომენი არის ის, რომ ჩვენ არა მხოლოდ უფრო პოზიტიურად ვაფასებთ ლამაზ ადამიანებს, არამედ უფრო ლამაზებადაც

აღვიქვამთ მოწონებულ ადამიანებს. ძნელი არ იქნება გაიხსენოთ ადამიანები, რომლებიც მით უფრო ღამაზები ხდებოდნენ, რაც უფრო მეტად მოგვწონდნენ ან გვიყვარდნენ. ასეთი ადამიანების ფიზიკური ნაკლიც კი შეუმჩნეველი ხდება. ერთ-ერთ კვლევაში სტუდენტებს წარუდგინდნენ უცხო ადამიანის ფოტოსურათს მისი პიროვნების პოზიტიურად ან ნეგატიურად დახასიათების შემდეგ. იმ შემთხვევაში, როდესაც ადამიანი აღწერილი იყო როგორც სხვებისადმი ყურადღებიანი და მეგობრული, ის ფასდებოდა ფიზიკურად უფრო მიმზიდველად. არსებობს მონაცემები იმის შესახებაც, რომ რაც უფრო მეტად გვიყვარს სხვა ადამიანი, მით უფრო ღამაზად ვთვლით მას.

რამდენადაც ამა თუ იმ მიზეზით მოწონებული ადამიანი უფრო ღამაზად გამოიყურება, ჩვენ შეიძლება „გავღამაზდეთ“ ჩვენი პიროვნების სხვადასხვა პოზიტიური ასპექტის განვითარებით, თუმცა ეს, რა თქმა უნდა, სრულიად არ ნიშნავს, რომ გარეგნულ იერს არ უნდა დავუთმოთ ჯეროვანი ყურადღება. მით უფრო, რომ თანამედროვე სოციალურ ცხოვრებაში გვიხდება ძალიან ბევრი ზედაპირული კონტაქტები, სადაც გარეგნული მიმზიდველობა განსაკუთრებით დიდ როლს თამაშობს.

მსგავსება

ინტერპერსონალური მიზიდულობის ერთ-ერთი ძირითადი განმსაზღვრელია მსგავსება. ჩვენ უპირატესობას ვანიჭებთ მსგავს ადამიანებს სხვადასხვა ტიპის ურთიერთობაში, იქნება ეს მეგობრობა, რომანტიკული თუ რამე სხვა ურთიერთობა. უფრო მეტად მოგვწონს ადამიანები ჩვენი მსგავსი მახასიათებლებით. თუმცა არსებობს გამონაკლისიც მოწონებაზე მსგავსების პოზიტიურ ეფექტში და მას მოგვიანებით განვიხილავთ.

ცხოვრებისეული გამოცდილება გვაწვდის მსგავსების ეფექტის არაერთ მაგალითს: ვის ელაპარაკებით უფრო მეტად

ლექციებს შორის შესვენებაზე, ვისთან მეგობრობთ, ვის ესაუბრებით სადამოლობით პირისპირ თუ სკაიპით? რა თქმა უნდა, ჩვენ გვაქვს ურთიერთობა მრავალ სხვადასხვანაირ ადამიანთან, მაგრამ უმეტეს შემთხვევაში უპირატესობას ვანიჭებთ ჩვენნაირებს. მოწონებაზე ძლიერ ზეგავლენას ახდენს მსგავსება სხვადასხვა განზომილებაში, როგორცაა ეროვნება, რელიგია, სოციალური კლასი, ასაკი, განათლება, აკადემიური მაჩვენებლები, სოციალური აქტივობა, პიროვნული მახასიათებლები, გამოცდილება, ინტერესები, მიზნები.

განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა აქვს მსგავსებას ღირებულებებსა და სოციალურ განწყობებში. ამ საკითხისადმი მიძღვნილ ერთ-ერთ კლასიკურ კვლევაში სტუდენტ ბიჭებს სთავაზობდნენ უფასოდ ეცხოვრათ უნივერსიტეტის ახლოს განლაგებულ შენობაში და სანაცვლოდ მონაწილეობა მიეღოთ ექსპერიმენტში. მოცემულ შენობაში დასახლებამდე სტუდენტები ავსებდნენ კითხვარს, რომელშიც გამოხატავდნენ თავიანთ განწყობებსა და ღირებულებებს. შემდგომ ისინი გაანაწილეს ოთახებში ისე, რომ ზოგიერთ ოთახში მოათავსეს ძალიან მსგავსი განწყობებისა და ღირებულებების მქონე ბიჭები, ზოგიერთში კი – ძალიან განსხვავებული ღირებულებებისა და განწყობების მქონეები. სემესტრის ბოლოსათვის დაფიქსირდა, რომ უმეტეს შემთხვევაში მსგავს ბიჭებს მოსწონდათ ერთმანეთი და მეგობრობდნენ, განსხვავებულები კი ძირითადად იყვნენ ერთმანეთის მიმართ არაკეთილგანწყობილი და არ მეგობრობდნენ. საერთოდ, სოციალური განწყობები ითვლება ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს ფაქტორად მსგავსების პოზიტიური ეფექტისათვის. ამის თვალსაჩინო დემონსტრირებას ახდენს სხვა ექსპერიმენტიც. ამ კვლევაში ცდისპირებს სთხოვდნენ შეეცნოთ კითხვარები თავიანთი განწყობების გამოსახატავად. შემდგომ ისინი ათვალიერებდნენ ვითომდა სხვა ადამიანის მიერ შევსებულ კითხვარებს. სინამდვილეში არანაირი სხვა ადამიანი არ იყო და ექსპერიმენტატორები თავად ავსებდნენ ამ კითხვარს ისე, რომ ერთ

შემთხვევაში პასუხები იყო ცდისპირის პასუხების ძალიან მსგავსი, მეორე შემთხვევაში – ზომიერად მსგავსი და მესამე შემთხვევაში – სრულიად განსხვავებული. ამის შემდგომ ცდისპირებს სთხოვდნენ მიეთითებინათ, თუ რამდენად მოეწონებოდათ ეს ადამიანი. კვლევის შედეგებმა აჩვენა, რომ განწყობების მსგავსება მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავდა სიმპათიას. ეს ეფექტი დადასტურდა მრავალ სხვადასხვა კატეგორიის ადამიანთან.

საინტერესო და აქტუალური საკითხია მსგავსება რომანტიკულ პარტნიორებსა და მეუღლეებს შორის. კვლევითი მონაცემები ადასტურებს, რომ პაემნებისა და ქორწინებისათვის ვირჩევთ პარტნიორებს, რომელთაც აქვთ ჩვენი მსგავსი ღირებულებები, სოციალური განწყობები, ასაკი, ინტელექტი, რელიგიური კუთვნილება, პიროვნული თვისებები და გარეგნული მიმზიდველობის ოდენობაც კი. ფსიქოლოგებმა ამ მოვლენას დაარქვეს *შესაბამისობის პრინციპი*. შეიძლება ითქვას, რომ სრულ ჭეშმარიტებას გვეუბნება ქართული ანდაზა: „ფერი ფერსა, მადლი ღმერთსა“. რა თქმა უნდა, შესაბამისობის პრინციპი სულაც არ გულისხმობს იმას, რომ მეგობრები და მეუღლეები ყველაფერში ერთმანეთს უნდა გვანდნენ ან გვანან. ისინი მეტ-ნაკლებად განსხვავდებიან სხვადასხვა განზომილებაში, მაგრამ არსებობს ძლიერი ტენდენცია, რომ მსგავსი ადამიანები დამეგობრდნენ და განავითარონ სასიყვარულო ურთიერთობები.

მსგავსების ეფექტის ახსნა

არსებობს მსგავსების პოზიტიური ეფექტის რამდენიმე ახსნა.

(1) ჯერ ერთი, მსგავსება ჩვეულებრივ *დამაჯილდოებელია*: მსგავსი ადამიანები მიღრეკილი არიან დაგვეთანხმონ და ამით გვაძლევენ საკუთარი პოზიციის სისწორის განცდას, რაც ძალიან სასიამოვნოა; აგრეთვე მსგავსი ღირებულებები და ინტერესები ქმნიან საფუძველს ერთობლივი (საქმიანი თუ გასართობი)

აქტივობებისათვის. სხვა ადამიანთან განსხვავებები კი გამაღიზიანებელია, რამდენადაც მოაქვს ჩვენთვის არასასურველი შედეგები.

(2) მსგავსების პოზიტიური ეფექტი აგრეთვე აიხსნება *თანამიმდევრობის* მოთხოვნებითაც. ჩვენ მივისწრაფით გვექონდეს ჰარმონია ჩვენს დამოკიდებულებებს შორის, მივისწრაფით თანამიმდევრულები ვიყოთ ჩვენს შეფასებებში; ამიტომ როდესაც ვინმე ავლენს პოზიტიურ დამოკიდებულებას ობიექტისადმი, რომლის მიმართ ჩვენც პოზიტიური დამოკიდებულება გვაქვს, კოგნიტური წონასწორობის შესანარჩუნებლად მივისწრაფით შევიქმნათ დადებითი დამოკიდებულება ამ ადამიანის მიმართაც. წინააღმდეგ შემთხვევაში ადგილი ექნება არათანამიმდევრულ, შეუსაბამო მიმართებას ჩვენს დამოკიდებულებებს შორის და თავს ვიგრძნობთ არაკომფორტულად.

(3) კიდევ ერთი ახსნა არის *მოსალოდნელი სარგებელი*: არჩვენის გაკეთებისას ვითვალისწინებთ სოციალური ცხოვრების შეზღუდვებს. რეალურ ცხოვრებაში სოციალურად უფრო სასურველ ადამიანებს აქვთ უფრო მაღალი მოთხოვნებიც და ამიტომ მათგან უარყოფის ალბათობაც მაღალია. ამიტომ ვარჩევთ იმათ, ვისთვისაც თავად უფრო სასურველი ვიქნებით და მათთან წარმატების ალბათობა რეალურია. ასე რომ, რომანტიკულ პარტნიორად ვირჩევთ არა ბრედ პიტს, არამედ ბექას პარალელური ჯგუფიდან.

აღსანიშნავია, რომ ერთი მხრივ, მსგავსება განსაზღვრავს მეტ ინტერპერსონალურ მიზიდულობას და შედეგად ახლო ურთიერთობების განვითარებას; და მეორე მხრივ, ახლო ურთიერთობებიც პარტნიორების მსგავსების მიზეზი ხდება. „ხარი ხართან დააბი, ან ზნეს იცვლის, ან ფერსაო“, – ამბობს ქართული ანდაზა და კვლევის მონაცემებიც ადასტურებს ამ ფენომენს. კარგია გვახსოვდეს ამის შესახებ მეგობრისა თუ სასიყვარულო პარტნიორის არჩევისას.

ახლო ურთიერთობების მქონე ადამიანებს ტენდენცია აქვთ დაემსგავსონ ერთმანეთს, ვინაიდან ასეთი ურთიერთობის დროს პარტნიორები ერთმანეთზე ზეგავლენას ახდენენ; გარდა ამისა, მათ ხშირად უწევთ ყოფნა ერთსა და იმავე სოციალურ გარემოში, ხშირად ურთიერთობენ ერთსა და იმავე ადამიანებთან და იღებენ ერთსა და იმავე ინფორმაციას. ეს კი პარტნიორებს უფრო და უფრო ხდის ერთმანეთთან მსგავსს. სამწუხაროდ ადგილი აქვს საწინააღმდეგოსაც, როდესაც დიდი ხნით დაშორებული მეგობრები, შეყვარებულები ან მეუღლეები განსხვავებულ გარემოში ყოფნის გამო ხდებიან სხვადასხვანაირები და ვეღარ უგებენ ერთმანეთს. ამ საშიშროების თავიდან ასაცილებლად საჭიროა შორს მყოფ საყვარელ ადამიანთან ინტენსიური კონტაქტი კომუნიკაციის სხვადასხვა საშუალების გამოყენებით, თუმცა უშუალო ინტერპერსონალური კონტაქტის სრული ჩანაცვლება, ფაქტობრივად, შეუძლებელია.

გამონაკლისი მსგავსების ეფექტში

თუმცა მსგავსება ჩვეულებრივ იწვევს მეტ მოწონებას, არსებობს რამდენიმე ტიპის გამონაკლისი მსგავსების ამ ზოგად ეფექტში.

(1) გამონაკლისის პირველი ტიპი არის *ურთიერთ-შემავსებლობა*, რომელშიც იგულისხმება ის, რომ გარკვეულ შემთხვევებში უნარების, ცოდნის და ზოგიერთი პიროვნული თვისების განსხვავებულობა ხდება დამაჯილდოვებელი, ანუ დადებითი შედეგების მომტანი. ადამიანებს სარგებელი მოაქვთ ერთმანეთისათვის იმის გამო, რომ ურთიერთშემავსებელი მახასიათებლები აქვთ. მაგალითად, ლიდერობისა და დომინანტობის მოთხოვნის ადამიანი უკეთ იგრძნობს თავს უფრო პასიურ ადამიანთან, ლაპარაკის მოყვარული კი – ნაკლებ მოლაპარაკესთან. საერთო საქმიანობა ხდება უფრო ეფექტური, როდესაც ურთიერთობის პარტნიორებს განსხვავებული ცოდნა და უნარები

აქვთ, იქნება ეს სახლის აშენება, პროექტის დაწერა, კონცერტის ჩატარება თუ სუფრის გაშლა. ამავდროულად აღსანიშნავია, რომ უმეტეს შემთხვევაში ურთიერთშემავსებლობა პარტნიორებისაგან მოითხოვს მსგავსი მიზნების, ინტერესების, ღირებულებების, შეხედულებებისა თუ განწყობების არსებობას. წინააღმდეგ შემთხვევაში ერთობლივ აქტივობაში აღმოცენდება პრობლემები და შეიძლება ის ვერც კი შედგეს.

(2) გამონაკლისის მეორე ტიპს წარმოადგენს *სასურველი სახლის მიღება*: ისეთი შემთხვევა, როდესაც შესაძლებლობა გვეძლევა გავიგოთ ან ვისწავლოთ რაიმე ახალი, ვეზიაროთ ჩვენთვის უცხო გამოცდილებას. ამასთან, განსხვავებულობისაკენ სწრაფვა უფრო ძლიერია, როდესაც ვთვლით, რომ მოცემული განსხვავებული ადამიანი ან ადამიანები გვიღებენ და არ გვაქვს უარყოფის შიში.

(3) გამონაკლისის შემდეგ ტიპს წარმოადგენს *კონკურენცია*: მოთხოვნილებების, ინტერესებისა და მიზნების კონკურენცია არა მხოლოდ არ იწვევს სიმპათიას მეორე პარტნიორისადმი, არამედ ხშირად ნეგატიური ურთიერთდამოკიდებულების მიზეზი ხდება, ვინაიდან კონკურენცია წარმოადგენს ისეთ სიტუაციას, როდესაც ერთის წარმატება ნიშნავს მეორის წარუმატებლობას.

(4) მსგავსების პოზიტიური ეფექტის კიდევ ერთი გამონაკლისია *მუქარა*, რომელსაც შეიძლება შეიცავდეს მოცემული მსგავსება. ამას ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, როდესაც ამ მსგავს ადამიანს ახასიათებს რაიმე არასასურველი თვისება ან შეემთხვა რაიმე არასასურველი. ასეთ სიტუაციაში ხშირად გვეუფლება შფოთი საკუთარ ანალოგიურ მოწყვლადობასთან დაკავშირებით, რაც თავის მხრივ გვაიძულებს თავი ავარიდოთ მოცემულ ადამიანს. სათანადო კვლევაში ცდისპირები ეცნობოდნენ ვითომდა სხვა ცდისპირის მიერ მიცემულ პასუხებს. ერთ ექსპერიმენტულ პირობაში ეს პასუხები გამოხატავდა ამ ნამდვილი ცდისპირის მსგავს პასუხებს, მეორე პირობაში – განსხვავებულს. ნამდვილი

ცდისპირები აგრეთვე იღებდნენ ინფორმაციას, რომ ეს ადამიანი იყო ან ნორმალური, ან ჰქონდა ისეთი ძლიერი ემოციური აშლილობა, რომ იმყოფებოდა ფსიქიატრის ზედამხედველობის ქვეშ. შედეგად, ნორმალური ადამიანის პასუხებთან გაცნობილი ცდისპირები ავლენდნენ მეტ სიმპათიას განწყობათა მსგავსების შემთხვევაში. ემოციური აშლილობის მქონე ცდისპირის პასუხებთან გაცნობილი ცდისპირები კი განწყობათა მსგავსების შემთხვევაში განიცდიდნენ ნაკლებ სიმპათიას; ისინი უფრო მეტად არიდებდნენ თავს ასეთ ადამიანს მაშინ, როდესაც ის იყო მათი მსგავსი, ვიდრე მაშინ, როდესაც ის იყო განსხვავებული.

ნაცნობობა

ნაცნობობა იწვევს მეტ მოწონებას საერთოდ ყველა ობიექტის მიმართ, და მათ შორის ადამიანის მიმართაც. ჩვეულებრივ რაც უფრო ხშირად გვიხდება ერთი და იმავე ობიექტის აღქმა, მით უფრო პოზიტიური დამოკიდებულება გვიყალიბდება მის მიმართ, იქნება ეს უცხო ადამიანის სურათი, მელოდია, უცხო სიტყვა, ფერწერული ტილო, შენობა თუ რაიმე სხვა. საინტერესო მაგალითია ის, რომ 1889 წელს დასრულებული ეიფელის კოშკი პარიზელებმა ძალიან ნეგატიურად აღიქვეს და ჩათვალეს, რომ ის საშინლად ამახინჯებდა მათ მშვენიერ ქალაქს. დღეს კი ეიფელის კოშკი არა მხოლოდ საყვარელი ნაგებობაა, არამედ პარიზის საყოველთაოდ ცნობილი სიმბოლოც კი არის.

მრავალ კვლევაში დემონსტრირებულ იქნა ნაცნობობის პოზიტიური ეფექტი მოწონებაზე სხვადასხვა მასალის გამოყენებით. ამ კვლევებში ცდისპირებს უხდებოდათ სხვადასხვა სისშირით აღქვით ერთი და იგივე სტიმული. შედეგად სტიმული მით უფრო პოზიტიურად ფასდებოდა, რაც უფრო ხშირად ხდებოდა მისი აღქმა. მაგალითად, ერთ-ერთ ასეთ კვლევაში კოლეჯის სტუდენტებს წარუდგინდნენ უცხო ადამიანების ფოტოსურათებს.

ზოგიერთი სახე ნაჩვენები იყო 25-ჯერ, დანარჩენები კი მხოლოდ ერთხელ ან ორჯერ. ამის შემდგომ ცდისპირები მიუთითებდნენ იმას, თუ რამდენად მოეწონათ თითოეული სახე და აგრეთვე იმას, თუ მათი აზრით, რამდენად მოეწონებოდათ თავად სურათზე წარმოდგენილი ადამიანი. შედეგებმა აჩვენა, რომ მეტი აღქმის სიხშირის შემთხვევაში ცდისპირებს უფრო მეტად მოსწონდათ ფოტოსურათზე გამოსახული ადამიანი და უფრო მეტად ვარაუდობდნენ, რომ მოეწონებოდათ თავად ეს ადამიანი. ასეთივე შედეგი იყო მიღებული ცდისპირებისთვის რეალური ადამიანის მრავალჯერადი წარდგენის სიტუაციაში. ამ კვლევაში წინასწარი ტესტირების საფუძველად ველის ექსპერიმენტის ჩატარებაში დასახმარებლად შეარჩიეს *მიმზიდველობის ერთნაირი ხარისხის* მქონე ოთხი სტუდენტი გოგონა. შემდგომ თითოეული მათგანი ესწრებოდა სალექციო კურსს სოციალურ ფსიქოლოგიაში როგორც ამ კურსის მსმენელი. თითოეული გოგონა დაესწრო ლექციათა განსხვავებულ რაოდენობას: 1, 5, 10 ან 15 ლექციას მთელი სემესტრის განმავლობაში. სემესტრის ბოლოს ჯგუფის სტუდენტებს სთხოვდნენ, შეეფასებინათ თითოეული მათგანი წარდგენილი სლაიდების საფუძველზე. აღმოჩნდა, რომ რაც უფრო ხშირად ხედავდნენ სტუდენტები გოგონას სემესტრის განმავლობაში, მით უფრო ხშირად მიუთითებდნენ, რომ ის მოსწონდათ.

მარკეტოლოგები და პოლიტიკოსები ფართოდ იყენებენ ამ ფენომენს. როდესაც ადამიანებს არა აქვთ გარკვეული დამოკიდებულება რაიმე საქონლისა თუ რომელიმე კანდიდატის მიმართ, უბრალოდ მათ ხშირ წარდგენას შეუძლია გაზარდოს გაყიდვების რაოდენობა ან ხმების რაოდენობა, შესაბამისად. საქონლის დასახელების მრავალჯერადი გამეორების შემდეგ მომხმარებლები დაუფიქრებლად, სრულიად ავტომატურად დადებითად განეწყობიან რეკლამირებული საქონლის მიმართ. თუ კანდიდატები შედარებით ნაკლებად არიან ცნობილი, ჩვეულებრივ იმარჯვებს ის, ვისაც უფრო ხშირად ახსენებენ მასობრივი კომუნიკაციის საშუალებები. ხშირად დასაბუთებულ არგუმენტებზე

უფრო ძლიერი აღმოჩნდება ხოლმე მოკლე ვიდეო და აუდიორეკლამა, რომელიც თითქოს ჩაქუჩით აჭედებს კანდიდატის სახელს ამომრჩეველთა ტვინებში. უამრავი მონაცემები მუდმივად ადასტურებენ ადამიანებზე ზემოქმედების ამ მძლავრ საშუალებას.

ნაცნობობის ეფექტის ახსნა

ნაცნობობის პოზიტიური ეფექტის ასახსნელად არსებობს რამდენიმე მოსაზრება.

(1) პირველი ახსნა წარმოადგენს იმას, რომ ჩვენ თანდაყოლილად გვაქვს შიში უცნობი ობიექტების მიმართ, რამდენადაც უცნობი ობიექტები, და მათ შორის ადამიანებიც, შეიძლება შეიცავდნენ *საშიშროებას*. და პირიქით, ნაცნობი ხალხი და მოვლენები გვაძლევენ კომფორტის შეგრძნებას.

(2) მეორე ახსნა მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ განვიცდით *ცნობის* პოზიტიურ ემოციას, როდესაც ვინმეს ვიცნობთ. ეს განსაკუთრებით თვალსაჩინოა პატარა ბავშვების შემთხვევაში. გაიხსენეთ, როგორ უხარიათ მათ ტელეეკრანზე ნაცნობი სახის დანახვა.

(3) შემდეგი ახსნა არის ნაცნობი ადამიანის მეტი *წინასწარმეტყველებადობა*: რაც უფრო უკეთ ვიცნობთ ადამიანს, მით უფრო უკეთ ვიცით ის, თუ როგორ მოიქცევა ეს ადამიანი ამა თუ იმ სიტუაციაში და აგრეთვე ის, თუ როგორ უნდა მოვიქცეთ თავად ჩვენ მასთან. შედეგად ურთიერთობა ხდება უფრო ეფექტური და სასიამოვნო.

(4) დაბოლოს, კიდევ ერთი ახსნა შეეხება იმას, რომ გაგრძელებული ურთიერთობის შედეგად ტენდენცია გვაქვს

ადამიანებში დავინახოთ მეტი *მსგავსება* ჩვენთან. ზემოთ აღწერილ კვლევაში, რომელშიც ექსპერიმენტატორთან შეთანხმებული ოთხი გოგონა ესწრებოდა სოციალური ფსიქოლოგიის სალექციო კურსს სხვადასხვა სიხშირით, განიხილავდნენ იმასაც, თუ საკუთარ თავთან რამდენად მსგავსად აღიქვამდნენ ისინი ამ გოგონებს პიროვნული მახასიათებლების, აკადემიური მომზადების დონისა და სამომავლო გეგმების მიხედვით. შეხვედრის მეტი სიხშირე უკავშირდებოდა მეტ აღქმულ მსგავსებას.

გამონაკლისი ნაცნობობის ეფექტში

ნაცნობობის ეფექტს აქვს გარკვეული გამონაკლისები.

(1) ჯერ ერთი, ადამიანის ან ობიექტის განმეორებითი აღქმა გაზრდის მოწონებას მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ის თავიდანვე იყო აღქმული პოზიტიურად, ან ნეიტრალურად მაინც. საწყისი ცალსახა ნეგატიური აღქმის შემთხვევაში გაზრდილი კონტაქტი არ გამოიწვევს სიმპათიას ობიექტისადმი.

(2) ნაცნობობის ეფექტის მეორე გამონაკლისი შეეხება სიტუაციებს, როდესაც გვაქვს კონფლიქტური ინტერესები, მოთხოვნები ან პიროვნული თვისებები. ასეთ შემთხვევაში ადამიანებს არ მოსწონთ ერთმანეთი და განმეორებითი კონტაქტების შედეგად მათ განუვითარდებათ ერთმანეთის მიმართ კიდევ უფრო ნეგატიური დამოკიდებულება.

(3) მესამე გამონაკლისი მდგომარეობს იმაში, რომ ძალიან ბევრმა გამეორებამ შეიძლება გამოიწვიოს მობეზრება და მოყირჭება. არსებობს კონტაქტის ოპტიმალური დონე, რომლის შემდეგაც მოწონების ოდენობა წყვეტს ზრდას და იწყებს შემცირებას, რაც დამოკიდებულია ადამიანებსა და კონკრეტულ სიტუაციაზე. მოყირჭების თავიდან ასაცილებლად გარკვეული სიახლე შეაქვთ ხოლმე აღსაქმელ ობიექტში. ამის მაგალითია ერთი და იმავე რეკლამის სხვადასხვა ვარიაცია.

მარტობა

მარტობის ცნება

როდესაც სოციალური ურთიერთობები ნაკლებად უზრუნველყოფს სოციალურ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებას და არ ატარებს ჩვენთვის სასურველ ხასიათს, მაშინ განვიცდით მარტობას. *მარტობა შეიძლება განვმარტოთ როგორც სუბიექტური დისკომფორტი, რომელსაც განვიცდით მაშინ, როდესაც ჩვენს სოციალურ ურთიერთობებს აკლია რაიმე მნიშვნელოვანი მახასიათებელი.* ეს დეფიციტი შეიძლება იყოს რაოდენობრივი ან თვისობრივი ხასიათის. პირველ შემთხვევაში ვთვლით, რომ არასაკმარისი რაოდენობის ურთიერთობები გვაქვს, მეორე შემთხვევაში კი განვიცდით, რომ არსებული ურთიერთობები სასურველ ხასიათს არ ატარებს, არის ზედაპირული, ხელოვნური და აკლია რაღაც არსებითი და მნიშვნელოვანი.

მარტობა:

სუბიექტური დისკომფორტი, რომელსაც განვიცდით მაშინ, როდესაც ჩვენს სოციალურ ურთიერთობებს აკლია რაიმე მნიშვნელოვანი მახასიათებელი.

მარტობა და განმარტობა

ინგლისურ ენაში არსებობს სხვადასხვა შინაარსის მატარებელი ორი განსხვავებული სიტყვა: loneliness და aloneness. პირველი (loneliness) შეეხება ადამიანის სუბიექტურ, შინაგან მდგომარეობას და იგი ადვილად, მხოლოდ შეხედვით, ვერ იქნება იდენტიფიცირებული. ამის საწინააღმდეგოდ მეორე (aloneness) გამოხატავს სხვა ადამიანებისაგან ფიზიკურად გამოყოფილად ყოფნის ობიექტურ მდგომარეობას. ქართულ ენაში ჩვეულებრივ ორივე ამ სუბიექტური და ობიექტური მდგომარეობის აღსანიშნავად ვიყენებთ ერთ სიტყვას – მარტობას; როდესაც ვინმეს შესახებ ვამბობთ, რომ ის არის მარტო, შეიძლება ვგულისხმობდეთ როგორც მის სულიერ მდგომარეობას, ასევე ფიზიკური რეალობის ფაქტს. თუმცა ფიზიკური მდგომარეობის აღსანიშნავად შეიძლება ვიხმაროთ სიტყვა განმარტობა. განმარტობასა და სიმარტოვეს

შორის არ არსებობს აუცილებელი კავშირი. შეიძლება შესანიშნავად ვგრძნობდეთ თავს განმარტოებულად და განვიცდიდეთ მარტობას ხალხმრავლობაში. თუმცა საღი აზრი გვეკარნახობს და კვლევითი მონაცემებიც ადასტურებენ, რომ განმარტოების (ანუ ფიზიკური მარტობის) შემთხვევაში უფრო ხშირად გვეუფლება ხოლმე შინაგანი მარტობის განცდა.

ემოციური და სოციალური მარტობა

ემოციური მარტობა:

მარტობა ახლობელი პიროვნებისადმი მიჯაჭულობაში დეფიციტის გამო.

მარტობის ორ ტიპს ერთმანეთისაგან იმის მიხედვით განასხვავებენ, თუ რა სახის სოციალური ურთიერთობების დეფიციტს განიცდის ადამიანი. *ემოციური მარტობა აღმოცენდება იმ შემთხვევაში, როდესაც გვაქვს დეფიციტი ახლობელი პიროვნებისადმი მიჯაჭულობაში;* ასეთი პიროვნებაა მეუღლე ან ახლო მეგობარი ზრდასრული ადამიანის შემთხვევაში და მშობელი – ბავშვის შემთხვევაში. *სოციალური მარტობა აღმოცენდება სოციალური ინტეგრაციისა და ჯგუფისადმი მიკუთვნებულობის დეფიციტის შემთხვევაში.* მარტობის ეს ტიპი უკავშირდება არადამაკმაყოფილებელ ურთიერთობებს მეგობრებთან, თანამშრომლებთან, სხვადასხვა სოციალურ ჯგუფებთან. შეიძლება ადამიანი განიცდიდეს ერთი ტიპის მარტობას და ამავდროულად არ განიცდიდეს მეორე ტიპის მარტობას: ერთი მხრივ, ინტენსიურ სოციალურ ურთიერთობებში ჩართულ ადამიანს შეიძლება არ ჰყავდეს ახლო მეგობარი ან მეუღლე; და მეორე მხრივ, ადამიანს შეიძლება გვერდზე ჰყავდეს უახლოესი პიროვნება და ამავდროულად ჰქონდეს არადამაკმაყოფილებელი სოციალური ურთიერთობები.

სოციალური მარტობა:

მარტობა სოციალური ინტეგრაციისა და ჯგუფისადმი მიკუთვნებულობის დეფიციტის გამო.

მარტოობის მიზეზები

მარტოობის განცდის ინტენსივობა იცვლება საკმაოდ დიდ დიაპაზონში, დაწყებული სუსტი დისკომფორტის განცდით და დამთავრებული ძლიერი და ხანგრძლივი მტანჯველი განცდებით.

მარტოობის მიზეზი შეიძლება იყოს *სოციალური გარემოს შეცვლა*, მაგალითად, ახალ ქალაქში, სკოლაში ან სამსახურში გადასვლა.

მარტოობა შეიძლება გამოიწვიოს აგრეთვე *მნიშვნელოვანი ურთიერთობების შეწყვეტამ*, მაგალითად მეუღლესთან, შეყვარებულთან ან მეგობართან დაშორებამ.

მარტოობის განცდის მიზეზად შეიძლება იქცეს სოციალური გარემოსგან *იძულებითი იზოლაცია* ავადმყოფობისა თუ უბედური შემთხვევის შედეგად.

არიან ადამიანები, რომლებიც განიცდიან ქრონიკულ მარტოობას. ისინი წლების განმავლობაში იტანჯებიან მარტოობისგან, მათ ცხოვრებაში მიმდინარე მოვლენებისგან დამოუკიდებლად. ასეთი ადამიანის შესახებ შეიძლება ითქვას, რომ ის კი არ განიცდის მარტოობას, არამედ არის მარტოსული ადამიანი. *ძლიერი მარტოობა დაკავშირებულია სხვადასხვა პიროვნულ პრობლემასთან*, როგორცაა ალკოჰოლისა და ნარკოტიკების მოხმარება, ფიზიკური ავადმყოფობა, წარუმატებლობები სასწავლო დაწესებულებასა თუ სამსახურში.

საერთოდ ადამიანები განსხვავებულად რეაგირებენ გარემო ფაქტორებზე. ერთმა და იმავე ობიექტურმა ვითარებამ შეიძლება ერთ ადამიანში გამოიწვიოს მძაფრი მარტოობის განცდა მაშინ, როდესაც მეორე, ფაქტობრივად, არანაირ ნეგატიურ ემოციას არ განიცდის. მარტოობის განცდის მეტი რისკი აქვთ *დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანებს*, ვინაიდან საკუთარ თავში დაურწმუნებელი ადამიანი ნაკლებად რისკავს სოციალურ

სიტუაციებში საკუთარი თავის შესახებ ინფორმაციის წარდგენას და ეს თავის მხრივ განაპირობებს სოციალური ურთიერთობების სიმცირესა და მარტოობას.

კვლევები მიუთითებენ იმის შესახებაც, რომ *დაქორწინებული ადამიანები* ნაკლებად განიცდიან მარტოობას. თუმცა ზოგიერთი დაქორწინებული ქალიცა და მამაკაციც განიცდის მარტოობას. ამას ადგილი აქვს ან იმის გამო, რომ მეუღლესთან ურთიერთობა მოკლებულია სასურველ ხასიათს, ან იმის გამო, რომ ადამიანს აქვს სოციალური კონტაქტების დეფიციტი.

მარტოობასთან ყოფილა დაკავშირებული აგრეთვე *დრო და ფული*; კარგი ურთიერთობების შენარჩუნება უფრო ადვილია, როდესაც არსებობს საკმარისი დრო და ფული ერთობლივი აქტივობებისათვის.

მარტოობის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია *ასაკი*. არსებობს სტერეოტიპული წარმოდგენა იმის შესახებ, რომ მოხუცები ყველაზე მეტად განიცდიან მარტოობას. მაგრამ კვლევების თანახმად, მარტოობა ყველაზე მეტად გავრცელებულია მოზარდებსა და ახალგაზრდებში. ამ საინტერესო ფაქტის ახსნა შეიძლება იმით, რომ ახალგაზრდების სოციალური ცხოვრება ნაკლებად სტაბილურია, მათ უწევთ შეხვედრა დიდი რაოდენობით სოციალურ ცვლილებებთან, რაც თავისთავად უკავშირდება მარტოობის განცდის მეტ ალბათობას. გარდა ამისა, ასაკთან ერთად სოციალური უნარები ხდება უფრო ეფექტური და ყალიბდება უფრო რეალისტური მოლოდინი სოციალურ ურთიერთობებთან დაკავშირებით.

როგორც არ უნდა იყოს სიმარტოვის განცდის მიზეზები, ამ ფენომენის არსებობა კიდევ ერთხელ უსვამს ხაზს იმას, რომ ჩვენ სოციალური არსებები ვართ და არ შეგვიძლია ერთმანეთის გარეშე ცხოვრება. ყველა ადამიანს ახასიათებს სოციალური ურთიერთობების ძლიერი მოთხოვნილებები. ეს მოთხოვნილებები სხვადასხვა კატეგორიის ადამიანებთან ურთიერთობით კმაყოფილ-

დება. მათ შორის განსაკუთრებული ადგილი უჭირავთ მეგობრებს, შეყვარებულებსა და მეუღლეებს. კვლევები მიუთითებენ, რომ ყველაზე ინტენსიური ინტერპერსონალური ურთიერთობები გვაქვს მეუღლეებთან, შემდგომ – მეგობრებთან; რაც შეეხება შეყვარებულებს, აქ ძნელია ცალსახად რაიმეს თქმა ურთიერთობის ინტენსივობის შესახებ, რამდენადაც არსებობს სასიყვარულო ურთიერთობათა ტიპების საკმაოდ დიდი მრავალფეროვნება.

მეგობრობა და სიყვარული

აღამიანებს მთელი სიცოცხლის განმავლობაში აქვთ მეგობრული ურთიერთობები საერთო ინტერესების მქონე თანატოლებთან. ბავშვობის ადრეულ წლებში მეგობრობას უფრო სიტუაციური ფაქტორები განსაზღვრავს. ასაკთან ერთად კი მეტი შესაძლებლობა გვეძლევა დამოუკიდებლად ავირჩიოთ მეგობარი. მოზარდობის ასაკსა და ახალგაზრდობაში მეგობრული ურთიერთობები უფრო მჭიდრო ხდება. ერთმანეთთან ურთიერთობით ახლო მეგობრები იღებენ სიხარულს, ხალისსა და მრავალ სხვა პოზიტიურ ემოციას. მეგობრის გვერდით თავს ვგრძნობთ თავისუფლად, შეგვიძლია ვიყოთ გულწრფელები, გამოვხატოთ ემოციები, განვიცდით ნდობას, ვიღებთ და გავცემთ მორალურ თუ ფიზიკურ მხარდაჭერასა და დახმარებას. თვითგახსნა მეგობრული ურთიერთობის მნიშვნელოვანი ასპექტია და მის შესახებ რამდენადმე ვრცლად ვისაუბრებთ შემდეგ თავში.

მეგობრობა ვითარდება ნებაყოფლობით და ეტაპობრივად; აღამიანები ერთმანეთის უფრო და უფრო ახლო გაცნობის შედეგად იღებენ გადაწყვეტილებებს, თუ რამდენად კარგად გრძნობენ თავს მოცემული პიროვნების გვერდით და შესაბამისად, რამდენად უნდათ მასთან მეგობრული ურთიერთობის განვითარება. *მეგობრის შერჩევის ძირითადი ორიენტირი არის მსგავსება*, განსაკუთრებით მსგავსება დემოგრაფიულ მონაცემებში, ბიოგრაფიაში, ინტერესებში,

ღირებულებებსა და განწყობებში. კვლევებში გამოვლინდა, რომ მთელი ცხოვრების განმავლობაში ადამიანებს საერთოდ ყველაზე ახლო და ხანგრძლივი მეგობრობა აქვთ იმათთან, ვისთანაც მეგობრდებიან თვრამეტიდან ოცდახუთ წლამდე ასაკის პერიოდში. რა თქმა უნდა, ეს მხოლოდ ზოგადი ტენდენციაა და შეიძლება მთელი ჩვენი ცხოვრების უახლოესი მეგობარი შექმნილი გვყავდეს სხვა ასაკში. მაგრამ ჩვენ ვითვალისწინებთ ამ პერიოდს, რათა ჯეროვანი ყურადღება დავუთმოთ მეგობრულ ურთიერთობებს, რომ შემდგომი ცხოვრების განმავლობაში კიდევ უფრო გახარებულები და ძლიერები ვიყოთ. მეგობრობა ჩვენი ერთ-ერთი ძირითადი სოციალური მოთხოვნილებაა და მის გარეშე ძალიან ძნელია თავი კარგად ვიგრძნოთ.

თუ მეგობრობა ვითარდება თანდათან და ეტაპობრივად, რომანტიკული სიყვარული, ჩვეულებრივ, იწყება უეცრად. ეს არის აუხსნელი და ყოვლისმომცველი რეაქცია სხვა ადამიანზე, თითქოს იკარგება კონტროლი საკუთარ თავზე და სამყარო თავდაყირა დგება. სიყვარულს მიაწერენ სიბრძავეს, ვინაიდან შეყვარებულში ნაკლს ძალიან ძნელად ვხედავთ და ზოგჯერ მის ნაკლსაც კი ღირსებად ვთვლით. სიყვარული ქალსა და მამაკაცს შორის ადამიანთა უმრავლესობის მიერ აღიქმება როგორც საკმაოდ ჩვეულებრივი რამ. ის უნივერსალური მოვლენაა, თუმცა რამდენადმე განსხვავებულად ვლინდება სხვადასხვა კულტურასა და ეპოქაში.

სიყვარული იღებს სხვადასხვა ფორმას ურთიერთობის განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე. თავიდან გაჩენილი ყოვლისმომცველი ვნება ძალიან ძლიერია და შეუძლებელია უსასრულოდ გავრძელებს. დროთა განმავლობაში ვნებიანი სიყვარული გადადის პარტნიორულ სიყვარულში: უფრო და უფრო იზრდება ერთმანეთის მიმართ პატივისცემა, ზრუნვა, თანადგომა, მიჯაჭვულობა, ღრმა და ხანგრძლივი მეგობრული გრძნობები. თუმცა, შეიძლება სიყვარული ამ ეტაპამდე ვერც მივიდეს და მანამდე ჩაქრეს. ეს ჩვეულებრივი მოვლენაა და მიღებულ უნდა იქნას როგორც თავისთავად ცხადი

რამ. თუ წავიდა ერთი სიყვარული, ეს მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ მოვა სხვა, ჩვენთვის უფრო შესაბამისი. მანამდე კი საჭიროა გარკვეული დასკვნების გაკეთება. რა თქმა უნდა, ძნელია თავიდანვე განისაზღვროს, რამდენი ხანი გაგრძელდება აღმოცენებული სიყვარული და როგორ შედეგებს მოგვიტანს ის. მაგრამ, აუცილებლად უნდა გვახსოვდეს, რომ მართალია, დიდი სიყვარული ხშირად ძალდაუტანებლად და თავისით მოდის, მისი შენარჩუნება გამუდმებით მოითხოვს გონიერ შრომას და ძალისხმევას ორივე მხრიდან.

სიყვარული საკმაოდ სპეციფიკური თემაა მეცნიერული გააზრებისა და კვლევებისათვის. ატარებენ გამოკითხვებს, დაკვირვებებს, აყალიბებენ თეორიებს. აქ განვიხილავთ სიყვარულთან დაკავშირებულ ერთ-ერთ პოპულარულ თეორიას: სხვადასხვა კონცეფციებისა და კვლევების მონაცემთა ერთგვარ სინთეზს წარმოადგენს *სიყვარულის სამკუთხოვანი თეორია*. ამ თეორიის თანახმად, სიყვარულში შეიძლება გამოიყოს სამი ძირითადი კომპონენტი, რომლებიც სხვადასხვა წყვილთან სხვადასხვა თანაფარდობითაა წარმოდგენილი. ეს კომპონენტებია:

ინტიმურობა – სპეციფიკური, სულიერი სიახლოვის განცდა, როდესაც პარტნიორები გრძნობენ ერთიანობას, მჭიდრო კავშირს და ურთიერთობის სიმტკიცეს;

კნება – ფიზიკური ლტოლვა და სექსუალური სიახლოვე;

ვალდებულება – კოგნიტური ელემენტი, რომელიც გულისხმობს გადაწყვეტილებას, რომ გვიყვარს მოცემული ადამიანი და თავს ვალდებულად ვთვლით შევინარჩუნოთ ურთიერთობა.

მოცემული თეორიის თანახმად, შეიძლება სიყვარულის გარკვეულ ტიპებში არ იყოს რომელიმე აღწერილი კომპონენტი, სრულყოფილ სიყვარულში კი სამივე ეს კომპონენტია წარმოდგენილი.

სიყვარულის თემა საკმაოდ გავრცელებულია ფილმებსა და სიმღერებში. მის შესახებ ბევრს ლაპარაკობენ, წერენ, მსჯელობენ,

**სიყვარულის
სამკუთხოვანი
თეორია:**

თეორია, რომლის თანახმად, სრულყოფილია სიყვარული, რომელშიც არის სიყვარულის სამივე ძირითადი კომპონენტი: ინტიმურობა, კნება და ვალდებულება.

იკვლევენ, და ძალიან, ძალიან ბევრს ჭეშმარიტად. სოციალური გარემოდან წამოსული ინფორმაცია ადრეული ბავშვობიდან დაწყებული გვიყალიბებს გარკვეულ წარმოდგენებსა და მოლოდინს სასიყვარულო ურთიერთობებთან დაკავშირებით. სამწუხაროდ, დღეს ქართულ ტელევიზორებში ჭარბობს უხარისხო კინო-პროდუქცია. ლათინოამერიკული სერიאלები არა მხოლოდ ართობენ ბებიებს, არამედ მათ გვერდით მსხდომ შვილიშვილებს არარეალისტურ შეხედულებებსა და დესტრუქციულ განწყობებს უყალიბებენ. მაგალითად, პატარა გოგონა ან ბიჭი უყურებს ტელეეკრანზე იმას, თუ როგორ მოიპოვებს გამწარებული და გააფთრებული ქალი სრულიად პასიურ და მიაშიტ მამაკაცს, და ეს ყველაფერი წარმოდგენილია როგორც დიდი ბედნიერება; ან კიდევ (შეიძლება გახსოვთ “ველური ვარდი” თქვენი ბავშვობიდან): ისტერიული, ჭირვეული ქალი გარშემო მყოფ ადამიანებს ბევრ პრობლემას უქმნის და შედეგად ყველა მამაკაცი მასზე უსახდვროდ შეყვარებულია. ასეთი და ბევრი მსგავსი სიუჟეტი აისახება ცნობიერებაში და გარკვეულ გავლენას ახდენს მომავალ პირად ურთიერთობებზე. კარგია, თუ უარს ვიტყვით მდარეხარისხიან კინოპროდუქციაზე და ჩავანაცვლებთ მათ ჭეშმარიტი კინო-ხელოვნებითა და კლასიკური ნაწარმოებებით, სადაც რეალისტურად არის წარმოდგენილი ადამიანური ბუნება და პიროვნებათაშორისი ურთიერთობები.

ყველა წყვილს თავისი უნიკალური ბედნიერების რეცეპტი აქვს, მაგრამ არსებობს ზოგადი, დადგენილი კანონზომიერებებიც. მაგალითად, კვლევებმა აჩვენა, რომ ბედნიერი წყვილები ერთმანეთს ნაკლებად აკრიტიკებენ და ნაკლებად კამათობენ, და საერთოდ ნაკლებად აქვთ მტრული ურთიერთდამოკიდებულებები. ბედნიერი წყვილები მეტ დროს ატარებენ ერთობლივ საქმიანობასა და დასვენებაში, უფრო ხშირად მიმართავენ იუმორს და ერთად იცინიან, უფრო ხშირად და ძლიერად გამოხატავენ ერთმანეთის მიმართ სინაზესა და სიბოძს.

საკონტროლო შეკითხვები მეშვიდე თავისათვის:

1. ჩამოთვალეთ ინტერპერსონალური მოწონების ძირითადი პრინციპები.
2. რას ნიშნავს დამაჯილდოვებლობა, როგორც ინტერპერსონალური მოწონების ძირითადი პრინციპი?
3. რას ნიშნავს სოციალური გაცვლა, როგორც ინტერპერსონალური მოწონების ძირითადი პრინციპი?
4. რას ნიშნავს ასოციაცია, როგორც ინტერპერსონალური მოწონების ძირითადი პრინციპი?
5. ჩამოთვალეთ ინტერპერსონალური მიზიდულობის ძირითადი დეტერმინანტები.
6. რატომ მოგვწონს ან არ მოგვწონს ესა თუ ის პიროვნული თვისება?
7. რით აიხსნება ფიზიკური სილამაზის პოზიტიური ეფექტი მოწონებაზე?
8. რა შედეგები აქვს ფიზიკურ სილამაზეს ინტერპერსონალური ურთიერთობებისათვის?
9. რატომ გვაქვს ტენდენცია უფრო ღლამაზად აღვიქვათ საშუალო ზომებისა და ფორმების სახე და ტანი?
10. ექსპერიმენტულად როგორ იკვლიეს ღირებულებებისა და სოციალური განწყობების პოზიტიური ეფექტი მოწონებაზე?
11. რაში მდგომარეობს „შესაბამისობის პრინციპი“?
12. რით აიხსნება მსგავსების პოზიტიური ეფექტი მოწონებაზე?
13. რატომ აქვთ ახლო ურთიერთობებში მყოფ ადამიანებს ერთმანეთთან დამსგავსების ტენდენცია?
14. რა გამონაკლისი აქვს მსგავსების პოზიტიურ ეფექტს მოწონებაზე?
15. ექსპერიმენტულად როგორ იკვლიეს ნაცნობობის პოზიტიური ეფექტი მოწონებაზე?
16. როგორ იყენებენ მარკეტინგსა და პოლიტიკაში ნაცნობობის პოზიტიურ ეფექტს?
17. რით აიხსნება ნაცნობობის პოზიტიური ეფექტი მოწონებაზე?
18. რა გამონაკლისი აქვს ნაცნობობის პოზიტიურ ეფექტს მოწონებაზე?
19. რა არის მარტოობა და რით განსხვავდება ის განმარტოებულობისაგან?
20. რას ნიშნავს ემოციური და სოციალური მარტოობა?
21. რა ძირითადი მიზეზები აქვს მარტოობას?
22. რა ტიპის ურთიერთობას განვიხილავთ მეგობრობად?
23. რაში მდგომარეობს სიყვარულის სამკუთხოვანი თეორია?
24. რა მახასიათებლები გამოავლინა კვლევებმა ბედნიერი წყვილებისათვის?

ინტერპერსონალური ურთიერთობები

8



ინტერპერსონალური ურთიერთობების კომპონენტები

ჯილდოები და დანახარჯები ურთიერთობებში

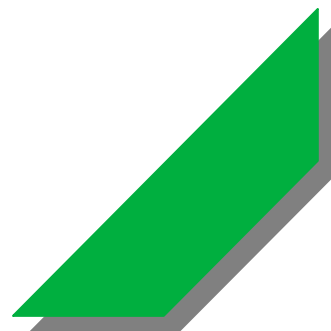
ფსიქოლოგიური ჯილდოები

ურთიერთობების შედეგების შეთანხმება

თვითგასხნა

ძალაუფლების ბალანსი

კმაყოფილება და ერთგულება



მთელი ცხოვრების განმავლობაში თითქმის ყოველდღიურად ჩართული ვართ მრავალ სხვადასხვა ურთიერთობაში. ჩვენ მეტ-ნაკლებად თავისუფალი ვართ მათ არჩევანში, ზოგი ურთიერთობები უფრო ნებაყოფლობითია, ზოგი – უფრო იძულებითი. მაგალითად, მეგობრის არჩევისას, ფაქტობრივად, სრული თავისუფლება გვაქვს, თანამშრომლის ან მასწავლებლის არჩევისას კი – ბევრად ნაკლები, თუმცა ამ ტიპის ურთიერთობებშიც არსებობს თავისუფლების გარკვეული დიაპაზონი. ანალოგიურად, ურთიერთობის გაგრძელებაზეც მეტ-ნაკლებ გავლენას ახდენს შინაგანი – თავად პიროვნებასთან დაკავშირებული და გარეგანი – სიტუაციასთან და სხვა ადამიანებთან დაკავშირებული – ფაქტორები.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ინტერპერსონალური ურთიერთობების ტიპებიდან ყველაზე ინტენსიურია მეუღლეებს შორის ურთიერთობები. ურთიერთობათა სიხშირის მიხედვით მეორე ადგილზეა მეგობრობა, შეყვარებულებს შორის ურთიერთობები კი დიდი მრავალფეროვნებით ხასიათდება. ინტერპერსონალური ურთიერთობების ტიპებს მიეკუთვნება აგრეთვე ურთიერთობები მშობლებსა და შვილებს შორის, ნათესავებს შორის, თანამშრომლებს შორის, მეზობლებს შორის. უფრო და უფრო მეტ აქტუალობას იძენს სამომხმარებლო ურთიერთობები, ვინაიდან იზრდება სერვისის რაოდენობა და მრავალფეროვნება და ჩვენც უფრო ჩართულები ვხდებით სამომხმარებლო ურთიერთობებში, როგორც მომხმარებლები და როგორც მიმწოდებლები.

ინტერპერსონალური ურთიერთობების კომპონენტები

შეიძლება გაკეთდეს ანალოგია ინტერპერსონალურ ურთიერთობებსა და სპორტულ თამაშებს შორის. ორივე სოციალურ სისტემას აქვს შემდეგი კომპონენტები:

მიზნები: ადამიანები არ ითამაშებენ თამაშს ან აღარ იურთიერთებენ, თუ თამაშს ან ურთიერთობას არა აქვს რაიმე მიზანი, ანუ არ არის მიმართული რაიმეს მისაღწევად, ურთიერთობის შემთხვევაში ეს შეიძლება იყოს სასიამოვნოდ გატარებული დრო, მიღებული ინფორმაცია, გაკეთებული საქმე;

აქტივობების რეპერტუარი: ისევე როგორც სპორტულ თამაშებს აქვს დაშვებული და მიღებული აქტივობები, ამა თუ იმ ურთიერთობის ტიპისათვის არსებობს აქტივობათა გარკვეული მიღებული კატეგორიები;

როლები: ისევე როგორც ფეხბურთში არსებობს თავდამსხმელი, მეკარე და სხვა, ასევე არსებობს როლები სამსახურსა თუ სკოლაში (დირექტორი, გამყიდველი, მებათქაშე, მენეჯერი, მოსწავლე და სხვა);

გარემო: სპორტულ თამაშებს ჩვეულებრივ აქვს თავიანთი სპეციფიკური სათამაშო ადგილი, ასევე ინტერპერსონალური ურთიერთობებიც ხორციელდება მათთვის მეტ-ნაკლებად დამახასიათებელ გარემოებში;

წესები: სპორტული თამაშები განისაზღვრება მათი წესებით და იმისათვის, რომ თამაში შედგეს, მასში მონაწილე ადამიანები უნდა იცავდნენ ერთსა და იმავე წესებს, წინააღმდეგ შემთხვევაში თამაში შეუძლებელი იქნება; ამის ანალოგიურად ურთიერთობებშიც ჩნდება პრობლემები, როდესაც პარტნიორებს განსხვავებულად ესმით მოცემული ურთიერთობის წესები ან უბრალოდ არ იცავენ მათ.

**სოციალური
როლი:**

ადამიანის
პოზიცია საერთო
აქტივობისას,
განსაზღვრული
გარკვეული
უფლება-
მოვალეობების
წყებით.

ინტერპერსონალური ურთიერთობების ბუნების გაგებისათვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს როლებსა და წესებს. *სოციალურ როლში იგულისხმება ადამიანის პოზიცია საერთო აქტივობისას და ის განისაზღვრება გარკვეული უფლება-მოვალეობების წყებით.* სოციალური როლებია მასწავლებელი, მძღოლი, მეკარე, გამყიდველი, დირექტორი, მეზობელი, მეგობარი, ბაბუა. ადამიანის შესახებ შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებისას მისი სოციალური როლის ცოდნას ზოგჯერ შეიძლება უფრო მნიშვნელოვანი გავლენა ჰქონდეს, ვიდრე პიროვნული თვისებების ცოდნას. ხშირად როლები უფროა ინფორმაციული, ვიდრე პიროვნული თვისებები. მაგალითად, იმის ცოდნა, რომ ეს ადამიანი ექიმი, უფრო ინფორმაციულია, ვიდრე იმის ცოდნა, რომ ის მხიარულია ან გაბედული. ამიტომ გვაქვს ტენდენცია, სხვების შესახებ დასკვნები უპირველეს ყოვლისა როლური კონტექსტიდან გამომდინარე გავაკეთოთ და მხოლოდ შემდგომ გავითვალისწინოთ პიროვნული თვისებები. როლები მდიდარ ინფორმაციას გვაწვდის მრავალი სიტუაციისათვის. მათ საფუძველზე ბევრი დასკვნა შეიძლება გაკეთდეს ადამიანის მახასიათებლებისა და მისი ქცევის შესახებ.

წესებიცა და როლებიც ემსახურება ურთიერთობების რეგულირებას, ადამიანებს გარკვეული აქვთ თავიანთი და პარტნიორის ქცევების დიაპაზონი, იციან, რა ტიპის ქცევები უნდა განახორციელონ თავად და რა მოლოდინები უნდა ჰქონდეთ პარტნიორის მიმართ. წესებისა და როლების შინაარსი დროთა განმავლობაში, ახალი ვითარებების აღმოცენების შედეგად, განიცდის გარკვეულ ცვლილებებს ისე, რომ უფრო ეფექტური იყოს თავისი ფუნქციის შესასრულებლად. მაგალითად, ოჯახში ახალი ბავშვის გაჩენის გამო უფროს შვილს საბავშვო ბაღში ახლა მამა ატარებს ან მამიდის გათხოვებასთან დაკავშირებით მის ნაცვლად სადილს დედა გააკეთებს ხოლმე.

ორგანიზაციაში სოციალური როლები ძირითადად დაკავშირებულია მუშაკის მიერ დაკავებულ თანამდებობასთან. ამა

თუ იმ თანამდებობის უფლება-მოვალეობების ცხადად განსაზღვრისა და ჩამოყალიბების გარეშე ორგანიზაცია ვერ იმუშავებს ეფექტურად. ამიტომ სამუშაოს ანალიზის სპეციალური პროცედურების საფუძველზე მაქსიმალურად ზედმიწევნით აყალიბებენ მოცემული თანამდებობის აღწერას. ეს აღწერა შეიცავს იმ ურთიერთობების ნორმებსაც, რომლებიც მუშაკს აქვს თანამშრომლებთან თავისი სამსახურეობრივი მოვალეობების შესრულების დროს.

სოციალიზაციის პროცესში მრავალი სოციალური როლის შესახებ ვიძენთ ცოდნას. ეს ცოდნა გვეხმარება არა მხოლოდ ურთიერთობების მართვაში, არამედ თავად ამ როლების არჩევაშიც. თუმცა როლების არჩევისას ყოველთვის თავისუფალი არ ვართ. მაგალითად, ჩვენ არ ვირჩევთ შვილიშვილის ან ძმის სოციალურ როლს, მაგრამ შეიძლება ავირჩიოთ მეუღლის ან დირექტორის როლი. ამავდროულად, ვიღებთ რა ამა თუ იმ როლს, შეიძლება მასში შევიტანოთ გარკვეული კორექტივები. მაგალითად, მასწავლებლის სოციალური როლის შესრულებისას ერთი ადამიანი შეიძლება ირჩევდეს, იყოს ძალიან მომთხოვნი და პრინციპული, მეორე – რამდენადმე უფრო რბილი და უპრინციპო. თუმცა შედეგად შეიძლება ორივე შემთხვევაში სასწავლო პროცესი ძალიან წარმატებულად წარიმართოს.

თუ როლის აღებისას ჩვენ უბრალოდ ვასრულებთ მისთვის მიკუთვნიებულ აქტივობებს, როლის შექმნისას ჩვენ ვიღებთ ინიციატივას და ვიკისროთ ისეთი აქტივობები, რომლებიც არ არის მოცემული როლისათვის მიკუთვნიებული. უმეტეს ურთიერთობებში ჩვენ ნაწილობრივ ვირჩევთ როლს და ნაწილობრივ ვქმნით მას. როლის შექმნის პროცესი მით უფრო ინტენსიურია, რაც უფრო ნაკლებ ცხადად არის განსაზღვრული სოციალური ორიენტირები. მაგალითად, სამხედრო სამსახურში როლები მაქსიმალურად ცხადად არის ჩამოყალიბებული და მათი აღებისას ადამიანებს ფაქტობრივად არა აქვთ თავისუფლება მოქმედებისათვის. თუმცა აქაც თქვენ შეიძლება იყოთ არა მხოლოდ უფროსი ლეიტენენტი,

როლის აღება:

როლისათვის მიკუთვნიებული აქტივობების შესრულება.

როლის შექმნა:

ინიციატივის აღება, დავიკისროთ ისეთი აქტივობები, რომლებიც არ არიან მოცემული როლისათვის მიკუთვნიებული.

არამედ უძველესი უფროსი ლეიტენანტი ან მხიარული უფროსი ლეიტენანტი. მეტი თავისუფლება გექნებათ თამადის როლის შესრულებისას, აქ თქვენ შეგიძლიათ უფრო მეტად შექმნათ თქვენი როლი და იყოთ აკადემიური და მკაცრი, ან ორიგინალური და აქტიური, ან ხუმარა და მუსიკალური და ა.შ. თამადა. მაგრამ როგორი როლიც არ უნდა ავირჩიოთ და შევქმნათ, მან უნდა შეასრულოს ურთიერთობათა შედეგების კოორდინაციის, შეთანხმების ფუნქცია.

რაც შეეხება წესებს, სპორტული თამაშების წესები ვითარდება დროთა განმავლობაში. მაგალითად, თანამედროვე ფეხბურთის წესები საკმაოდ რთულია და მათ გაიარეს განვითარების გრძელი გზა. ეს თამაში არსებობდა ძველი მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში და ჩვეულებრივ მასში მონაწილე გუნდებს წარმოადგენდნენ დიდი ბრბოები სხვადასხვა სოფლიდან, ბურთს ურტყამდნენ ფეხს ფაქტობრივად ყოველგვარი წესების გარეშე და ხშირად ისეთი ძალით, რომ დრამატული შედეგების გამო ზოგჯერ კანონი კრძალავდა ამ თამაშს. დროთა განმავლობაში ვითარდებოდა ფეხბურთის სხვადასხვა ვარიანტი დამატებული, შეცვლილი და სრულყოფილი წესებით, რომლებიც დღეს დახვეწილი სისტემის სახით არის წარმოდგენილი.

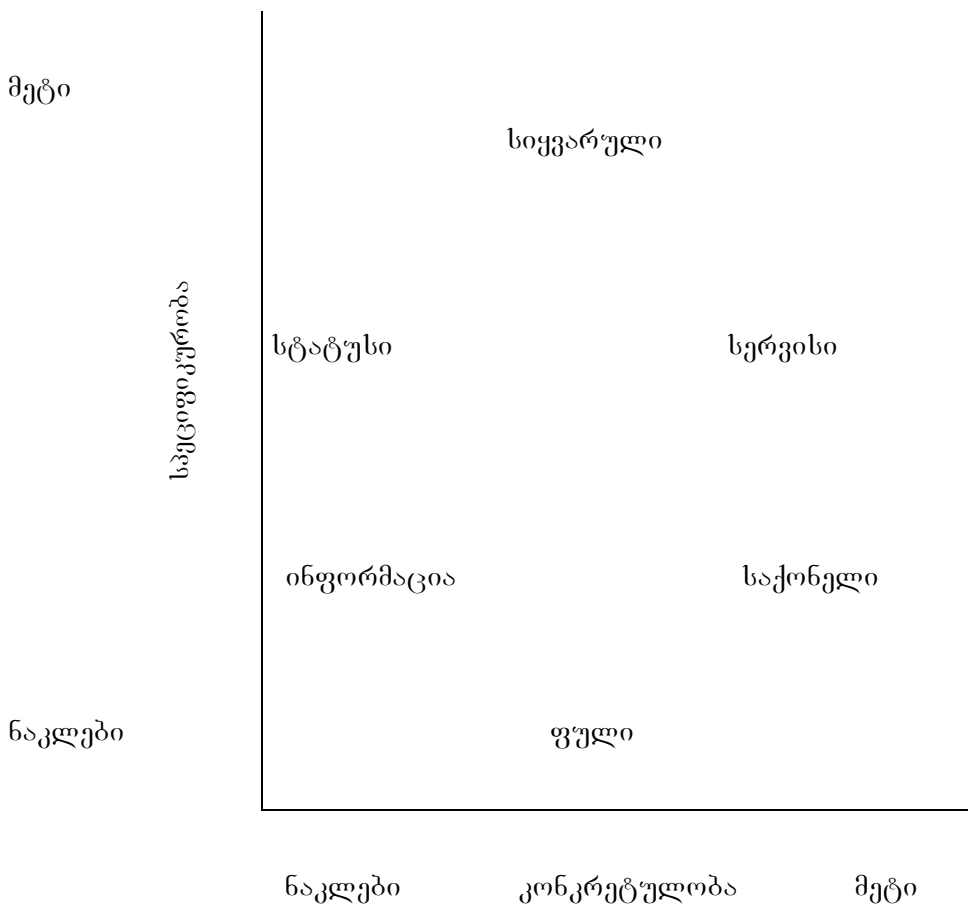
ანალოგიურად წესები ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში ვითარდება ისე, რომ შესაძლებლობა გვქონდეს განვაავითაროთ გარკვეული ურთიერთობები და განვახორციელოთ ერთობლივი აქტივობები. ქცევის მრავალი ტიპი რეგულირდება და შესაძლებელია წესების საშუალებით. *წესები არის ფორმალური და არაფორმალური.* ფორმალური წესები განისაზღვრება და მათი დარღვევა ისჯება კანონით, არაფორმალური წესების დარღვევა არ ექვემდებარება კანონით დასჯას, მაგრამ მისი შედეგები შეიძლება ბევრად უფრო მტკივნეული იყოს. მაგალითად, ბიჭი არ დაუდგა მხარში მეგობარს გასაჭირის დროს და სასჯელად მთელი კლასი ადარ სცემს ხმას. არსებობს ყველა ურთიერთობისათვის საერთო,

ზოგადი წესები და გარკვეული ურთიერთობებისა და სიტუაციებისათვის სპეციფიკური წესები. მაგალითად, ზოგად წესებს მიეკუთვნება სხვა ადამიანის პატივისცემა და საუბრისას თვალეში ყურება. კერძო არაფორმალური წესების მაგალითებია სპექტაკლის ყურებისას მობილური ტელეფონის გამორთვა ან სტადიონზე საფეხბურთო მატჩის გულშემატკივრობისას ხმამაღლა და ცოტა უხეშად საკუთარი გრძნობების გამოხატვა.

არსებობს გარკვეული ეპოქალური და კულტურული სხვაობები წესებში. მაგალითად, ერთ-ერთ გამოკვლევაში იტალიელები მიუთითებდნენ, რომ სამსახურში ხუმრობა არა თუ დასაშვებია, არამედ სასურველიცაა მაშინ, როდესაც ბრიტანელები სამსახურში ხუმრობას არასასურველ მოქმედებად მიიჩნევენ. საქართველოში წვეულებაზე დაპატიჟების შემთხვევაში აუცილებლად უნდა მიხვიდეთ დასახელებულ დროზე გვიან მაშინ, როდესაც ბევრ სხვა ქვეყანაში მასპინძელი ამას შეურაცხყოფად ჩათვლის.

ჯილდოები და დანახარჯები ურთიერთობებში

ინტერპერსონალური ურთიერთობები შეიძლება გააზრებულ იქნეს მიღებული და გაცემული ჯილდოებისა და დანახარჯების ტერმინებში. ჩვეულებრივ ჩვენ ისე წარვმართავთ ურთიერთობებს, რომ მივიღოთ რაც შეიძლება მეტი ჯილდო და გექონდეს რაც შეიძლება ნაკლები დანახარჯი. წინა თავში უკვე აღვნიშნეთ, რომ ჯილდო ფართო მნიშვნელობით ნიშნავს ნებისმიერ სასურველ რამეს და რომ მას გარკვეულწილად სუბიექტური ხასიათი აქვს იმ აზრით, რომ ის, რაც ძვირფასი და ღირებულია ერთისათვის, შეიძლება ნაკლებ ან სრულიად უმნიშვნელო იყოს მეორისათვის. ჯილდოების ბუნებაში უკეთ გასარკვევად განვიხილავთ მათ ერთ-ერთ კლასიფიკაციას. ის გვთავაზობს ჯილდოების დაყოფას ექვს ტიპად: სიყვარული, ფული, სტატუსი, ინფორმაცია, საქონელი და სერვისი. ჯილდოების ეს ტიპები შეიძლება დავახასიათოთ ორი განზომილების მიხედვით. *სპეციფიკურობა-უნივერსალურობის განზომილება* აღნიშნავს, რამდენად არის ჯილდოს ღირებულება დამოკიდებული იმაზე, თუ ვისგან ვიღებთ მას. მაგალითად, ნაზი სიტყვები ან კოცნა ძალიან სპეციფიკური ჯილდოებია, ვინაიდან ისინი იძენენ სრულიად განსხვავებულ ღირებულებას იმის მიხედვით, თუ ვისგან მომდინარეობენ. მათგან განსხვავებით ფული უნივერსალური ჯილდოა, ვინაიდან ის ინარჩუნებს თავის ღირებულებას იმისაგან დამოუკიდებლად, თუ ვისგან არის მიღებული. ჯილდოების მეორე განზომილება, *კონკრეტულობა გამოსატაცხ იმას, თუ რამდენად არის ჯილდო მატერიალური, რამდენად შეგვიძლია დავინახოთ და შევეხეთ*. ჯილდოების კატეგორიები ამ ორი განზომილების მიხედვით წარმოდგენილია სურათზე.



ურთიერთობები შეიცავენ როგორც ჯილდოებს, ასევე დანახარჯებს. ურთიერთობების დანახარჯების ქვეშ იგულისხმება მოცემული ურთიერთობის ყველა არასასურველი შედეგი. ეს შეიძლება იყოს დახარჯული დრო, ენერჯია, ფული, ნეგატიური ემოციები, დაკარგული შესაძლებლობები და სხვა. ყველა ურთიერთობა შეიცავს გარკვეულ დანახარჯებს, და გონიერი ადამიანები აცნობიერებენ ამ დანახარჯების ოდენობასა და სასურველობას. დამაჯილდოებელია ლექციის მსვლელობისას მეგობრებთან ხუმრობა და მხიარულება, მაგრამ ეს დაკავშირებულია გარკვეულ დანახარჯებთან, რომლებსაც სხვადასხვა სტუდენტი მეტ-ნაკლებად აცნობიერებს.

ურთიერთობის დანახარჯები:
 მოცემული ურთიერთობის ყველა არასასურველი შედეგი.

ჩვენ ჩვეულებრივ არ დავდივართ კალკულატორით ხელში და გამუდმებით არ ვანგარიშობთ ამა თუ იმ ურთიერთობის ჯილდო-

ბისა და დანახარჯების რაოდენობას თავისი მნიშვნელოვნების კოეფიციენტების გათვალისწინებით. მაგრამ მთლიანობაში ვითვალისწინებთ ძირითად ჯილდოებსა და დანახარჯებს, ანუ ვაცნობიერებთ, თუ რამდენად მომგებიანია ჩვენთვის მოცემული ურთიერთობის ჯილდოებისა და დანახარჯების თანაფარდობა.

ურთიერთობის შედეგების (ჯილდოებისა და დანახარჯების) შეფასებისას მივმართავთ სხვადასხვა გზას.

(1) ურთიერთობის შეფასების ყველაზე მარტივი გზაა უბრალოდ იმის განსაზღვრა, *ეს ურთიერთობა მომგებიანია თუ წამგებიანი: მომგებიან ურთიერთობაში ჯილდო ჭარბობს დანახარჯს და წამგებიანის შემთხვევაში – პირიქით.* წარმოიდგინეთ, ნინიკოსთან მეგობრობდით მერვე კლასში, მას თქვენსავით აინტერესებდა თეატრი და თხილამურები, თქვენ ერთად მეცადინობდით და ატარებდით მთელ თავისუფალ დროს. მეცხრე კლასში კი გაგიტაცათ კარატემ და მეცადინეობისაგან თავისუფალ დროს მთლიანად მხოლოდ მას უთმობთ. ნინიკო უფრო და უფრო მეტად გასაყვედურობთ მოუცლელობას, აღარც ხუმრობა უყვარს, ყველაფერი ეხარება, სულ რაღაცაზე წუწუნებს და ბოლო დროს გულსატკენ სიტყვებსაც გეუბნებათ. გააგრძელებდით მასთან ურთიერთობას? ეს მხოლოდ თქვენ იცით, რამდენადაც ნინიკოსთან ურთიერთობით მიღებული ჯილდოები და დანახარჯი თქვენი სუბიექტური შეფასებების შედეგია. შეიძლება ბუზდუნა და წუწუნა ნინიკოს მხოლოდ ნახვაც ძალიან გახარებთ, ან შეიძლება არსებობს ნინიკოსთან ურთიერთობისაგან მომდინარე სხვა ჯილდოებიც. მაგალითად, მისი ბებუის კულინარული ღირსებები ან უფროსი ძმის ჟუსუნა თვალები და ხავერდოვანი ხმა. ამდენად, ურთიერთობის შეფასების პირველი გზა არის *ურთიერთობისათვის მომგებიანის ან წამგებიანის მნიშვნელობის მინიჭება.*

(2) გარდა ამისა, ურთიერთობის შეფასებისას შეიძლება მოცემული ურთიერთობა შევადაროთ ჩვენი აზრით ჩვენთვის მისაღებ ურთიერთობას. შეხედულება მისაღები ურთიერთობის შესახებ

ყალიბდება წარსული გამოცდილებისა და არსებული ინფორმაციის საფუძველზე. ეს შეიძლება იყოს წარსულსა თუ აწმყოში ჩვენი რეალურად არსებული ურთიერთობა, ცხოვრებაში სხვების აღქმული ურთიერთობა, გაგონილი, წაკითხული თუ ფილმებში ნანახი ურთიერთობა. რა თქმა უნდა, ურთიერთობების სხვადასხვა ტიპისათვის გვაქვს განსხვავებული შეხედულება სასურველი ურთიერთობის შესახებ. მაგალითად, თანამშრომლისაგან ჩვენ არ ველოდებით ისეთივე თანადგომას, როგორც მეგობრისაგან. ხაზგასასმელია, რომ ეს სასურველი ურთიერთობა არის ჩვენი სუბიექტური, პირადი შეხედულება იმის შესახებ, თუ რას უნდა წარმოადგენდეს მისაღები ურთიერთობა. დროთა განმავლობაში ახალი გამოცდილების, ინფორმაციისა და კოგნიტური პროცესების გამო ეს წარმოდგენა შეიძლება შეიცვალოს.

(3) ურთიერთობის შეფასების მესამე გზაა *მოცემული ურთიერთობის შედარება სხვა, ამჟამად მისაწვდომ ალტერნატიულ ურთიერთობებთან*. თუ მოცემული ურთიერთობა გვესახება საუკეთესოდ ყველა იმ ალტერნატიულ ურთიერთობაში, რომლებიც არსებობს სადღეისოდ, მაშინ უნდა გავაგრძელოთ მათი განვითარება იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მისგან მიღებული ჯილდოები არც ისე დიდია. და პირიქით, მოცემული ურთიერთობის მომგებიანობის შემთხვევაშიც კი შეიძლება ისინი შევწყვიტოთ უკეთესი ალტერნატივის აღმოცენებისას. შეიძლება თქვენ გაქვთ ძალიან კარგი სამსახური, შესანიშნავი პირობებითა და ურთიერთობებით, მაგრამ უკეთესი ვარიანტის გაჩენის შემთხვევაში უფრო გონივრული იქნება ამ ახალ სამსახურში წასვლა; მით უფრო, რომ დღევანდელ დინამიურ შრომით ბაზარზე სიტუაცია გამუდმებით იცვლება და აღარ არსებობს ისეთი ფენომენი, როგორცაა სამსახური მთელი სიცოცხლის განმავლობაში. იგივე შეეხება სამომხმარებლო ურთიერთობებს, გლობალიზებული კონკურენტული გარემო საკმაოდ ხშირად გეთავაზობს უკეთეს ვარიანტებს. რაც შეეხება უახლოეს ადამიანებთან ურთიერთობას, სიყვარულითა და საერთო წარსულით განმტკიცებული ურთიერთობის ალტერნატივა ძალიან, ძალიან ძნელი მოსაძებნია.

ფსიქოლოგიური ჯილდოები

ფსიქოლოგიური ჯილდო:

სასურველი
შინაგანი,
ემოციური და
კოგნიტიური
მდგომარეობა.

ჯილდოების განსაკუთრებულ კატეგორიას წარმოადგენს გარკვეული ურთიერთობის შედეგად აღმოცენებული სასურველი შინაგანი, ემოციური და კოგნიტიური მდგომარეობები – ფსიქოლოგიური ჯილდოები. არსებობს მრავალი სასურველი შინაგანი მდგომარეობა და გრძნობა, რომელსაც განვიცდით ამა თუ იმ ურთიერთობის მიზეზით და არსებობს მრავალი არასასურველი მდგომარეობა, რომელთა მიზეზი გარკვეული ტიპის ურთიერთობების დეფიციტია. ამიტომ სასურველი მდგომარეობების გამრავლებისა და უსიამოვნო მდგომარეობების თავიდან ასაცილებლად კარგი იქნება გავაცნობიეროთ ინტერპერსონალური ურთიერთობებისაგან მიღებული ფსიქოლოგიური ჯილდოები. ურთიერთობებისაგან მიღებული ფსიქოლოგიური ჯილდოების ძირითადი ტიპებია:

მიჯაჭულობის განცდა – უსაფრთხოებისა და კომფორტის გრძნობა, რომელსაც გვაძლევს უახლოესი ურთიერთობები; ბავშვობაში ძალიან მიჯაჭული ვართ მშობლებთან, ზრდასრულობაში კი ასეთ გრძნობას განვიცდით ახლო მეგობრის, რომანტიკული პარტნიორის ან მეუღლის მიმართ;

სოციალური ინტეგრაციის განცდა – იმის გრძნობა, რომ სხვა ადამიანები იზიარებენ ჩვენს ინტერესებსა და განწყობებს; ჩვეულებრივ ამ გრძნობას უზრუნველყოფს ურთიერთობები მეგობრებთან, კოლეგებთან, თანამშრომლებთან, ეკლესიის მრევლთან, სპორტული თუ პოლიტიკური გუნდის წევრებთან, მეზობლებთან; ასეთი ურთიერთობები გულისხმობს პარტნიორულ დამოკიდებულებებსა და იძლევა ჯგუფისადმი მიკუთვნებულობის განცდას;

საკუთარ ღირებულებაში დარწმუნება – საკუთარი კომპეტენტურობისა და ღირებულების გრძნობა, რომელიც უზრუნველყოფილია კოლეგების, თანამშრომლების, ექსპერტების და სხვა ადამიანების მხარდაჭერით;

სანდო კავშირების გრძნობა – იმის ცოდნა, რომ არსებობენ ადამიანები, რომლებიც საჭიროების შემთხვევაში მხარში დაგვიდგებიან და დაგვეხმარებიან მორალურად, ფიზიკურად თუ ფინანსურად; გაჭირვების დროს ხშირად მიემართავენ ოჯახის წევრებს, ნათესაებს, მეგობრებსა და სხვადასხვა სფეროს ექსპერტებს;

ზრუნვის შესაძლებლობის განცდა – საკუთარი საჭიროებისა და მნიშვნელოვნების განცდა, რომელსაც ვიღებთ მაშინ, როდესაც პასუხისმგებლობა გვაქვს ადებულებული სხვა ადამიანის კეთილდღეობაზე და ვზრუნავთ მასზე.

მართალია, ფსიქოლოგიური და სოციალური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისათვის განკუთვნილი ეს ჯილდოები არც ისე ცხადადაა წარმოდგენილი ჩვენს ცხოვრებაში, მაგრამ ისინი ძალიან მნიშვნელოვანია. ეს მნიშვნელოვნება განსაკუთრებით თვალსაჩინო ხდება მათი დეფიციტის შემთხვევაში.

არ არსებობს ურთიერთობის ისეთი ერთი უნიკალური ტიპი, რომელიც მოგვითმის ყველა ამ ფსიქოლოგიურ ჯილდოს და დააკმაყოფილებს ყველა ჩვენს სოციალურ მოთხოვნილებას. ამიტომ სრულფასოვანი სოციალური ცხოვრებისათვის საჭიროა სხვადასხვა ინტერპერსონალური ურთიერთობა, რომელთაც შეუძლიათ ადამიანის სოციალურ მოთხოვნილებათა ფართო მრავალფეროვნების დაკმაყოფილება.

ურთიერთობების შედეგების შეთანხმება

ურთიერთობაში ჩართულია ორი მხარე და ორივეს უნდა, ურთიერთობიდან მისთვის სასურველი შედეგები მიიღოს. კარგია, თუ ურთიერთობის თითოეული პარტნიორისათვის სასურველი შედეგები არ ეწინააღმდეგება ერთმანეთს და შეთანხმებულია. მაგრამ ეს არც ისე ხშირია და ერთმანეთთან ურთიერთობაში მყოფი ადამიანების წინაშე დგას ამოცანა, ისე შეთანხმონ ერთობლივი აქტივობები, რომ ორივე მხარემ მიიღოს მაქსიმალური სარგებელი. მნიშვნელოვანია გავაცნობიეროთ, რომ ურთიერთობის პარტნიორი ისევე ზრუნავს საკუთარ ჯილდოებზე, როგორც ჩვენ და ამაში დასაძრახი არაფერია. ჩვენ უნდა შევძლოთ გავუგოთ მას და შესაძლებლობისდაგვარად ვიპოვნოთ საერთო ენა. *ურთიერთობათა შედეგების კოორდინირება მით უფრო ადვილია, რაც უფრო მეტად აქვთ პარტნიორებს საერთო ინტერესები და მიზნები.* საერთო ინტერესებისა და მიზნების არსებობისას პარტნიორები ურთიერთობისაგან მოელიან თავსებად შედეგებს. *ურთიერთობის შედეგები თავსებადია, ვინაიდან ის, რაც კარგია ერთისათვის, კარგია მეორისათვისაც და რაც ცუდია ერთისათვის, ცუდია მეორესათვისაც.* განსხვავებული ღირებულებების, სოციალური განწყობებისა და ინტერესების არსებობისას უფრო ხშირად აქვს ადგილი არათავსებად შედეგებს. ასეთ შემთხვევაში ურთიერთობებში ჩნდება შედეგების შეთანხმებასთან დაკავშირებული პრობლემები.

ურთიერთობა თავსებადი შედეგებით:

ურთიერთობა, რომელშიც ის, რაც კარგია ერთისათვის, კარგია მეორისათვისაც და რაც ცუდია ერთისათვის, ცუდია მეორესათვისაც.

ცხადია, არ არსებობს ისეთი იდეალური ურთიერთობა, რომელსაც ექნება ორივე პარტნიორისათვის სასურველი შედეგების სრული თანხვედრა და ამიტომ ყველა ურთიერთობაში პერიოდულად აღმოცენდება ხოლმე ინტერესების კონფლიქტი. მაგრამ ინტერესების კონფლიქტი სულაც არ ნიშნავს ინტერპერსონალურ კონფლიქტს, რამდენადაც გონიერი პარტნიორები ცდილობენ მიაღწიონ გარკვეულ კომპრომისს – ურთიერთდათმობის გზით მიღწეულ შეთანხმებას.

ურთიერთობების შედეგების შეთანხმების ერთი გზა არის ის, რომ *ორივე პარტნიორი დათანხმდეს თითოეული მათგანისათვის ნაკლებად მისაღებ, მაგრამ ორივესათვის უფრო მისაღებ ახალ ვარიანტს*. მაგალითად, თქვენ ჩახვედით ბარსელონაში მეგობართან ერთად, მთელი დღე ისეირნეთ ამ მშვენიერი ქალაქის ქუჩებში, სადამოს კი სიარულისაგან დაღლილებმა გადაწყვიტეთ დასხდეთ სადმე ერთ ადგილას. მაგრამ თავად თქვენ გინდათ დასხდეთ ღია კაფეში და დატკბეთ ზაფხულის ღამის სიგრილითა და მეგობართან შთაბეჭდილებების გაზიარებით, თქვენ მეგობარს კი ძალიან უნდა თეატრში წასვლა თქვენთან ერთად. გამოსავალი შეიძლება იყოს ის, რომ თქვენ არც კაფეში წახვიდეთ და არც თეატრში, არამედ იყიდოთ თითო ბოთლი ლუდი და წახვიდეთ კონცერტზე ღია ცის ქვეშ.

ურთიერთობების შედეგების შეთანხმების მეორე გზაა *გადაშ-წყვეტი ხმის რიგითობის დადგენა*. ზემოთ მოყვანილი მაგალითის შემთხვევაში ეს ნიშნავს იმას, რომ ერთ სადამოს წახვიდეთ თეატრში და მეორე სადამოს – კაფეში. ბარსელონაში გამგზავრებამდე კი დავუბრუნდეთ ურთიერთობათა შედეგების კოორდინაციის საკითხს.

კიდევ ერთი გზა ურთიერთობების შედეგების შეთანხმებისათვის არის *ურთიერთობების რეგულირების წესების შემუშავება*. ვინაიდან კომპრომისის ძიება დაკავშირებულია დროის ხარჯვასთან და შეიძლება არც ისე სასიამოვნო ემოციებთან, ამიტომ ახლო ურთიერთობის მქონე პარტნიორები ხშირად შეიმუშავენ ხოლმე წესებს თავიანთი ურთიერთობების კოორდინირებისათვის. ასეთი წესები ჩვეულებრივ აქვთ მეუღლეებს ერთობლივი ცხოვრების სხვადასხვა საკითხთან დაკავშირებით, იქნება ეს ერთობლივი ფინანსების ხარჯვა, შვილების აღზრდა თუ საყოფაცხოვრებო აქტივობები. ურთიერთობათა წესების არსებობა გვათავისუფლებს მოლაპარაკებებისთვის საჭირო დროისა და ენერჯის ხარჯვისაგან. მაგალითად, ერთ მეუღლეს შეიძლება ჰქონდეს გადამწყვეტი ხმა პროდუქტების შეძენასა და ბავშვის სწავლასთან

დაკავშირებით, მეორეს – სარემონტო სამუშაოებისა და ბავშვის ფიზიკურ განვითარებასთან დაკავშირებით. რა თქმა უნდა, ამავდროულად ოჯახში არის საკითხები, რომლებსაც მეუღლეები ერთობლივი განხილვის შედეგად წყვეტენ.

თვითგახსნა

თვითგახსნა:

ისეთი საუბარი საკუთარი თავის შესახებ, რომელშიც სხვა ადამიანს ვუზიარებთ უაღრესად პირადულ, საიდუმლო ინფორმაციასა და განცდებს.

აღწერითი თვითგახსნა:

საუბარი, რომელშიც მსმენელს ვატყობინებთ საიდუმლო ფაქტებს საკუთარი თავის შესახებ.

შეფასებითი თვითგახსნა:

საუბარი, რომელშიც მსმენელს ვატყობინებთ საკუთარ საიდუმლო აზრებსა და განცდებს.

თვითგახსნა ურთიერთობის განვითარების მნიშვნელოვანი ფაქტორია. *თვითგახსნაში იგულისხმება ისეთი საუბარი, რომელშიც სხვა ადამიანს ვუზიარებთ უაღრესად პირადულ, საიდუმლო ინფორმაციასა და განცდებს.* მაგალითად, ადამიანი საიდუმლოდ ეუბნება თანამშრომელს, რომ უფროსის დანახვაზე გულის რევას გრძნობს, ან რომ უგონოდ არის შეყვარებული დირექტორის ახალ მდივანზე, ან რომ სამსახური ავადმყოფობის გამო კი არ გააცდინა, არამედ ეს სამი დღე ბათუმში იყო დასასვენებლად, და კიდევ ბევრი სხვა რამ, რასაც ჩვეულებრივ ვმაღავთ სხვა ადამიანებისაგან. თვითგახსნა შეიძლება იყოს აღწერითი ან შეფასებითი. *აღწერითი თვითგახსნისას მსმენელს ვატყობინებთ ფაქტებს საკუთარი თავის შესახებ;* მაგალითად, იმას, რომ პასპორტში ასაკი მოკლებული გვაქვს ხუთი წლით, ან რომ ჩვენი ბებია ფაშისტების აგენტი იყო. *შეფასებითი თვითგახსნისას მსმენელს ვატყობინებთ საკუთარ აზრებსა და განცდებს;* მაგალითად, როგორ ვბრაზობთ საკუთარი სიმორცხვის გამო ან როგორ ვერ ვივიწყებთ პირველ სიყვარულს. ერთი შეხედვით, საკუთარი თავის შესახებ საიდუმლო ინფორმაციის გაცემა რამდენადმე არაგონივრულ საქციელად და ადამიანურ სისუსტედ შეიძლება მივიჩნიოთ. მაგრამ თვითგახსნას აქვს თავისი რაციონალური მიზეზები და მათი განხილვა არა მხოლოდ საინტერესო, არამედ ძალიან სასარგებლოცაა. თვითგახსნას აქვს შემდეგი ძირითადი მიზეზები:

გრძნობების გამოხატვა: ზოგჯერ ჩვენ გვინდა უბრალოდ გრძნობების გამოხატვა; ეს გრძნობები დაგროვილი გვაქვს და ვიცით, რომ მათი ღიად გამოხატვა შეიძლება პრობლემების მომტანი იყოს ჩვენთვის, ამიტომ ამას ვაკეთებთ ადამიანთან, რომელსაც ვენდობით და გულშემატკივრად ვთვლით;

საკუთარი თავის გაგება: სხვა ადამიანთან გახსნილი საუბარი ზოგჯერ გვეხმარება შევიცნოთ საკუთარი თავი, საკუთარი აზრები და გრძნობები;

სოციალური მტკიცება: მსმენელების რეაქციებიდან ვიღებთ ინფორმაციას საკუთარი პოზიციის მართებულობის შესახებ; იქნება ეს პოზიცია მართებული თუ მცდარი, ორივე შემთხვევაში მსმენელები გვეხმარებიან, რეალობა აღვიქვათ უფრო ობიექტურად;

სოციალური კონტროლი: თვითგახსნა შეიძლება გამოყენებულ იქნეს საკუთარი თავის შესახებ გარკვეული შთაბეჭდილების ჩამოყალიბების მიზნით; ამ შემთხვევაში ჩვენ ვაწვდით სხვებს არსებულ ან ტყუილ ინფორმაციას საკუთარი თავის შესახებ იმ მიზნით, რომ მათ გარკვეული წარმოდგენა შეექმნათ ჩვენს შესახებ; მაგალითად, საიდუმლოდ გავანდობთ მსმენელს ჩვენს ოცნებას ფეხბურთის მსოფლიო ჩემპიონატის ფინალურ მატჩზე დასწრების შესახებ და ამით თავს წარმოვაჩენთ ფეხბურთის დიდ გულშემატკივრად;

ურთიერთობების განვითარება: საკუთარი თავის შესახებ ინტიმური ინფორმაციის განდობამ შეიძლება მნიშვნელოვანი როლი ითამაშოს ურთიერთობის განვითარებასა და ერთმანეთთან დაახლოებაში; ურთიერთობების განვითარებასთან ერთად ადამიანები ერთმანეთს ატყობინებენ უფრო და უფრო მეტ პირად ინფორმაციას საკუთარი თავის შესახებ.

თვითგახსნას აქვს ტენდენცია, იყოს ურთიერთსაპასუხო. სხვა ადამიანისათვის ინტიმური ინფორმაციის გაზიარებისას უფრო მეტია ალბათობა, რომ ის თავადაც გაგვიზიარებს ასეთ ინფორ-

მაციას საკუთარი თავის შესახებ. თუ ჩვენ ვსაუბრობთ უმნიშვნელო რამეებზე, მაშინ ჩვეულებრივ იმავეს გააკეთებს მეორეც. ეს აიხსნება ურთიერთობის ნორმის არსებობით, რომელიც მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ მიდრეკილნი ვართ სხვასთან მოვიქცეთ ისევე, როგორც ის იქცევა ჩვენს მიმართ.

თვითგახსნაში განსხვავებულობისადმი მიძღვნილმა კვლევებმა გამოავლინა, რომ ქალები უფრო მეტად არიან მიდრეკილი თვითგახსნისადმი. საკუთარი სქესის წარმომადგენლებთან ქალები უფრო გახსნილი არიან, ვიდრე მამაკაცები. საერთოდ ქალები უფრო დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ თვითგახსნას და საუბარს ახლო მეგობართან მაშინ, როდესაც მამაკაცები უპირატესობას ანიჭებენ ერთობლივ საქმიანობას მეგობართან ერთად. რაც შეეხება ქალისა და მამაკაცის ურთიერთობას, ამერიკელების კვლევის შედეგად აღმოჩნდა, რომ ისინი ერთნაირი ოდენობით იხსნიან ერთმანეთთან. გარდა ამისა, ყველაზე დიდ გულწრფელობას ადამიანები იჩენენ სასიყვარულო პარტნიორებთან ან მეუღლეებთან. ეს კი ძალიან კარგი ყოფილა, ვინაიდან კვლევები იძლევა მონაცემებს, რომ თვითგახსნის მაღალი მაჩვენებელი დაკავშირებულია ქორწინებით კმაყოფილებასა და ბედნიერების განცდასთან. რა თქმა უნდა, ეს სრულიად არ ნიშნავს იმას, რომ საყვარელ ადამიანთან უნდა ვილაპაკოთ ყველაფერი, რაც კი თავში მოგვივა. ურთიერთობებს მუდმივი გაფრთხილება და შენება სჭირდება, სიყვარულითა და გონიერებით.

გარკვეულ სიტუაციებში სასარგებლო იქნება იმის გათვალისწინება, რომ სხვადასხვა კულტურას აქვს მეტ-ნაკლებად განსხვავებული ნორმები და ღირებულებები თვითგახსნასთან დაკავშირებით. ერთ-ერთ უკიდურეს მაგალითს წარმოადგენს ძალიან სპეციფიკური კულტურის მატარებელი იაპონია. იაპონელების ურთიერთობები ძალიან ფორმალური და თავშეკავებულია. ჩვენ უცხო ადამიანის გაცნობისას ჩვეულებრივ ვარკვევთ ისეთ საკითხებს, როგორცაა მისი ოჯახური მდგომარეობა და საქმიანობა.

ასეთ პირადულ შეკითხვებს არავითარ შემთხვევაში არ დაუსვამენ ერთმანეთს პირველად შეხვედრილი იაპონელები.

თვითგახსნის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტია შესაძლო ნეგატიური შედეგები. ზემოთ უკვე განვიხილეთ, თუ რა სასურველი შედეგების მიღების გამო მიემართავთ თვითგახსნას, მაგრამ ის შეიცავს გარკვეულ საშიშროებებსაც. მათი გაცნობიერება და გათვალისწინება აუცილებელია თვითგახსნის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას.

საკუთარი თავის შესახებ საიდუმლო ინფორმაციის გაზიარებას შეიძლება ჰქონდეს შემდეგი ძირითადი საშიშროებები:

გულგრილობა: საკუთარი თავის შესახებ საიდუმლო ინფორმაციის მიწოდებას შეიძლება მოჰყვეს საპასუხო გულწრფელობა და შესაბამისად ურთიერთობების მეტად განვითარება; მაგრამ შეიძლება აღმოჩნდეს, რომ პარტნიორი გულგრილია ჩვენი გახსნილობისადმი და სრულიად არ არის დაინტერესებული ურთიერთობის გაღრმავებაში;

უარყოფა: შესაძლოა საკუთარი თავის შესახებ საიდუმლო ინფორმაციის გაზიარებას მოჰყვეს პარტნიორის განრიდება და ურთიერთობაზე უარის თქმა;

კონტროლის დაკარგვა: სხვა ადამიანმა შეიძლება გამოიყენოს მიწოდებული საიდუმლო ინფორმაცია ჩვენი შანტაჟისათვის და ამდენად საიდუმლოს გამჟღავნებით დაშინების საშუალებით აკონტროლოს ჩვენი ქცევა;

ღალატ: ძალიან პიროვნული ინფორმაციის გაზიარებისას ჩვეულებრივ ვგულისხმობთ, რომ მსმენელი ამის შესახებ არავის ეტყვის, ზოგჯერ კიდევაც ვთხოვთ მას ამის შესახებ, მაგრამ სამწუხაროდ საკმაოდ ხშირად ჩვენი საიდუმლოებები მჟღავნდება; ამის მიზეზი შეიძლება სულაც არ იყოს ბოროტი განზრახვა, ვინაიდან ზოგადად ადამიანებს უჭირთ არ თქვან ის, რაც იციან.

ყოველივე ზემოთქმული არ ნიშნავს იმას, რომ ჩვენ უარი უნდა ვთქვათ თვითგახსნაზე – მისი პოზიტიური შედეგები გვეხმარება გვექონდეს ნორმალური სოციალური ცხოვრება. თვითგახსნის პოტენციური საშიშროებების აცილება გულისხმობს იმას, რომ გავიაზროთ და შევარჩიოთ როდის, ვისთან და რა ტიპის ინფორმაცია გავცეთ; და ყოველთვის გვახსოვდეს, რომ ადამიანთა უმეტესობას ძალიან, ძალიან უჭირს საიდუმლოს შენახვა.

ძალაუფლების ბალანსი

ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში ჩართულ ადამიანებს აქვთ მეტ-ნაკლებად განსხვავებული ინტერესები და შეხედულებები და ამიტომ საკუთარი მიზნების მისაღწევად საკმაოდ ხშირად ცდილობენ ზეგავლენა მოახდინონ ერთმანეთზე. ამასთან დაკავშირებით განვიხილავთ სოციალური ძალაუფლების ცნებას. როგორც უკვე აღვნიშნეთ სოციალური გავლენებისადმი მიძღვნილ თავში, *სოციალური ძალაუფლება გულისხმობს ადამიანის შესაძლებლობას, განზრახ მოახდინოს გავლენა სხვა ადამიანის აზრებზე, გრძნობებსა და ქცევაზე*. სხვადასხვა ურთიერთობებში პარტნიორებს ზეგავლენის მოხდენის მეტ-ნაკლებად განსხვავებული შესაძლებლობები აქვთ, ანუ ძალაუფლების ბალანსი განსხვავებულია.

ძალაუფლების ბალანსი:

ურთიერთობის პარტნიორების მიერ ზეგავლენის მოხდენის მეტ-ნაკლებად განსხვავებული შესაძლებლობები.

მრავალი კვლევა მიეძღვნა ძალაუფლების ბალანსს მეუღლეებს შორის და შეყვარებულებს შორის. უმეტეს შემთხვევაში პარტნიორები მიუთითებდნენ ძალთა თანაბარი ბალანსის შესახებ. შედარებით ნაკლები წყვილი მიუთითებდა მამაკაცის დომინანტობის შესახებ და კიდევ უფრო მცირე რაოდენობის წყვილებში აღმოჩნდა დომინანტური ქალი. თუმცა აქვე ისიც უნდა აღვნიშნოთ, რომ რესპონდენტთა პასუხები შეიძლება რამდენადმე განსხვავდებოდეს რეალობისაგან იმის გამო, რომ რესპონდენტები ცდილობდნენ პასუხების „შელამაზებას“ ან ნაკლებად აცნობიერებდნენ პარტ-

ნიორის გაგლენას მათზე. საინტერესოა, რომ ზოგადად ურთიერთობით კმაყოფილების უფრო მაღალი მაჩვენებელი დაფიქსირდა თანაბარი, პარტნიორული ურთიერთობების შემთხვევაში და იმ ურთიერთობებში, სადაც დომინირებდა მამაკაცი, ხოლო ურთიერთობები ქალის დომინირებით ნაკლებ დამაკმაყოფილებელი იყო ორივე პარტნიორისათვის.

ძალაუფლების თანაბარი განაწილება შეიძლება მიღწეულ იქნეს სხვადასხვა გზით: პარტნიორებმა შეიძლება ერთად მიიღონ ყველა გადაწყვეტილება, შეიძლება თითოეულს ჰქონდეს თავისი პასუხისმგებლობის სფერო და შეიძლება ორივე ეს მიდგომა გამოყენებული იყოს გარკვეული თანაფარდობით. მონაცემების თანახმად, ეს უკანასკნელი მიდგომა ყველაზე მეტადაა გავრცელებული ქორწინებით კმაყოფილ და ბედნიერ ოჯახებში.

როგორც არ უნდა იყოს ძალთა ბალანსი ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში და რა ტიპის ურთიერთობებზეც არ უნდა იყოს ლაპარაკი, *ძალთა ბალანსის განმსაზღვრელი ძირითადი ფაქტორებია სოციალური ნორმები, რესურსების თანაფარდობა და ნაკლები დაინტერესების პრინციპი.*

სოციალური ნორმები: ძალთა ბალანსი ურთიერთობებში ხშირად განისაზღვრება საზოგადოებაში მიღებული წარმოდგენებით იმის შესახებ, თუ რა არის მართებული და მისაღები. თვალსაჩინო მაგალითია წარმოდგენები ოჯახში ქალისა და მამაკაცის როლის შესახებ. ტრადიციული პატრიარქალური საზოგადოება ლიდერის, ოჯახის უფროსის როლს ანიჭებს მამაკაცს. ამ წარმოდგენების მატარებელი ადამიანები აყალიბებენ შესაბამის ურთიერთობებს. ასევე მოქმედებს ჩვენზე სოციალური ნორმები სხვა სფეროებთან და ურთიერთობებთან დაკავშირებით.

რესურსების თანაფარდობა: პარტნიორების ძალაუფლების თანაფარდობაზე გაგლენას ახდენს აგრეთვე მათ ხელთ არსებული რესურსების თანაფარდობა. აქ რესურსებში იგულისხმება ყველაფერი, რაც შეიძლება გამოყენებულ იქნას მოთხოვნილებათა

დაკმაყოფილებისა და მიზნების მიღწევისათვის, და ასევე მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებისა და მიზნების მიღწევისათვის ხელის შესაშლელად. მეტი რესურსების მქონე პარტნიორს სიტუაციაზე გავლენის მეტი შესაძლებლობა აქვს და შესაბამისად ფლობს მეტ სოციალურ ძალაუფლებას. რესურსებად შეიძლება განვიხილოთ ცოდნა, გამოცდილება, ინტელექტი, ფინანსები, სოციალური სტატუსი, სილამაზე, უნარები და სხვა ბევრი რამ.

ნაკლები დაინტერესების პრინციპი: ეს პრინციპი მდგომარეობს იმაში, რომ ურთიერთობებში ნაკლებად დაინტერესებული პარტნიორი ფლობს მეტ ძალაუფლებას. როდესაც ორივე პარტნიორი ერთნაირად მიჯაჭვული და ერთგულია ერთმანეთისადმი, მათ შორის არსებობს ძალთა ბალანსი. ძალთა ბალანსი დარღვეულია იმ შემთხვევაში, როდესაც ერთი პარტნიორი უფრო მეტად არის დამოკიდებული მოცემულ ურთიერთობებზე ან მეტად არის დაინტერესებული ამ ურთიერთობების გაგრძელებაში. თითქოს არსებობს ფარული შეთანხმება, რომ უფრო დაინტერესებული და დამოკიდებული პარტნიორი მიდის მეტ დათმობებზე, რათა შეინარჩუნოს ურთიერთობები.

ყოველივე ზემოთქმულთან ერთად ხაზგასასმელია, რომ ცალსახად ასიმეტრიული ურთიერთდამოკიდებულების მქონე ურთიერთობები არადაკმაყოფილებელია ორივე პარტნიორისათვის და მათ ტენდენცია აქვთ გარკვეული დროის შემდეგ გახდნენ უფრო დაბალანსებული ან შეწყვიტონ არსებობა. საერთოდ, უსამართლო ურთიერთობები დაკავშირებულია კმაყოფილების ნაკლებ ხარისხთან როგორც „მჩაგვრელის“, ასევე „ჩაგრულის“ მხრიდან, თუმცა ამ უკანასკნელის შემთხვევაში უკმაყოფილება უფრო ძლიერია. ამდენად, თანაბარი, პარტნიორული ურთიერთობები მეტი კმაყოფილებისა და ბედნიერების მომტანია მასში ჩართული ორივე მხარისათვის.

კმაყოფილება და ერთგულება

ინტერპერსონალური ურთიერთობების მნიშვნელოვანი ასპექტებია კმაყოფილება და ერთგულება. მათ შორის არსებობს მჭიდრო კავშირი, მაგრამ ისინი სრულიად განსხვავებული მოვლენებია. შეიძლება ადგილი ჰქონდეს ერთ-ერთ მათგანს და არ ჰქონდეს ადგილი მეორეს. ამის კლასიკური მაგალითია მეუღლეებს შორის ისეთი ურთიერთობები, რომელთა დროსაც ორივე საკმაოდ უკმაყოფილოა თავისი ოჯახური ურთიერთობებით, მაგრამ არც ერთი არ აპირებს განქორწინებას. და პირიქით, ურთიერთობით კმაყოფილი შეყვარებული წყვილს ამ ურთიერთობას, ვინაიდან უნდა ოჯახი შექმნას სხვა მონაცემების მქონე ადამიანთან.

კმაყოფილება გარკვეულწილად დამოკიდებულია ობიექტურ რეალობაზე, მაგრამ ის მაინც სუბიექტური ფენომენია, ვინაიდან გამოსატყვის ადამიანის დამოკიდებულებას მოცემული ურთიერთობისადმი. *ურთიერთობით კმაყოფილება არის ადამიანის მიერ ურთიერთობათა ხარისხის სუბიექტური შეფასება.* ჩვენ მიერ ურთიერთობით კმაყოფილებას განსაზღვრავს სხვადასხვა ფაქტორი.

ურთიერთობით კმაყოფილების მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია მოცემული ურთიერთობიდან მიღებული ჯილდოები: რაც უფრო მეტ ჯილდოს ვიღებთ ურთიერთობიდან, მით უფრო კმაყოფილები ვართ მისით. კვლევითი მონაცემები ადასტურებენ დადებით კორელაციას მიღებულ ჯილდოებსა და ურთიერთობით კმაყოფილებას შორის.

ურთიერთობით კმაყოფილებას განსაზღვრავს აგრეთვე მასთან დაკავშირებული დანახარჯები: მეტი დანახარჯები იწვევს ნაკლებ კმაყოფილებას. აქვე უნდა ხაზგასმით გაემიჯნოთ ერთმანეთისაგან ურთიერთობის დანახარჯი და ურთიერთობის მსხვერპლი. *დანახარჯებში იგულისხმება ცალსახად უსიამოვნოდ, უარყოფითად აღქმული მოვლენები.* მაგალითად, როდესაც პარტნიორი გვიწყობს ისტერიკას, გვარცხვენს მეგობრებში ან გვატყუებს. ამის-

გან განსხვავებით, *მსხვერპლი გულისხმობს ისეთ მოქმედებებს, რომლებიც მიმართულია პარტნიორის ან მასთან ურთიერთობების სასიკეთოდ და ითხოვს საკუთარ პირად ინტერესებზე უარის თქმას.* მაგალითად, მსხვერპლი შეიძლება იყოს ძმაცაცებთან ერთად რაგბის ფინალურ მატჩზე წასვლის ნაცვლად საცოლის ბაბუას იუბილეზე წასვლა, ან მთელი საღამო დედამთილის მითითებების გულისყურით მოსმენა. ძალიან საინტერესოა ის, რომ კვლევების თანახმად, ურთიერთობის გაუმჯობესებისაკენ მიმართული მსხვერპლი პოზიტიურ კორელაციაშია კმაყოფილებასა და ერთგულებასთან.

ურთიერთობით კმაყოფილებაზე გავლენას ახდენს აგრეთვე *შედარების დონე*: ჩვენ ჩამოყალიბებული გვაქვს გარკვეული წარმოდგენები სასურველი ურთიერთობების შესახებ და რაც უფრო მეტია განსვლა ამ სასურველ ურთიერთობებთან, მით მეტია უკმაყოფილების ტენდენცია.

ურთიერთობით კმაყოფილების დეტერმინანტებს მიეკუთვნება ამა თუ იმ ფაქტორის გავლენით შექმნილი *მოლოდინები*. მოლოდინებისაგან არსებითი განსვლა, იმედგაცრუება ნეგატიურად წარმოგვიდგენს მოცემულ ურთიერთობას.

ურთიერთობით კმაყოფილების მნიშვნელოვანი ფაქტორია აღქმული *სამართლიანობა*. მაშინაც კი, როდესაც ურთიერთობები ძალიან დამაჯილდოებელია, ისინი შეიძლება არადაამაკმაყოფილებელი იყოს, თუ ვთვლით, რომ უსამართლოა. საქმიან ურთიერთობებში, მეგობრობასა თუ სიყვარულში ნეგატიურად ვრეაგირებთ ასიმეტრიულ ურთიერთობებზე, რომლებშიც ერთი ადამიანი ბევრად მეტს გასცემს ან ბევრად ნაკლებს იღებს. ასეთ ურთიერთობებში ერთმნიშვნელოვნად ნაკლებია კმაყოფილება, ვიდრე დაბალანსებულ ურთიერთობებში.

კმაყოფილება ერთგულების მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია, მაგრამ ეს ორი ცვლადი ცალსახად არ არიან ერთმანეთთან დაკავშირებულნი. *ერთგულებას განსაზღვრავს ყველა ძალა, რომლე-*

ბიც უბიძგებს ადამიანს ურთიერთობის გაგრძელებისაკენ. კმაყოფილების გარდა ურთიერთობებისადმი ერთგულებაზე გავლენას ახდენს სხვა ფაქტორებიც.

უპირველეს ყოვლისა, ესაა *მიზიდულობა მოცემული პარტნიორისადმი*. თუ გვიყვარს სხვა ადამიანი, ვიღებთ სიხარულსა და სიამოვნებას მასთან ურთიერთობისგან, კარგად ვუგებთ და ვეწეობით ერთმანეთს, მაშინ გვექნება ურთიერთობის გაგრძელების თუ გაუმჯობესების ძლიერი მოტივაცია.

სხვადასხვა ადამიანისთვის ერთგულების მეტ-ნაკლებად მნიშვნელოვანი ფაქტორია *მორალური ვალდებულებები*. ისეთი ღირებულებები, როგორცაა ვალდებულება, პასუხისმგებლობა, სინდისი ადამიანებს უბიძგებს გარკვეული მიმართულებით და გავლენას ახდენს მათ აქტივობაზე. თუმცა ამ განზომილებაში ადამიანები ძალიან განსხვავდებიან ერთმანეთისგან და თავიანთ ცხოვრებაში განსხვავებული ხარისხით ორიენტირებენ მორალზე.

მოცემული ურთიერთობისადმი ერთგულების ფაქტორია აგრეთვე ურთიერთობის გაწყვეტასთან დაკავშირებული *მაღალი საფასური*. ის უბიძგებს ადამიანს შეინარჩუნოს ურთიერთობა. საფასურში იგულისხმება არასასურველი ფინანსური, სოციალური, იურიდიული და სხვა სპეციფიკური შედეგები. შეიძლება ადგილი არ ჰქონდეს არც პარტნიორისადმი მიზიდულობას და არც მორალურ ფაქტორს და ადამიანმა უარი თქვას ურთიერთობის გაწყვეტაზე მხოლოდ დაკავშირებული მაღალი საფასურის გამო.

მოცემული ურთიერთობისადმი ერთგულების შენარჩუნების მნიშვნელოვანი ფაქტორია *ალტერნატივების არსებობა*. ჩვენ იძულებული ვართ გავაგრძელოთ არადამაკმაყოფილებელი ურთიერთობები, როდესაც არ არსებობს მათი ალტერნატივა. რა თქმა უნდა, ადამიანმა შეიძლება უარი თქვას სამსახურზე და დარჩეს უმუშევარი, ან განქორწინდეს და დარჩეს მარტოხელა, მაგრამ მის გადაწყვეტილებაზე მნიშვნელოვან გავლენას მოახდენს ალტერნატივის არსებობის ფაქტორი. შეიძლება ალტერნატივა არ არსებობ-

დეს საერთოდ და შეიძლება ის მოცემულ არადაამაკმაყოფილებელ ურთიერთობაზე ბევრად უარესი იყოს. ორივე შემთხვევაში ჩვენ გვექნება ძლიერი ბიძგი არსებული ურთიერთობის შენარჩუნებისაკენ. გარდა ამისა, არა მხოლოდ ალტერნატივების არსებობა ახდენს გავლენას ერთგულებაზე, არამედ ერთგულებაც ახდენს გავლენას ალტერნატივების არსებობაზე. ამაში იგულისხმება ის, რომ თავისი ურთიერთობებისადმი ძალიან ერთგული ადამიანები მიდრეკილი არიან აღმოცენებული ალტერნატივების უარყოფისა და გაუფასურებისაკენ. გარდა ამისა, ასეთი ადამიანები ნაკლებ ყურადღებასაც აქცევენ შესაძლო ალტერნატივებს, იქნება ეს სასიყვარულო, საქმიანი თუ სამომხმარებლო ურთიერთობები.

ურთიერთობებში ყოველთვის გვაქვს ჩადებული გარკვეული *წვლილი*, ზოგჯერ მეტი, ზოგჯერ ნაკლები. ურთიერთობებში ჩადებულ წვლილში იგულისხმება დრო, ენერჯია, ფული, ემოციები და სხვა რესურსები. რაც უფრო მეტი გვაქვს ჩადებული ურთიერთობებში, მით უფრო ძვირფასია ისინი ჩვენთვის. ჩვენ ვეჭვობებით ურთიერთობებს ჩვენივე წვლილით მათში. ოჯახში ჩადებული წვლილი მისი სიმტკიცის არსებითი საყრდენია, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ოჯახურ ურთიერთობებს კრიზისული პერიოდის გავლა უწევთ.

რეალურ ცხოვრებაში ადამიანებს რეალური ურთიერთობები აქვთ და ეს ურთიერთობები გარკვეულწილად წამოჭრის ხოლმე სხვადასხვა პრობლემასა და უკმაყოფილებას. *რეაქციები ურთიერთობით უკმაყოფილებაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ურთიერთობის შემდგომ განვითარებაზე*. გონიერი პარტნიორები უპირატესობას ანიჭებენ უკმაყოფილებაზე ისეთ რეაქციებს, რომლებიც შემდგომში უფრო სასიკეთო იქნება ურთიერთობისათვის. რა თქმა უნდა, ხშირად უკმაყოფილებაში ჩართულია ძლიერი ემოციები და მათი კონტროლი არც ისე ადვილია. მაგრამ ირკვევა, რომ ადამიანები საკმაოდ განსხვავებულად წარმართავენ კომუნიკაციას ურთიერთობით უკმაყოფილების შემთხვევაში და შესაბამისად

განსხვავებულ მიმართულებას აძლევენ მოცემული ურთიერთობის მომავალს.

კვლევები აჩვენებს, რომ ბედნიერსა და უბედურ წყვილებს აქვთ პარტნიორის ქცევის მიზეზების ატრიბუციის განსხვავებული სტილი, ისინი განსხვავებული ტიპის ფაქტორებს მიაწერენ პარტნიორის არადამაკმაყოფილებელ ქცევას. კერძოდ, *ბედნიერ წყვილებს აქვთ პარტნიორის ქცევის ახსნის პოზიტიური სტილი: ტენდენცია აქვთ პარტნიორის ნეგატიური ქცევა ახსნან გარეგანი, დროებითი და პარტნიორისაგან დამოუკიდებელი მიზეზებით. ამ შემთხვევაში ქცევისათვის მიცემული ინტერპრეტაცია ამართლებს პარტნიორს, უხსნის მას პასუხისმგებლობას ნეგატიური, არასასურველი მოვლენებისათვის. პარტნიორის პოზიტიურ ქცევას კი ბედნიერი წყვილები ხსნიან შინაგანი, მუდმივი და განზრახული მიზეზებით, პარტნიორის მუდმივი პოზიტიური მახასიათებლებით.* მეორე მხრივ, უბედური წყვილები უფრო ხშირად პოზიტიურ ქცევას ხსნიან დროებითი, გარეგანი და პარტნიორისაგან დამოუკიდებელი მიზეზებით, ხოლო უარყოფითს – შინაგანი, მუდმივი და განზრახული მიზეზებით. პაემანზე დაგვიანება შეიძლება მივაწეროთ პარტნიორის ჩვენდამი უპატივცემლობას ან ტრანსპორტის საცობებს, ადუღებისას გადმოსული რძე – პარტნიორის ბოროტ განზრახვას ან გადაღლილობას, რემონტზე უარი – სიზარმაცესა და სიძუნწეს ან მომჭირნეობასა და კეთილგონიერებას. ერთი ქალი ამბობს: „ჩემი ქმარი ისეთი უყურადღებო მამაა, რომ ბავშვის დაბადების დღეც კი დაავიწყდა“, მეორე ქალი კი ამ შემთხვევაში იტყვის: „ჩემს ქმარს იმდენი საქმე აქვს სამსახურში, რომ ბავშვის დაბადების დღეც კი დაავიწყდა“. ერთი ქმარი ამბობს: „ჩემი ცოლი ისეთი ჩერჩეტია, რომ ერბოკვერცხიც კი ეწევა“, მეორე ქმარი კი იტყვის: „ეს ტაფა არ ვარგა, ერბოკვერცხსაც კი ვერ შეწვა“.

ფილმებსა და მხატვრულ ნაწარმოებებში ხშირად შეეხებიან ხოლმე უახლოესი ადამიანის ქცევის ატრიბუციას და ცხადად და თვალსაჩინოდ წარმოაჩენენ ინტერპერსონალური ურთიერთობის ამ ასპექტის მნიშვნელოვნებას. ეს ორი ძალიან მნიშვნელოვანი

ცვლადი – ატრიბუციის სტილი და ურთიერთობით კმაყოფილება – ერთმანეთზე ახდენენ გავლენას. ერთი მხრივ, ბედნიერი წყვილები უფრო მიდრეკილი არიან ჰქონდეთ პარტნიორის ქცევის ახსნის პოზიტიური სტილი და მეორე მხრივ, ახსნის პოზიტიური სტილი ხელს უწყობს ურთიერთობით კმაყოფილებას. პარტნიორის კრიტიკას, დადანაშაულებას ეგოიზმში, უპასუხისმგებლობასა და სხვა არაკეთილსასურველ მახასიათებლებში ტენდენცია აქვს გამოიწვიოს ან გააძლიეროს უკმაყოფილებისა და უბედურების განცდა, პარტნიორის ნეგატიური შეფასება და ემოციური გაუცხოება. პარტნიორის მოქმედების პოზიტიურ ინტერპრეტაციებსა და სულგრძელ ატრიბუციებს კი ტენდენცია აქვს შეინარჩუნოს კეთილგანწყობა და ხელი შეუწყოს პრობლემის კონსტრუქციულ გადაწყვეტას.

საკონტროლო შეკითხვები მერვე თავისათვის:

1. აღწერეთ ინტერპერსონალური ურთიერთობების კომპონენტები.
2. რა არის სოციალური როლი?
3. რა განსხვავებაა როლის აღებასა და როლის შექმნას შორის?
4. რა განსხვავებაა ურთიერთობების ფორმალურსა და არაფორმალურ წესებს შორის?
5. რა განსხვავებაა ურთიერთობების ზოგადსა და სპეციფიკურ წესებს შორის?
6. დაახასიათეთ ჯილდოების ექვსი ტიპი სპეციფიკურობისა და კონკრეტულობის განზომილებების მიხედვით.
7. რას ნიშნავს ურთიერთობების დანახარჯები?
8. აღწერეთ ურთიერთობების შედეგების შეფასების სამი ძირითადი გზა.
9. აღწერეთ ურთიერთობებიდან მიღებული ფსიქოლოგიური ჯილდოების ძირითადი ტიპები.
10. რას ნიშნავს ურთიერთობების თავსებადი და არათავსებადი შედეგები?
11. აღწერეთ ურთიერთობების შედეგების შეთანხმების სამი ძირითადი გზა.
12. რა არის თვითგახსნა?
13. რა არის აღწერითი თვითგახსნა?
14. რა არის შეფასებითი თვითგახსნა?
15. აღწერეთ თვითგახსნის ძირითადი მიზეზები.
16. რა განსხვავებაა ქალებსა და მამაკაცებს შორის თვითგახსნასთან დაკავშირებით?
17. აღწერეთ თვითგახსნის ძირითადი საშიშროებები.
18. რას ნიშნავს სოციალური ძალაუფლება და ძალაუფლების ბალანსი?
19. როგორ შეიძლება იყოს მიღწეული ძალაუფლების თანაბარი განაწილება?
20. აღწერეთ ძალაუფლების ბალანსის განმსაზღვრელი ძირითადი ფაქტორები.
21. რატომ არის საჭირო ურთიერთობებში ძალაუფლების ბალანსი?
22. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ურთიერთობით კმაყოფილების განმსაზღვრელი ძირითადი ფაქტორები.
23. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ურთიერთობისადმი ერთგულების განმსაზღვრელი ძირითადი ფაქტორები.
24. აღწერეთ ურთიერთობის პარტნიორის ქცევის მიზეზების ატრიბუციის პოზიტიური და ნეგატიური სტილები.

სოციალური ჯგუფები

9



ჯგუფის ცნება

ჯგუფში გაერთიანების მიზეზები

ჯგუფის ძირითადი მახასიათებლები

- ჯგუფის მიზნები
- ჯგუფური ნორმები
- შემადგენლობის ერთგვაროვნება
- ზომა
- არსებობის ხანგრძლივობა
- აქტივობების რაოდენობა
- ჯგუფის შეკავშირებულობა

ჯგუფური როლები და ლიდერობა

სოციალური გაადვილება და სოციალური შეკავება

სოციალური სიზარმაცე

გადაწყვეტილების მიღება ჯგუფში

- ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღების სქემები
- ჯგუფური პოლარიზაცია
- ჯგუფური თანამოაზრეობა

დენდივიდუალიზაცია

- ანონიმურობა
- ჯგუფის ზომა

ჯგუფის ცნება

პირობითი ჯგუფი:

რაიმე საერთო
ნიშნით ან
ნიშნებით
გაერთიანებული
ადამიანთა
ერთობლიობა.

ფსიქოლოგიაში სიტყვა „ჯგუფი“ იხმარება ორი მნიშვნელობით: პირობითი ჯგუფის მნიშვნელობით და სოციალური ჯგუფის მნიშვნელობით. *პირობითი ჯგუფი წარმოადგენს რაიმე საერთო ნიშნით ან ნიშნებით გაერთიანებულ ადამიანთა ერთობლიობას.* პირობითი ჯგუფის წევრებს შეიძლება არანაირი ურთიერთობა არ ჰქონდეთ ერთმანეთთან და საერთოდ არც იცნობდნენ ერთმანეთს. პირობითი ჯგუფის მაგალითებია: ჩვენი უნივერსიტეტის პირველკურსელები, ოცდაათ წლამდე ასაკის ქართველი არქიტექტორები, წლეგანდელ ეროვნულ გამოცდებში მონაწილე აბიტურიენტები, ჩვენი სკოლის ღურჯთვალა გოგონები, მსუბუქი მრეწველობის სამინისტროს ფრანგულის მცოდნე თანამშრომლები და მრავალი სხვა.

სოციალური ჯგუფი:

ორი ან მეტი
ინდივიდი,
რომელთაც აქვთ
საერთო მიზნები
და
ჩამოყალიბებული
ურთიერთობები,
აგრეთვე არიან
გარკვეულწილად
ურთიერთდამო-
კიდებული და
აღიქვამენ
საკუთარ თავს
ერთი ჯგუფის
ნაწილად.

პირობითი ჯგუფისაგან განსხვავებით სოციალური ჯგუფის წევრებს აუცილებლად აქვთ ურთიერთობა და აგრეთვე საერთო მიზანი ან მიზნები. სოციალური ჯგუფის მაგალითებია: მშენებლობის მუშათა ბრიგადა, სტუდენტების აკადემიური ჯგუფი, რაგბის გუნდი, მომღერალთა კვარტეტი, მოცეკვავეთა დასი, ერთი დეპარტამენტის თანამშრომლები. ჩვეულებრივ ჩვენ არ ვხმარობთ ტერმინებს „პირობითი ჯგუფი“ და „სოციალური ჯგუფი“ და ვიყენებთ უბრალოდ სიტყვას „ჯგუფი“, ვინაიდან სრულიად უპრობლემოდ ვასკვნიტ კონტექსტიდან, თუ რომელ ჯგუფზეა ლაპარაკი. ამ თავში ჯგუფების შესახებ საუბარი გვექნება სოციალური ჯგუფის მნიშვნელობით.

არსებობს სოციალური ჯგუფის სხვადასხვა განმარტება. ისინი მეტ-ნაკლებად განსხვავდება ერთმანეთისგან, მაგრამ ყველა ეს განმარტება ხაზს უსვამს ჯგუფში საერთო მიზნის არსებობას. ჩვენ სამუშაო განმარტებად ავიღებთ შემდეგს:

სოციალური ჯგუფი შედგება ორი ან მეტი ინდივიდისგან, რომელთაც აქვთ საერთო მიზნები და ჩამოყალიბებული

ურთიერთობები, აგრეთვე არიან გარკვეულწილად ურთიერთ-დამოკიდებული და აღიქვამენ საკუთარ თავს ამ ჯგუფის ნაწილად.

ამ განმარტებაში საზგასმულია ჯგუფისათვის მნიშვნელოვანი რამდენიმე ასპექტი:

- (1) ჯგუფის წევრებს აქვთ საერთო მიზანი ან მიზნები;
- (2) ჯგუფის წევრები ამა თუ იმ სახით ურთიერთქმედებენ ერთმანეთთან გარკვეული დროის განმავლობაში;
- (3) ჯგუფის წევრები მეტ-ნაკლებად არიან ურთიერთდამოკიდებული, რამდენადაც ერთი ადამიანის ქმედება აისახება მეორეზე;
- (4) ჯგუფის წევრები თავიანთ თავს ჯგუფის ნაწილად აღიქვამენ და აქვთ „ჩვენ“ განცდა.

ჯგუფები ერთმანეთისაგან ამ ასპექტების სიძლიერის მიხედვით განსხვავდება. მაგალითად, სამარშრუტო ტაქსში მსხდომი ადამიანების საერთო მიზანია ერთი მიმართულებით გადაადგილება და მათი ურთიერთქმედება გამოიხატება მხოლოდ იმაში, რომ ხელი არ შეუშალონ ერთმანეთს ამ პატარა სივრცეში განთავსებასა და მოძრაობაში. ამ ჯგუფისაგან განსხვავებით, რაგბის გუნდის მიზანი უფრო მკაფიოდაა ჩამოყალიბებული და ურთიერთდამოკიდებულება, ურთიერთქმედება და „ჩვენ“ განცდაც ძალიან ძლიერია.

ჯგუფში გაერთიანების მიზეზები

ამა თუ იმ ჯგუფში გაერთიანებას შეიძლება ჰქონდეს მრავალი სხვადასხვა მიზეზი. ყველა ეს მიზეზი შეიძლება დაჯგუფდეს სამ ძირითად კატეგორიად:

ჯგუფები გვეხმარებიან ისეთი მიზნების მიღწევაში, რომლებსაც მარტო ვერ მივაღწევთ ან უფრო ძნელად მივაღწევთ, მაგალითად, თქვენ შეიძლება მარტო ააშენოთ სახლი, მაგრამ სხვებთან ერთად უფრო უკეთესად და სწრაფად გააკეთებთ ამას;

ამა თუ იმ ჯგუფისადმი კუთვნილება უზრუნველყოფს გარკვეულ ცოდნასა და ინფორმაციას, რომლებიც წინააღმდეგ შემთხვევაში მიუღწეველი იქნებოდა;

ჯგუფები გვეხმარებიან დავიკმაყოფილოთ მნიშვნელოვანი ფსიქოლოგიური და სოციალური მოთხოვნილებები, მათ შორისაა სიყვარულისა და ყურადღების გაცემისა და მიღების მოთხოვნილება, მიკუთვნებულობისა და სოციალური იდენტურობის მოთხოვნილება, უშიშროების განცდის მოთხოვნილება.

ჯგუფის ძირითადი მახასიათებლები

მთელი ცხოვრების განმავლობაში გვიხდება ვიყოს მრავალი სხვადასხვა ჯგუფის წევრი. ეს ჯგუფები განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან სხვადასხვა მახასიათებლის მიხედვით. მათ შორის ძირითადად გამოყოფენ ჯგუფის მიზნებს, ჯგუფურ ნორმებს, შემადგენლობის ერთგვაროვნებას, ზომას, არსებობის ხანგრძლივობას, აქტივობების რაოდენობასა და ჯგუფის შეკავშირებულობას.

ჯგუფის მიზნები

ჯგუფებს აქვთ ძალიან განსხვავებული ხასიათი იმის მიხედვით, თუ რა მიზნით არიან გაერთიანებული. სპორტული გუნდი, პოლიტიკური პარტია და ფეხსაცმელების ფაბრიკა სრულიად განსხვავებული მახასიათებლის მატარებელი არიან უპირველეს ყოვლისა მათი მიზნების პრინციპული განსხვავებულობის გამო.

ჯგუფის მიზანი გვაწვდის ძირითად ინფორმაციას ჯგუფის შესახებ. ჯგუფის წევრებს ყოველთვის აქვთ სულ მცირე ერთი საერთო მიზანი, საერთო ინტერესი, რის გამოც გაერთიანდნენ ჯგუფში. ადამიანები შეიძლება ჯგუფში გაერთიანდნენ ბიზნეს-გეგმის დასაწერად, სტატისტიკის სასწავლად, დროის მხიარულად გასატარებლად, რემონტის გასაკეთებლად, ფრენბურთის სათამაშოდ.

ჯგუფური ნორმები

ჯგუფური ნორმები სოციალური ჯგუფის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია. მათი საშუალებით ხდება ჯგუფის წევრთა ქცევის რეგულირება. ჩვენ უკვე შევეხეთ ნორმებს სოციალური გავლენებისადმი მიძღვნილ თავში და აღვნიშნეთ, რომ ჯგუფური ნორმები არის ჯგუფში არსებული მოთხოვნები და მოლოდინები თავიანთი წევრების მიმართ. ჯგუფური ნორმები წარმოადგენენ ჯგუფის წევრთა კონტროლისათვის განკუთვნილ, ჯგუფის მიერ დადგენილ ნაგულისხმევ ან განცხადებულ წესებს. ისინი განსაზღვრავენ იმას, თუ როგორ უნდა მოიქცნენ ან არ მოიქცნენ ჯგუფის წევრები ამა თუ იმ სიტუაციაში.

ჯგუფური ნორმები გარკვეულწილად ასახავენ საზოგადოებრივ, ანუ სოციალურ ნორმებს – სასურველი და არასასურველი ქცევის წესებს, რომლებიც ფუნქციონირებენ იმ

საზოგადოებაში, რომელსაც ეკუთვნის ჯგუფი. მაგალითად, სტუმრისათვის საჭმლის მირთმევის ინტენსიური შეთავაზება სოციალური ნორმაა სამეგრელოში მაშინ, როდესაც კახეთში სტუმარს ნაკლები დაუინებით სთხოვენ მიირთვას საჭმელი. შესაბამისად, მეტია ალბათობა, რომ კონკრეტულ მეგრულ და კონკრეტულ კახურ ოჯახში იქნება სათანადო ჯგუფური ნორმა. თუმცა სხვადასხვა მეგრულ, ისევე როგორც სხვადასხვა კახურ ოჯახში საჭმლის მირთმევის შეთავაზების ინტენსივობა იქნება რამდენადმე განსხვავებული. ჯგუფები უმეტესწილად საკმაოდ მკაცრად ითხოვენ თავიანთი ნორმების დაცვას. ამიტომ ჯგუფში გაწევრებისა და მასში დარჩენის მსურველი წევრები იღებენ ჯგუფის ნორმებს. წინააღმდეგ შემთხვევაში ისინი აღმოჩნდებიან ჯგუფის გარეთ.

მიუხედავად ჯგუფური ნორმების მდგრადობისა, ისინი, ისევე როგორც სოციალური ნორმები, დროთა განმავლობაში ამა თუ იმ ფაქტორების გავლენით განიცდიან გარკვეულ სახეცვლილებას და ხდებიან გარემოს შეცვლილი პირობებისათვის უფრო შესაბამისი. ეს ზოგჯერ ხდება თავისთავად და უმტკივნეულოდ, ზოგჯერ კი გარკვეული დაძაბულობისა და შესაძლოა კონფლიქტის შედეგად.

შემადგენლობის ერთგვაროვნება

ჯგუფი შედგება მეტ-ნაკლებად ერთნაირი მახასიათებლების მქონე ადამიანებისგან. ამ მახასიათებლებში მოიაზრება ყველაფერი, რითიც შეიძლება ადამიანები განსხვავდებოდნენ ერთმანეთისაგან: სქესი, ასაკი, ღირებულებები, შეხედულებები, ცოდნა, გამოცდილება, ინტერესები, პიროვნული თვისებები, უნარები. ჯგუფის შემადგენლობის ერთგვაროვნებას გარკვეული შედეგები აქვს ჯგუფური მუშაობის ეფექტურობისათვის. ჯგუფური მიზნიდან გამომდინარე, ზოგჯერ უმჯობესია ჯგუფი დაკომპლექტდეს უფრო ერთნაირი ადამიანებისაგან, ზოგჯერ – განსხვავებულებისგან.

ზომა

უმცირესი ზომის ჯგუფი შედგება ორი ადამიანისგან. ჯგუფის წევრთა რაოდენობის ზრდასთან ერთად იცვლება ურთიერთობის ხასიათიც. ჯგუფის ზომის ძალიან გაზრდასთან დაკავშირებით მის წევრებს აღარ აქვთ პირისპირი კონტაქტი ერთმანეთთან და ასეთ ჯგუფებს ხშირად უწოდებენ „დიდ სოციალურ ჯგუფებს“ იმ ჯგუფებისაგან განსასხვავებლად, რომელშიც წევრებს ერთმანეთთან პირისპირი კონტაქტი აქვთ და მოხსენიებული არიან როგორც „მცირე სოციალური ჯგუფები“.

არსებობის ხანგრძლივობა

ოჯახი შეიძლება არსებობდეს ძალიან ხანგრძლივად და გამოიაროს რამდენიმე თაობა. ამ ხნის განმავლობაში გარკვეული წევრები შემოვლენ ამ ჯგუფში დაბადების ან ქორწინების საშუალებით და გარკვეული წევრები გავლენ გარდაცვალების ან განქორწინების გამო. არსებობის ხანგრძლივობის მიხედვით მეორე უკიდურესობად შეიძლება განვიხილოთ ადამიანები, რომლებიც რამდენიმე წუთით შეიკრიბნენ ორმოში ჩავარდნილი კაცის ამოსაყვანად.

აქტივობების რაოდენობა

ზოგი ჯგუფი ახორციელებს რაღაც ერთი გარკვეული ტიპის აქტივობას, ზოგი – რამდენიმეს, ზოგიც ბევრად მეტს. მაგალითად, ჯგუფში შეკრებილი ადამიანების ერთადერთი საერთო მიზანი შეიძლება იყოს საახალწლო კონცერტზე გუნდური სიმღერით გამოსვლა, მეორე ჯგუფი კი ამ კონცერტისათვის ეძებს შემსრულებლებს, ადგენს რეპერტუარს, ყიდულობს და კერავს კოსტიუმებს, ქირაობს დარბაზს, წერს და აგზავნის მოსაწვევებს და მრავალი სხვა.

ჯგუფის შეკავშირებულობა

ჯგუფის შესახებ მნიშვნელოვან ინფორმაციას გვაძლევს მისი შეკავშირებულობა.

ჯგუფის შეკავშირებულობა:

ჯგუფის წევრების მიერ ჯგუფისადმი მიკუთვნებულობის სურვილის ინტენსივობა.

ჯგუფის შეკავშირებულობა განისაზღვრება როგორც ჯგუფის წევრების მიერ ჯგუფისადმი მიკუთვნებულობის სურვილის ინტენსივობა. რაც უფრო მიმზიდველია ჯგუფი მისი თითოეული წევრისთვის, მით უფრო მაღალია მისი შეკავშირებულობა. შეკავშირებულობას განსაზღვრავს როგორც პოზიტიური, ისე ნეგატიური ძალები.

შეკავშირებულობის განმსაზღვრელი ერთ-ერთი ძირითადი პოზიტიური ფაქტორია ჯგუფის წევრებს შორის არსებული ინტერპერსონალური მიზიდულობა. რაც უფრო მეტად მოსწონთ ჯგუფის წევრებს ერთმანეთი და რაც უფრო კარგი ურთიერთობები აქვთ ერთმანეთთან, მით უფრო მიმზიდველი იქნება თითოეული მათგანისთვის ჯგუფის წევრობა და შესაბამისად მით უფრო მაღალი იქნება ჯგუფის შეკავშირებულობა.

შეკავშირებულობის შემდეგი პოზიტიური ფაქტორია ჯგუფური ურთიერთობების ეფექტურობა. ეფექტურად მომუშავე ჯგუფი ჩვეულებრივ უფრო მიმზიდველია, ვიდრე ისეთი, რომელშიც არასწორად იხარჯება დრო, ენერგია და სხვა რესურსები.

შეკავშირებულობის მესამე პოზიტიური ფაქტორია ჯგუფის მიზნების ინსტრუმენტალობა, ანუ ის, თუ რამდენად გვეხმარება ჯგუფის მიზნების მიღწევა ჩვენი ინდივიდუალური მიზნების მიღწევაში. ამას კი თავის მხრივ განსაზღვრავს ორი რამ: ჯერ ერთი ის, თუ რამდენად დაკავშირებულია ჯგუფის მიზნები ჩვენს ინდივიდუალურ მიზნებთან და მეორეც, ჯგუფის მიერ საკუთარი მიზნების მიღწევის ეფექტურობა. რაც უფრო მეტია თანხვედრა ჯგუფურ და ინდივიდუალურ მიზნებს შორის და რაც უფრო ეფექტურად აღწევს ჯგუფი თავის მიზნებს, მით უფრო მეტად იქნება ჯგუფური მიზანი ინდივიდუალური მიზნის მიღწევის

საშუალება, ანუ ჯგუფურ მიზნებს ექნებათ მეტი ინსტრუმენტული ღირებულება. მაგალითისთვის, ინდივიდუალური და ჯგუფური მიზნების თანხვედრა იქნება უფრო მეტი, როდესაც მუშა თავისი ფაბრიკის აქციონერია, ვიდრე მაშინ, როდესაც ის არ ფლობს აქციებს და მის შემოსავალზე არანაირად არ აისახება ის, თუ რამდენი მოგება ექნება მის ფაბრიკას. ის მიიღებს თავის ფიქსირებულ ხელფასს იმისგან დამოუკიდებლად, თუ როგორი იქნება ამ ფაბრიკის ეფექტურობა.

ჯგუფურ შეკავშირებულობაზე მოქმედი ნეგატიური ძალები არ აძლევენ შესაძლებლობას ჯგუფის წევრებს დატოვონ ჯგუფი იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ისინი განიცდიან უკმაყოფილებას თავიანთი წევრობის გამო. ასეთ ძალებს უპირველეს ყოვლისა მიეკუთვნება *წასვლასთან დაკავშირებული დანახარჯები და მისაღები ალტერნატივების არარსებობა*.

ადამიანი შეიძლება არ წავიდეს ჯგუფიდან იმიტომ, რომ ამ წასვლასთან დაკავშირებული იყოს მისთვის ძალიან მაღალი, მიუღებელი დანახარჯები. მაგალითად, ქალბატონი ჟოზეფინა არ ტოვებს თავისი იტალიური ეზოს სამეზობლოს და არ გადადის საცხოვრებლად შვილის ნახუქარ მშვენიერ დიდ სახლში იმიტომ, რომ ამ შემთხვევაში მას აღარ ექნება შესაძლებლობა უთვალთვალოს სხვა ადამიანების ცხოვრებას და განიხილოს ცხელ-ცხელი ჭორები.

რაც შეეხება მისაღები ალტერნატივის არარსებობას, ამის კლასიკური მაგალითია იძულებითი ერთგულება სამსახურისადმი, რომელიც ადამიანს სრულიად არ აკმაყოფილებს, მაგრამ იქ რჩება, ვინაიდან სხვა სამსახურის შესაძლებლობა უბრალოდ არ არსებობს.

მაღალი შეკავშირებულობა ჩვეულებრივ იწვევს ჯგუფის უფრო ეფექტურ ფუნქციონირებას, თუმცა არა ყოველთვის. როდესაც ჯგუფის წევრებს მოსწონთ ერთად ყოფნა და მათთვის მნიშვნელოვანია ჯგუფური მიზნები, მათი მოტივაცია და ჯგუფური

ნორმებისადმი მორჩილება ძლიერია და ისინი უკეთ მუშაობენ. მაგრამ მაღალი ურთიერთსიმპათია შეიძლება გახდეს დროის არაეფექტური ხარჯვის მიზეზი, ჯგუფური ნორმებისადმი მეტი ერთგულება კი გამოიხატოს ნაკლებად ეფექტურ მუშაობაში. ამას ექნება ადგილი იმ შემთხვევაში, როდესაც ჯგუფური ნორმები მოითხოვენ არა იმას, რომ ვიმუშაოთ ან ვისწავლოთ გულმოდგინედ და კეთილსინდისიერად, არამედ იმას, რომ ნაკლებად დავიძაბოთ და ვიმუშაოთ, და მეტი ვილაპარაკოთ და ვიცელქოთ.

ჯგუფური როლები და ლიდერობა

ჯგუფური ნორმა შეეხება ჯგუფის თითოეულ წევრს. მისგან განსხვავებით ჯგუფური როლი აკონტროლებს ჯგუფის მხოლოდ იმ წევრის ქცევას, რომელიც ასრულებს მოცემულ როლს. ჯგუფში ადამიანები განსხვავებულ საქმეებს აკეთებენ. თითოეული მათგანის მიმართ არსებობს სპეციფიკური მოლოდინები და მათ აქვთ სპეციფიკური უფლება-მოვალეობები. როლური მოლოდინები მეტ-ნაკლებად ცხადაა გამოკვეთილი, მაგრამ ისინი ყველა ემსახურება საერთო მიზნის მიღწევას. ფორმალურ ჯგუფში, რომელიც ყალიბდება ჯგუფის გარეთ არსებული ადამიანების მიერ, როლები უფრო მკაცრად, ცალსახად არის წარმოდგენილი. არაფორმალური ჯგუფი კი აღმოცენდება თავისთავად და როლების განაწილებაც ნაკლებად მკაცრია.

ლიდერი:

ადამიანი, რომელსაც აქვს ჯგუფში ყველაზე დიდი ზეგავლენა და წარმართავს ჯგუფს ჯგუფური მიზნების მისაღწევად.

ჯგუფის განსაკუთრებული როლი არის ლიდერის როლი. ეს არის პოზიცია, რომლის მქონე ადამიანიც წარმართავს საერთო აქტივობას, იღებს გადაწყვეტილებებს, არეგულირებს და კოორდინაციას უწევს ჯგუფის წევრების აქტივობებს. *ლიდერი არის ადამიანი, რომელსაც აქვს ჯგუფში ყველაზე დიდი ზეგავლენა და წარმართავს ჯგუფს ჯგუფური მიზნების მისაღწევად.*

ლიდერად ადამიანი შეიძლება დაინიშნოს და შეიძლება სპონტანურად გახდეს. სპონტანურად წამოწეული ლიდერის

უპირატესობა ისაა, რომ ჯგუფის წევრები თვლიან მას ლიდერობის ღირსად და უფრო უწევენ ანგარიშს. ამიტომ დანიშნული ლიდერის უპირველესი ამოცანაა დაარწმუნოს ჯგუფის წევრები იმაში, რომ ის მართლაც არის ლიდერობის ღირსი.

ლიდერად გახდომას და მის ეფექტურობას განსაზღვრავს ფაქტორების სამი ძირითადი კატეგორია: ლიდერის პიროვნული მახასიათებლები, მისი ქცევის სტილი და სიტუაცია.

ლიდერისათვის საჭირო პიროვნულ მახასიათებლების გამოსავლენად ჩატარდა მრავალი კვლევა და მათი საერთო დასკვნა არის ის, რომ მართალია, გარკვეული მახასიათებლები ხელს უწყობს ეფექტურ ლიდერობას, მაგრამ არ არსებობს მახასიათებლების ისეთი წყება, რომლებიც ეფექტური ლიდერობის გარანტიას იძლევა. ლიდერისათვის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია *ინტელექტი და ჯგუფის ამოცანების შესაბამისი უნარები და ცოდნა*. ლიდერად გახდომისა და ეფექტური ლიდერობის მეტი შანსი აქვს იმ ადამიანს, რომელსაც ყველაზე მეტად შეუძლია დაეხმაროს ჯგუფს მიზნის მიღწევაში, იქნება ეს სახლის აშენება, მხიარულად დროის გატარება, პოლიტიკურ არჩევნებში გამარჯვება თუ როიალის მეცხრე სართულზე ატანა. ლიდერისთვის ასევე მნიშვნელოვანია *ინტერპერსონალური უნარები*, რომელშიც იგულისხმება ისეთი მახასიათებლები, როგორცაა ორგანიზატორული და თანამშრომლური უნარები, აზრის ნათლად ჩამოყალიბების, ურთიერთგაგებისა და ემოციური მდგრადობის უნარები. ლიდერის მნიშვნელოვან მახასიათებლებს მიეკუთვნება აგრეთვე *მოტივაცია*, რომელშიც იგულისხმება პატივმოყვარეობა, სწრაფვა აღიარებისა და მიღწევისკენ. კარგ ლიდერს უნდა უნდოდეს და მოსწონდეს დომინანტობა, ლიდერის პოზიციაში ყოფნა.

ლიდერები განსხვავდებიან ეთმანეთისგან არა მხოლოდ თავიანთი მახასიათებლებით, არამედ თავიანთი ქცევის სტილითაც. ლიდერის სტილის განმსაზღვრელი ერთ-ერთი ძირითადი

განზომილებაა ავტოკრატიულობა-დემოკრატიულობა. ვტოკრატიული ლიდერები იღებენ გადაწყვეტილებას დამოუკიდებლად, დემოკრატიულები – სტიმულს აძლევენ ჯგუფის წევრებს, მონაწილეობა მიიღონ გადაწყვეტილების მიღებაში. ლიდერობის სტილის მეორე განზომილებაა დირექტიულ-რეკომენდაციული განზომილება. ის აღნიშნავს იმას, თუ რამდენად აკონტროლებს ლიდერი მის მიერ დასმული ამოცანების შესრულებას და რამდენად აძლევს ჯგუფის წევრებს თავისუფლებას, იმოქმედონ თავიანთი სურვილისამებრ. ამ ორი განზომილების კომბინირებით ვიღებთ ლიდერობის ოთხ წარმოებულ სტილს. ესენია: ავტოკრატიულ-დირექტიული, ავტოკრატიულ-რეკომენდაციული, დემოკრატიულ-დირექტიული და დემოკრატიულ-რეკომენდაციული. ლიდერობის სტილის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი განზომილებაა ორიენტაცია ამოცანაზე და ორიენტაცია ადამიანზე. ორიენტაცია ამოცანაზე ნიშნავს იმას, თუ რამდენად კონცენტრირდება ლიდერი მოცემული ამოცანის შესრულებაზე; ამის საპირისპიროდ ორიენტაცია ადამიანზე გულისხმობს ლიდერის დაინტერესებულობას ჯგუფის წევრებთან კარგი ურთიერთობების შენარჩუნებაში. რაც შეეხება ამ სტილების ეფექტურობას, ძნელია ცალსახად ითქვას, რომელი მათგანია უფრო ეფექტური, რამდენადაც ეს დამოკიდებულია ამოცანის ხასიათსა და შექმნილ ვითარებებზე.

ლიდერად გახდომისა და ეფექტური ლიდერობის მნიშვნელოვანი ფაქტორია აგრეთვე სიტუაცია, რომელშიც აღმოჩნდება ჯგუფი. ამა თუ იმ სიტუაციას აქვს თავისი, სპეციფიკური მოთხოვნები, რომლებიც ღიდად განაპირობებენ იმას, თუ როგორი მახასიათებლებისა და ქცევის სტილის მქონე ლიდერი იქნება უფრო ეფექტური. ლექციის მსვლელობისას ეფექტური ლიდერი იქნება თქვენი მასწავლებელი, ვინაიდან ამ შემთხვევაში ჯგუფური მიზანი უფრო წარმატებით მიიღწევა; მაგრამ თუ ექსკურსიაზე ტყეში დავიკარგებით, შეიძლება თქვენი მასწავლებელი სრულიად არაეფექტური ლიდერი აღმოჩნდეს და საერთოდ არც გახდეს ლიდერი ამ სიტუაციაში.

სოციალური გაადვილება და სოციალური შეკავება

სოციალური ცხოვრების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფენომენია სოციალური გაადვილება. სოციალური გაადვილების მოვლენა მდგომარეობს იმაში, რომ *სხვა ადამიანების დასწრებისას ჩვენ ზოგჯერ უფრო უკეთ ვმუშაობთ*. ეს ეფექტი დადასტურებული იყო მრავალ კვლევაში სხვადასხვა ამოცანის გამოყენებით. მაგალითად, ერთ-ერთ კვლევაში ცდისპირებს ევალუბოდან საგაზეთო ტექსტში ხმოვნების წაშლა, მარტივი არითმეტიკული ოპერაციების შესრულება და გარკვეული ლოგიკური არგუმენტების უარყოფა. მიუხედავად იმისა, რომ ცდისპირები ყოველთვის ინდივიდუალურად ასრულებდნენ დავალებას, მათ ჰქონდათ უფრო მაღალი პროდუქტიულობა მაშინ, როდესაც მათთან ერთად ოთახში იმყოფებოდნენ სხვა ადამიანებიც, და უფრო დაბალი პროდუქტიულობა – ოთახში მარტო ყოფნისას.

სხვადასხვა კვლევამ აჩვენა, რომ სოციალურ გაადვილებას ადგილი აქვს არა მხოლოდ მაშინ, როდესაც დამსწრე ადამიანები ასრულებენ იმავე ამოცანას, არამედ მაშინაც, როდესაც ისინი უბრალოდ იმყოფებიან იმავე სივრცეში. გარდა ამისა, ეს ფენომენი დადასტურდა ცხოველების შემთხვევაშიც. მაგალითად, ქვიშიან ბოთლში სვამდნენ ჭიანჭველას, რომელიც გარკვეული დროის შემდეგ იწყებდა ამ ქვიშის თხრას. აღმოჩნდა, რომ ჭიანჭველა თხრიდა დაახლოებით სამჯერ მეტ ქვიშას სხვა ჭიანჭველების იმავე ბოთლში ყოფნისას, ვიდრე ბოთლში მარტო ყოფნისას.

ამავდროულად, ადგილი აქვს სრულიად საწინააღმდეგო მოვლენასაც, როდესაც სხვა ადამიანის დასწრებისას ჩვენი აქტივობები ნაკლებ პროდუქტიული ხდება. ამ ფენომენს უწოდებენ სოციალურ შეკავებას. აღმოჩნდა, რომ *სოციალურ გაადვილებას ადგილი აქვს მარტივი და დასწავლილი ამოცანების შესრულებისას, სოციალურ შეკავებას კი – რთული და ახალი ამოცანების შესრულებისას*. ახალ ამოცანებს მიეკუთვნება

სოციალური გაადვილება:

სხვა ადამიანების დასწრების გამო აქტივობის ეფექტურობის გაზრდა, რომელსაც ადგილი აქვს მარტივი და დასწავლილი ამოცანების შესრულებისას.

სოციალური შეკავება:

სხვა ადამიანების დასწრების გამო აქტივობის ეფექტურობის შემცირება, რომელსაც ადგილი აქვს რთული და ახალი ამოცანების შესრულებისას.

სწავლაც, ვინაიდან ამ დროს ჩვენ ვითვისებთ ახალ, უცნობ მასალას. თუმცა ზოგჯერ ჩვენ ვარჩევთ მეცადინეობას სხვებთან ერთად, ვინაიდან ამ გზით უფრო მხიარულს და სასიამოვნოს ვხდით სწავლის პროცესს. გარდა ამისა, სხვასთან ერთად სწავლა შეიძლება ეფექტური იყოს იმის გამო, რომ ამ სხვამ გაგვიზიაროს გამოცდილება, დაგვეხმაროს რაიმეს გაგებაში.

სოციალურ გაადვილებას და სოციალურ შეკავებას აქვს რამდენიმე ასხნა:

(1) *სხვა ინდივიდის დასწრება ზრდის აღძვრის დონეს, აქტივობის ტენდენციას* – ძლიერდება ქცევის განხორციელების მოთხოვნილება. ეს გაზრდილი აქტივობის ტენდენცია გაადვილებს ან შეაკავებს შესრულებას იმის მიხედვით, თუ რა ტიპის ამოცანასთან გვაქვს საქმე. გაზრდილი აქტივობის ტენდენცია უფრო ეფექტურს გახდის ქცევას იმ შემთხვევაში, როდესაც ამოცანა მოითხოვს თანდაყოლილ ან კარგად დასწავლილ პასუხს, და შეაფერხებს ქცევას მაშინ, როდესაც ამოცანა მოითხოვს რთულ ან ახალ ქცევას.

(2) სოციალური გაადვილებისა და სოციალური შეკავების ეფექტები აგრეთვე აიხსნება *თვითპრეზენტაციაზე ზრუნვითაც*. ჩვენ ორიენტირებული ვართ იმაზე, რომ კარგად გამოვიყურებოდეთ სხვების თვალში და გვეშინია ნეგატიური შეფასების. მარტივი და დასწავლილი ამოცანების შესრულებისას ნაკლებად გვეშინია შეფასების და ნაკლებად ვიძაბებით. რთული და უცხო ამოცანის შესრულებისას კი მეტად ვიძაბებით და ამიტომ მეტად გვეშლება ხელი.

(3) აღწერილი ფენომენების კიდევ ერთი, მესამე ასხნა არის *ყურადღების გაფანტვა*. მარტივი და დასწავლილი ამოცანების შესრულება არ მოითხოვს სრულ ყურადღებას, ამიტომ შეგვიძლია ყურადღების გაფანტვის კომპენსირება მისი მეტი კონცენტრირებით და ძალისხმევით. შესაბამისად ამ შემთხვევაში ვმუშაობთ უკეთ. რთული და უცხო ამოცანების შესრულებისას კი უკვე ვეღარ ვახერხებთ ყურადღების გაფანტვის კომპენსირებას და ამიტომ შესრულებაც ნაკლებ ეფექტური ხდება.

სოციალური სიზარმაცე

ზოგჯერ ადამიანებს უხდებათ რაიმე სამუშაოს ერთობლივად შესრულება, თავისი ძალისხმევის გაერთიანება რაიმე მიზნის მისაღწევად. ამ დროს შეიძლება აღმოჩნდეს, რომ ჯგუფური პროდუქტიულობა ბევრად ნაკლებია, ვიდრე მისი წევრების ინდივიდუალური პროდუქტიულობების ჯამი. მაგალითად, თუ ადამიანებს დავალებით გაარჩიონ თხილი, ამ დარჩეული თხილის რაოდენობა იქნება ნაკლები იმ შემთხვევაში, როდესაც მომუშავეები ნაშრომს ჩაყრიან ერთ კალათში, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც დარჩეულ თხილს ჩაყრიან ცალ-ცალკე, ინდივიდუალურ კალათებში. აქ საქმე გვაქვს საკმაოდ გავრცელებულ და მნიშვნელოვან ფენომენთან, რომელსაც ფსიქოლოგებმა დაარქვეს სოციალური სიზარმაცე. სოციალური სიზარმაცე სრულიად განსხვავდება უბრალოდ სიზარმაცისგან – იმ მდგომარეობისაგან, როდესაც ძალიან არ გვინდა რაიმეს გაკეთება. ჩვეულებრივი სიზარმაცის ტერმინისაგან განსხვავებით, *სოციალურ სიზარმაცეში იგულისხმება ადამიანების ტენდენცია საერთო მიზნის მისაღწევად ერთობლივი აქტივობისას გამოავლინონ ნაკლები ძალისხმევა, ვიდრე ინდივიდუალური აქტივობისას.*

სოციალური სიზარმაცის ფენომენისადმი მიძღვნილ ერთ-ერთ კვლევაში ცდისპირებს ვეალებოდათ ხმაურის შექმნა ყვირილითა და ტაშის დაკვრით. მათ უხვევდნენ თვალებს და უკეთებდნენ ყურსაფრებს. ერთ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში ცდისპირებს ეუბნებოდნენ, რომ ისინი ხმაურის შესაქმნელად მუშაობდნენ მარტო, მეორე სიტუაციაში კი – სხვებთან ერთად. შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ჯგუფში ადამიანებს ნაკლებად მოერიდებოდათ ყვირილი და ამიტომ მეტად იხმაურებდნენ. მაგრამ შედეგები საპირისპირო იყო: როდესაც ცდისპირებს სჯეროდათ, რომ მათთან ერთად ყვირიან და ტაშს უკრავენ სხვებიც, ისინი ქმნიდნენ რამდენიმეჯერ ნაკლებ ხმაურს იმასთან შედარებით, რასაც ქმნიდნენ მაშინ, როდესაც ეგონათ, რომ ამას აკეთებდნენ მარტო.

სოციალური სიზარმაცე:

ინდივიდების ტენდენცია გამოავლინონ ნაკლები ძალისხმევა ერთობლივი მუშაობისას, ვიდრე მარტო მუშაობისას.

სოციალური სიზარმაცე ნაჩვენები იქნა სხვა ამოცანების შესრულების დროსაც.

სოციალური სიზარმაცის ძირითადი მიზეზი არის ის, რომ არ ხდება ინდივიდუალური წვლილის იდენტიფიცირება. ჩვენ გვაქვს ტენდენცია, რაც შეიძლება ნაკლები ძალისხმევით მივიღოთ მეტი და დავზოგოთ ჩვენი რესურსები. ამიტომ როდესაც შესრულება არ არის უშუალოდ დაკავშირებული შედეგთან, ხშირად ვიჩინო ხოლმე ნაკლებ ძალისხმევას. სოციალური სიზარმაცის მეორე მიზეზი შეიძლება იყოს ის, რომ ჩვენ არ ვთვლით ჩვენს წვლილს მნიშვნელოვნად და ამიტომ არ ვხარჯავთ ზედმეტ რესურსს.

შესაბამისად, სოციალური სიზარმაცის ასაცილებლად, ან შესამცირებლად მაინც, საჭიროა:

(ა) მოხდეს ჯგუფის თითოეული წევრის ინდივიდუალური წვლილის იდენტიფიცირება და საკუთარი წვლილის მნიშვნელოვნებაში დაჯერება. მუშაობის პროცესში ყოველთვის ადვილი არ არის ამის გაკეთება, მაგრამ დიდად სასურველია აღწერილი ფენომენის ასაცილებლად;

(ბ) სოციალური სიზარმაცე მცირდება იმ შემთხვევაშიც, როდესაც ამოცანა ძალიან საინტერესოა ან მნიშვნელოვანი: ჩემპიონატის ფინალურ მატჩში გამარჯვების შემთხვევაში თქვენი გუნდის თითოეულ წევრი თუ თითო მილიონ ევროს მიიღებს, თქვენ არ დაზოგავთ ძალებს სხვების იმედზე ყოფნით;

(გ) სოციალურ სიზარმაცეს აგრეთვე ნაკლებად ვაფლენთ იმ შემთხვევაში, როდესაც არ გვაქვს ჯგუფის სხვა წევრების იმედი: ორმოში ჩავარდნილი მანქანის მიწოლისას ძნელი წარმოსადგენია ზრდასრულმა ადამიანმა დაზოგოს ძალები, როდესაც მასთან ერთად მანქანას აწვება სამი ექვსი წლის ბავშვი;

(დ) დაბოლოს, სოციალურ სიზარმაცეს ასევე ამცირებს ჯგუფის ზომის შემცირება და ჯგუფური შეკავშირებულობის გაზრდა; ჯგუფის ზომის შემცირება ზრდის პირადი პასუხის-

მგებლობის განცდას, მაღალი ჯგუფური შეკავშირებულობისას კი ჩვენთვის უფრო მნიშვნელოვანი ხდება ჯგუფის მიზნები და წარმატება.

ადამიანები მეტ-ნაკლებად განსხვავდებიან სოციალური სიზარმაცისადმი მიდრეკილების ძლიერებით, მაგალითად, აღმოჩნდა, რომ ქალებსა და კოლექტივისტური კულტურის წარმომადგენლებს ის რამდენადმე ნაკლებად ახასიათებთ. მაგრამ ჩვენ ყველას გვაქვს სოციალური სიზარმაცის ტენდენცია და ეს უნდა გავითვალისწინოთ სხვადასხვა აქტივობების ორგანიზირებისას.

გადაწყვეტილების მიღება ჯგუფში

ადამიანები ჯგუფურად ასრულებენ ბევრ სხვადასხვა სამუშაოს. მათ შორის ჯგუფური აქტივობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი სახეობაა ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღება, როდესაც საუკეთესო გადაწყვეტილების მისაღებად ადამიანები აერთიანებენ თავიანთ რესურსებს: ინფორმაციას, კომპეტენტურობასა და კოგნიტურ შესაძლებლობებს. ფაქტობრივად, ყველა დიდი სოციალური სტრუქტურა მნიშვნელოვან გადაწყვეტილებებს იღებს ჯგუფურად. ძალიან მნიშვნელოვან გადაწყვეტილებებს იშვიათად იღებენ ცალკეული ადამიანები. უაღრესად ავტორიტარული ლიდერებიც კი მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილების მიღებამდე ხშირად გადიან კონსულტაციებს გამოცდილ მრჩეველებთან.

ჯგუფში გადაწყვეტილების მიღებას ახასიათებს გარკვეული კანონზომიერებები, რომლებიც იძლევა შესაძლებლობას გარკვეული ალბათობით ვიწინასწარმეტყველოთ ამ პროცესის შედეგი ჯგუფის წევრების საწყისი პოზიციების გათვალისწინებით.

ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღების სქემები

ზოგჯერ შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს იმის განსაზღვრა, თუ რა შედეგი მოჰყვება ჯგუფურ განხილვასა და ერთობლივი გადაწყვეტილების მიღებას. თურმე ჯგუფის მიერ საბოლოოდ მიღებული გადაწყვეტილებები შეიძლება საკმაოდ დიდი სიზუსტით გამოთვალათ ჯგუფის თითოეული წევრის საწყისი პოზიციისა და ჯგუფური გადაწყვეტილების სქემების გამოყენებით.

(ა) „უმეტესობა იგებს“ სქემა მდგომარეობს იმაში, რომ ხშირად ჯგუფი ირჩევს იმ პოზიციას, რომელიც თავიდან ჰქონდათ ჯგუფის წევრების უმრავლესობას, ამ სქემის თანახმად მსჯელობა ძირითადად ემსახურება იმას, რომ მხარი დაუჭიროს და განამტკიცოს ჯგუფში ყველაზე პოპულარული თვალსაზრისი. ასეთ შემთხვევაში ფაქტობრივად, არანაირი მნიშვნელობა არა აქვს ჯგუფის უმცირესობის არგუმენტების რაოდენობასა და ძლიერებას. ეს სქემა უფრო ხშირად მუშაობს იმ შემთხვევაში, როდესაც საკითხი შეეხება სუბიექტურ თვალსაზრისებს და არ არსებობს პრობლემის ობიექტური, ერთადერთი სწორი გადაწყვეტა. ასეთი საკითხია მაგალითად ის, თუ რა სახელი შევარჩიოთ ახალი პროდუქტისათვის, ან როგორი მაგიდები დავაღაგოთ კაფეში.

(ბ) „ჭეშმარიტება იგებს“ სქემა გულისხმობს, რომ ჯგუფი, განიხილავს რა მთელ არსებულ ინფორმაციას და წარმოდგენილ არგუმენტებს, საბოლოოდ მიდის იმ გადაწყვეტილებაზე, რომელიც არის არსებულ ალტერნატივებში ყველაზე სწორი. ამ სქემას ჩვეულებრივ მიმართავენ იმ შემთხვევაში, როდესაც განიხილება არა სუბიექტურ თვალსაზრისებთან, არამედ ფაქტებთან დაკავშირებული საკითხები და არსებობს ობიექტური ჭეშმარიტება. მაგალითად, ამას აქვს ადგილი იმ შემთხვევაში, როდესაც წყდება საკითხი ქირურგიული ოპერაციის მიზანშეწონილობასთან დაკავშირებით, ან საკონკურსო პოზიციისათვის ყველაზე შესაფერისი კანდიდატის შერჩევასთან დაკავშირებით.

(გ) „ორი მესამედი იგებს” სქემა გამოიყენება სხვადასხვა სპეციფიკურ სიტუაციაში, მაგალითად, ნაფიც მსაჯულთა სასამართლოს შემთხვევაში; ნაფიცი მსაჯულები ცნობენ ბრალდებულს დამნაშავედ იმ შემთხვევაში, თუ მათი ორი მესამედი მაინც თელის მას დამნაშავედ.

(დ) „პირველი გადაადგილების წესი” არის ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღების ისეთი სქემა, რომლის დროსაც ჯგუფის მიერ მიღებული საბოლოო გადაწყვეტილება ეთანხმება ჯგუფში მისი წევრების მიერ პირველად გამოთქმულ თვალსაზრისებს. ასეთი ტენდენცია ხშირად ფიქსირდება და ამიტომ პირველად გამოთქმულ პოზიციებს დიდი მნიშვნელობა აქვს.

ჯგუფური პოლარიზაცია

აღამიანები იღებენ გადაწყვეტილებას ჯგუფში, ვინაიდან თვლიან, რომ ჯგუფი თავისი გაერთიანებული რესურსების წყალობით უფრო ეფექტურ გადაწყვეტილებებს იღებს. მაგრამ ეს ყოველთვის ასე არ არის. განსაკუთრებით საყურადღებოა შემთხვევები, როდესაც იღებენ უადრესად არასწორ, ზოგჯერ დამღუპველ გადაწყვეტილებებს სწორედ იმიტომ, რომ მათი მიღება ხდებოდა ჯგუფურად და იმუშავა ჯგუფურ პროცესებში ჩართულმა ფაქტორებმა. ამასთან დაკავშირებით განიხილავენ ჯგუფურად მცდარი გადაწყვეტილების მიღების ორ ფენომენს: ჯგუფურ პოლარიზაციას და ჯგუფურ თანამოაზრეობას.

ჯგუფური პოლარიზაციის ფენომენი მდგომარეობს იმაში, რომ ჯგუფური განხილვის შედეგად მისი წევრები მიდიან თავიანთ საწყის პოზიციებთან შედარებით უფრო უკიდურეს გადაწყვეტილებებამდე. ამასთან, უფრო უკიდურესი ხდება არა მხოლოდ ერთობლივი გადაწყვეტილება, არამედ ჯგუფის წევრების ინდივიდუალური თვალსაზრისებიც. ხაზგასასმელია, რომ ტერმინი „პოლარიზაცია” ამ შემთხვევაში სრულიად არ ნიშნავს იმას, რომ

ჯგუფური პოლარიზაცია:

ჯგუფური განხილვის შედეგად ჯგუფის წევრების პოზიციების გადანაცვლება მათ საწყის პოზიციებთან შედარებით უფრო უკიდურესი გადაწყვეტილები-საკენ.

ჯგუფის წევრები იყოფიან და გადაადგილდებიან ორი საწინააღმდეგო პოლუსისაკენ. ეს ნიშნავს იმას, რომ მთელი ჯგუფი, ყველა ერთად გადაინაცვლებს ერთი, თავიდან უპირატესობამინიჭებული მიმართულებით.

სხვადასხვა ტიპის გადაწყვეტილებების ჯგუფურად მიღებასთან დაკავშირებული მრავალი კვლევის მონაცემები მეტყველებს იმის შესახებ, რომ ჯგუფები ჩვეულებრივ იკავებენ თავიანთი წევრების საწყის პოზიციებთან შედარებით უფრო რადიკალურ პოზიციას და ეს უკიდურესი პოზიცია არის იმ მიმართულების, რა მიმართულებაც ჰქონდათ ჯგუფის წევრების საწყის პოზიციებს. მაგალითად, ჯგუფური განხილვის შედეგად რისკისადმი ტენდენციის მქონე ჯგუფი გახდება უფრო რისკიანი, კონსერვატიული ჯგუფი – უფრო კონსერვატიული, ფაშიზმის მოწინააღმდეგე – კიდევ უფრო ანტიფაშისტური, რასიზმის მომხრე – კიდევ უფრო რასისტული. ამიტომ ჯგუფში არსებული განწყობების გასაძლიერებლად შეიძლება უბრალოდ ჯგუფს მივცეთ შესაძლებლობა იმსჯელოს მოცემულ საკითხებზე, და პირიქით – არასასურველი განწყობების გაძლიერების თავიდან ასაცილებლად უნდა მოვერიდოთ ჯგუფურ განხილვებს.

სოციალური პოლარიზაციის ფენომენი ვლინდება ცხოვრების ყველა სფეროში. ეს მოვლენა იწვევს არა მხოლოდ იმას, რომ ადამიანები უშვებენ შეცდომებს მასშტაბური პოლიტიკური და ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებისას, არამედ ნაკლებად მასშტაბური და ერთი შეხედვით შეიძლება უმნიშვნელო საკითხების განხილვის დროსაც. გაიხსენეთ ეს, როდესაც თქვენი ჯგუფელის, მასწავლებლის, თანამშრომლის ან კიდევ ვინმეს ჯგუფურ „განხილვას“ დაიწყებთ.

ჯგუფურ პოლარიზაციას ადგილი აქვს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ჯგუფის უმეტესობას ერთნაირი პოზიცია აქვს. მაგრამ როდესაც მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით ჯგუფის წევრების პოზიციები მეტ-ნაკლებად თანაბრად არის განაწილებული, ჯგუფურ განხილვას ექნება კომპრომისული გადაწყვეტილების მიღების ტენდენცია.

ჯგუფური პოლარიზაციის ფენომენის ბუნება უფრო თვალსაჩინო ხდება მის საფუძვლად მდებარე მექანიზმების განხილვისას. სოციალური პოლარიზაციის ძირითადი ახსნებია დამარწმუნებელი არგუმენტები, სოციალური შედარება და სოციალური იდენტურობა. ეს ახსნები არ გამორიცხავს ერთმანეთს და შესაძლოა ერთდროულად ადგილი ჰქონდეს სამივე მათგანს.

დამარწმუნებელი არგუმენტები:

ადამიანები იღებენ ახალ ინფორმაციას ჯგუფური განხილვის დროს მოსმენილი არგუმენტებისაგან. არგუმენტების რაოდენობა და ძლიერება გავლენას ახდენს მათ პოზიციაზე. მაგრამ ჯგუფური განხილვის დროს უფრო ხშირად მოჰყავთ ჯგუფში არსებული პოზიციის მხარდამჭერი არგუმენტები და ნაკლებად განიხილავენ კონტრარგუმენტებს. აგრეთვე ჩვენ უფრო მიდრეკილი ვართ, ყურადღება დავუთმოთ ჩვენი პოზიციის მხარდამჭერ არგუმენტებს და თავადაც გამოვთქვათ ასეთი არგუმენტები. ყოველივე ამის გამო ჯგუფური განხილვა აძლიერებს არსებულ, საწყის პოზიციას.

სოციალური შედარება:

ჯგუფის წევრები საკუთარ აზრებს ჯგუფის დანარჩენი წევრების აზრებთან ადარებენ და როდესაც აღმოაჩენენ, რომ დანარჩენებს აქვთ მათნაირი პოზიცია, ტენდენცია უჩნდებათ უფრო უკიდურესი პოზიციის დაჭერისკენ, რათა გამოჩნდნენ სხვებზე უფრო უკეთესები, არ იყვნენ საშუალოები, საერთო მასასთან არეულები.

სოციალური იდენტურობა:

ჯგუფის წევრები აიგივებენ თავს მოცემულ სოციალურ ჯგუფთან და ამიტომ ცდილობენ მაქსიმალურ შესაბამისობაში იყვნენ ჯგუფის ნორმებთან, ანუ უფრო ძლიერ უერთგულონ პოზიციას, რომელსაც იზიარებს ჯგუფი ან ჯგუფის უმეტესობა.

კვლევაში სკოლამდელი ასაკის ბავშვი უყურებდა, როგორ ექცოდა ქალი დიდ გასაბერ თოჯინას. ათი წუთის განმავლობაში ქალი თოჯინას ურტყამდა ხის ჩაქუჩს, წიწკნიდა თმებს, ანარცხებდა იატაკზე და თან იძახდა: „მიდი ერთი მაგას, მისცხე, ჩაარტყი . . .“ ამის შემდეგ ასეთი ბავშვები თამაშისას ავლენდნენ მეტ აგრესიას და ახორციელებდნენ ქცევის აღწერილ მოდელს იმ ბავშვებისაგან განსხვავებით, რომლებიც არ უყურებდნენ ქალის აღწერილ აგრესიულ აფეთქებას. სამწუხაროდ, ბავშვებს გამუდმებით უწევთ შეხვედრა აგრესიული ქცევის მოდელებთან ცხოვრებაში, ტელევიზორსა და კომპიუტერულ თამაშებში.

აგრესიული ქცევის მოდელის დასწავლა მნიშვნელოვანწილად ხდება ოჯახში. ბავშვობაში ძალადობას ოჯახში ხშირად მიჰყავართ ძალადობამდე შემდგომ, ზრდასრულ ცხოვრებაში. ისინი, ვისაც ბავშვობაში ხშირად სჯიან, სხვა ადამიანებთან ურთიერთობისას მსგავსი აგრესიული ქცევის ფორმებს მიმართავენ. მათ დასწავლილი აქვთ, რომ აგრესია პრობლემის გადაწყვეტის გზაა. მართალია, ბავშვობაში აგრესიული დასჯის მქონე ადამიანების უმეტესობა შემდგომში დამნაშავე არ ხდება, მაგრამ ისინი ბევრად უფრო ხშირად სჯიან ფიზიკურად საკუთარ შვილებს.

აგრესიის დასწავლის ძირითად ფორმებად განვიხილეთ განმტკიცება და მიბაძვა. საინტერესოა სიტუაცია, როდესაც ბავშვი ჩადენილი ძალადობისათვის ფიზიკურად ისჯება. მაგალითად, ბიჭმა სცემა თავის უმცროს ძმას და ამიტომ მამამ ის დასაჯა იმით, რომ სცემა. რას დაისწავლის ბავშვი ასეთ შემთხვევაში? განმტკიცების მექანიზმის თანახმად მან უნდა დაისწავლოს, რომ ძალადობა ცუდია. მაგრამ მიბაძვის მექანიზმის თანახმად უნდა დაისწავლოს, რომ ძალადობა სწორი ქმედებაა. მკვლევარებმა გამოავლინეს, რომ ის ბიჭები, რომლებსაც ოჯახში ფიზიკურად სჯიდნენ, მეტ აგრესიას ავლენდნენ თანატოლებთან თამაშისას, ოღონდ იმ შემთხვევაში, როდესაც არ ეშინოდათ, რომ ამისათვის დაისჯებოდნენ. ამდენად, ძალადობისთვის ძალადობითვე დასჯილი

ბავშვი დაისწავლის ძალადობას გარკვეულ პირობებში, კერძოდ, დასჯის საშიშროების არარსებობისას.

აგრესიის გადანაცვლება

საკმაოდ ხშირად ადამიანი განიცდის აგრესიას ისეთი ობიექტისადმი, რომლის მიმართაც აგრესიის გამოვლენას ძალიან ცუდი შედეგები შეიძლება ჰქონდეს მისთვის. მაშინ ის წარმართავს ამ თავის აგრესიას სხვა, უფრო მისაღებ ობიექტზე. საწყისი აგრესია მით უფრო მეტად იქნება შენარჩუნებული, რაც უფრო მეტად ჰგავს ამორჩეული ობიექტი აგრესიის გამომწვევ წყაროს. არსებობს სხვადასხვა ქვეყნის სამწახარო სტატისტიკა, რომ მამაკაცებს თავისი აგრესია გადააქვთ ცოლებზე, ცოლებს კი – ბავშვებზე.

სამწახაროდ, ჩვენი აგრესიისა და საერთოდ ნეგატიური ემოციების მსხვერპლი ყველაზე ხშირად უახლოესი ადამიანები არიან, უცხო ხალხზე გაბრაზებულებს სწორედ მათზე გადაგვაქვს აგრესია. ამიტომ განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, ვისწავლოთ ემოციების კონტროლი, ფართოდ გავიღიმოთ და ისე დავბრუნდეთ შინ.

აგრესიასთან ასოცირებული სტიმულები

გარკვეული ობიექტები ასოცირებული არიან აგრესიასთან. ასეთი, *აგრესიასთან ასოცირებული სტიმულები, აძლიერებენ აგრესიას*. მათ რიცხვს მიეკუთვნება უპირველეს ყოვლისა, იარაღი – ადამიანისათვის უშუალო ზიანის მიყენების საშუალება.

ექსპერიმენტში გაბრაზებული ცდისპირები თავის დამტანჯველს არტყამდნენ უფრო ძლიერ ელექტროშოკს იმ შემთხვევაში, როდესაც მათი მხედველობის ველში იყო ვითომდა შემთხვევით

ჯგუფური თანამოაზრეობა

ჯგუფური თანამოაზრეობა:

მცდარი გადაწყვეტილების მიღება ძალიან შეკავშირებულ ჯგუფში, რომლის წევრებიც მისწრაფიან თანხმობისაკენ იმის ფასად, რომ გულდასმით შეაფასონ გადაწყვეტილებასთან დაკავშირებული ინფორმაცია.

არაეფექტური ჯგუფური გადაწყვეტილების სხვა მნიშვნელოვანი ფაქტორია ე.წ. ჯგუფური თანამოაზრეობის ფენომენი. ჯგუფური თანამოაზრეობა არის ჯგუფის ძლიერი ტენდენცია, მიიღოს შეთანხმებული გადაწყვეტილება იმის ღრმა რწმენით, რომ ჯგუფი არ შეიძლება ცდებოდეს, მთელი ჯგუფი საესებით უნდა უჭერდეს მხარს ამ გადაწყვეტილებას და ნებისმიერი საწინააღმდეგო ინფორმაცია უკუგდებულ უნდა იქნეს. ასეთ ტენდენციას განსაზღვრავს ორი ძირითადი ფაქტორი: ჯგუფის მაღალი შეკავშირებულობა და ძლიერი, დინამიკური ლიდერი. ასეთ შემთხვევაში ჯგუფის წევრებს აქვთ ერთმანეთთან თანხმობის ძლიერი მოტივაცია, უნდათ შეინარჩუნონ ურთიერთსიმპათია და კეთილგანწყობა და ღრმად სწამთ, რომ სრულიად მართლები არიან.

ჯგუფური თანამოაზრეობის ფენომენის მიზეზით მიღებული იყო არაერთი კატასტროფული პოლიტიკური თუ ფინანსური გადაწყვეტილება. მაგალითად, ასეთ კატასტროფულ გადაწყვეტილებად ითვლება ამერიკის შეერთებული შტატების პრეზიდენტის, კენედისა და მისი მრჩეველების მიერ მიღებული გადაწყვეტილება, დაემხოთ კასტროს რეჟიმში კუბაში ცენტრალური სადაზვერვო სამმართველოს მიერ გაწვრთნილი 1400 კუბელი ემიგრანტის საშუალებით. ექსპერტების შემდგომი შეფასებით, ეს გადაწყვეტილება თავიდანვე განწირული იყო სრული მარცხისთვის, ვინაიდან არ ითვალისწინებდა საქმის ობიექტურ ვითარებას, რეალურად არსებულ გარემოებებს. კენედი და მისი გუნდი ჭკვიანი, კომპეტენტური პოლიტიკოსები იყვნენ, მაგრამ მათ მიიღეს ეს უადრესად არაგონივრული, ცალსახად უარყოფითი შედეგების მომტანი გადაწყვეტილება ჯგუფური თანამოაზრეობის ფენომენის გამო.

ჯგუფური თანამოაზრეობის მოვლენას ადგილი აქვს ნაკლებად მასშტაბური გადაწყვეტილებების მიღების დროსაც და

საკმაოდ ხშირად იჩენს თავს ჩვენს სოციალურ ცხოვრებაში. ამიტომ კარგი იქნება გავითვალისწინოთ მისი აცილებისაკენ მიმართული რეკომენდაციები:

ლიდერმა ხელი უნდა შეუწყოს ჯგუფის თითოეულ წევრს დამოუკიდებელი და კრიტიკული აზრების გამოთქმაში;

ლიდერმა უნდა გამოსატოს თავისი პოზიცია ჯგუფის ყველა წევრის მიერ აზრის გამოთქმის შემდეგ;

ჯგუფი უნდა დაიყოს ქვეკომიტეტებად პრობლემის დამოუკიდებელი განხილვისთვის და შემდგომ ისევ გაერთიანდეს ერთობლივი გადაწყვეტილების მისაღებად;

პერიოდულად გარედან უნდა იქნენ მოწვეული დამოუკიდებელი ექსპერტები ჯგუფის პოზიციაში სუსტი წერტილების საპოვნელად;

ყოველ შესვენებაზე სულ მცირე ერთ წევრს მაინც დააკისრონ მოწინააღმდეგის როლი, რათა ამ ადამიანმა ეჭვის ქვეშ დააყენოს ყველა გამოთქმული თვალსაზრისი.

დვინდივიდუალიზაცია

დვინდივიდუალიზაცია:

ადამიანის მიერ საკუთარი ინდივიდუალობის, საკუთარ ქცევაზე პასუხისმგებლობისა და კონტროლის დაკარგვა.

სოციალურ ჯგუფებთან დაკავშირებული კიდევ ერთი უარესად მნიშვნელოვანი მოვლენაა დვინდივიდუალიზაცია. დვინდივიდუალიზაცია გამოიხატება ადამიანის მიერ საკუთარი ინდივიდუალობის, საკუთარ ქცევაზე პასუხისმგებლობისა და კონტროლის დაკარგვაში. ის აღმოცენდება ისეთ ჯგუფურ სიტუაციებში, რომელშიც უზრუნველყოფილია ანონიმურობა და ყურადღების კონცენტრირება არ ხდება ცალკეულ ინდივიდზე. ამ დროს ადამიანები ფოკუსირდებიან არა საკუთარ ღირებულებებსა და შეხედულებებზე, არამედ ჯგუფსა და სიტუაციაზე და მოქმედებენ როგორც ჯგუფის არადამოუკიდებელი შემადგენელი, ინდივიდუალობას მოკლებული არსებები. ამიტომ ადამიანს აღარ ახსოვს თავისი ღირებულებები და დასწავლილი სოციალური წესები და აკეთებს ისეთ რამეს, რასაც არ გააკეთებდა ჩვეულებრივ მდგომარეობაში.

გარდა ამისა, ჯგუფში მოქმედებს ე.წ. ემოციური გადაღების ფაქტორი: ადამიანები ერთმანეთს გადასცემენ თავიანთ ემოციებს, თავიანთ შინაგან მდგომარეობას და ამიტომ ერთი და იმავე ემოციის მქონე ადამიანები ერთად ყოფნისას აძლიერებენ ერთმანეთის ემოციებს. ჩვენ ემოციებს ისევე გადავღებთ ხოლმე ერთმანეთს, როგორც გადავღებთ გრიპს.

დვინდივიდუალიზაციის მნიშვნელოვან ფაქტორებად განიხილება ანონიმურობა და ჯგუფის ზომა.

ანონიმურობა

მრავალი კვლევა მიეძღვნა ანონიმურობის გავლენას დვინდივიდუალიზაციაზე. ამ კვლევებში ანონიმურობას ქმნიდნენ იმის საშუალებით, რომ ცდისპირებს აცმევდნენ ერთნაირ ფორმებს, უკეთებდნენ ნიღბებს და არ მიმართავდნენ სახელებით. ამ

შემთხვევაში ადამიანების ქცევა განსხვავდებოდა მათი ქცევისაგან იმ სიტუაციებში, სადაც ხდებოდა ვინაობის იდენტიფიცირება. მაგალითად, ერთ-ერთ კვლევაში აყალიბებდნენ ოთხ-ოთხი გოგონასგან შემდგარ ჯგუფებს. მათ ეუბნებოდნენ, რომ კვლევა შეისწავლიდა უცხო ადამიანების მიმართ თანაგრძობის ფენომენს. ერთ ექსპერიმენტულ პირობაში მონაწილეებს მიმართავდნენ სახელებით, მათ გულზე ეკეთათ ბარათები თავიანთი სახელებით და იყვნენ ადვილად საცნობი. მეორე პირობაში კი გოგონებს აცმევდნენ დიდი ზომის თეთრ ლაბორატორიულ ხალათებს და ახურავდნენ ქუდებს, არასდროს მიმართავდნენ სახელებით და ამდენად, ამ გოგონების იდენტიფიცირება, ფაქტობრივად, შეუძლებელი იყო. ცდისპირებს ევალეობოდათ დაერტყათ ელექტროშოკი სხვა ადამიანისათვის, რომელიც არ შედიოდა მათ ჯგუფში. სინამდვილეში არავითარი ელექტროშოკის დარტყმა არ ხდებოდა და მსხვერპლის როლს ასრულებდა ექსპერიმენტატორის თანაშემწე. შედეგად ნაკლებად იდენტიფიცირებული ცდისპირები თითქმის ორჯერ უფრო ხშირად მიმართავდნენ ელექტროშოკის დარტყმას.

კვლევითი მონაცემების თანახმად, დეინდივიდუალიზაცია ზრდის არა მხოლოდ ანტისოციალური, არამედ პროსოციალური აქტივობების ტენდენციასაც: ფორმიანი ადამიანები არა მხოლოდ უფრო გულმოდგინედ სცემენ თავიანთ მსხვერპლს, არამედ აგრეთვე უფრო მამაცად შედიან ცეცხლმოკიდებულ სახლში ადამიანების გადასარჩენად.

ჯგუფის ზომა

არსებობს მონაცემები, რომ რაც უფრო მეტია ჯგუფის ზომა, მით უფრო დაკარგული აქვთ მის წევრებს თვითცნობიერება და ინდივიდუალობის განცდა, მით უფრო მეტად ჩადიან ისეთ საშინელებებს, რასაც მარტო ყოფნისას არ გააკეთებდნენ. დიდი

ჯგუფი ამცირებს შეფასების შიშს, ადამიანი იწყებს ფიქრს, რომ რადგან ყველა ასე იქცევა, ამის მიზეზი არის შექმნილი სიტუაცია და არა საკუთარი თავისუფალი არჩევანი.

დიდ დასახლებულ პუნქტებში ადამიანები გრძნობენ ნაკლებ პირად პასუხისმგებლობას თავიანთ ქცევაზე და განიცდიან მეტ დეინდივიდუალიზაციას. ეს დამაჯერებლად იყო დემონსტრირებული ერთ-ერთ საინტერესო ველის კვლევაში. მკვლევარებმა შეიძინეს ორი ძალიან ძველი ნახმარი მანქანა (მანქანები იყო ათი წლის გამოშვების, მაგრამ კვლევა ხდებოდა ამერიკაში და იქ ასეთი ასაკის მანქანა ძალიან ძველად ითვლება). შემდეგ მანქანები დატოვეს ქუჩაში აწეული კაპოტებით და მოხსნილი ნომრებით. ერთი მანქანა დატოვეს ნიუ-იორკის ერთ-ერთ კამპუსში, მეორე კი – პატარა ქალაქის კამპუსთან ახლოს. ნიუ-იორკში უკვე ათი წუთის შემდეგ მოხსნეს მანქანას აკუმულატორი და რადიატორი; სამი დღის შემდეგ, ძარცვისა და დაზიანების 23 ეპიზოდის შედეგად, ეს მანქანა გადაიქცა ლითონის უსარგებლო გროვად. ამისგან განსხვავებით, ერთადერთი ადამიანი, რომელიც ერთი კვირის განმავლობაში შეეხო მანქანას პატარა ქალაქში, იყო გამგლევი, რომელმაც დაკეტა მანქანის კაპოტი, რადგან წვიმა იწყებოდა.

საკონტროლო შეკითხვები მეცხრე თავისათვის:

1. რა განსხვავებაა პირობით ჯგუფსა და სოციალურ ჯგუფს შორის?
2. მოიყვანეთ სოციალური ჯგუფის სრული განმარტება.
3. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ჯგუფში გაერთიანების ძირითადი მიზეზები.
4. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ჯგუფის ძირითადი მახასიათებლები.
5. რა არის ჯგუფის შეკავშირებულობა?
6. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ჯგუფის შეკავშირებულობის განმსაზღვრელი ფაქტორები.
7. რა განსხვავებაა ჯგუფურ ნორმებსა და ჯგუფურ როლებს შორის?
8. როგორ განსხვავდება ჯგუფური როლები ფორმალურ და არაფორმალურ ჯგუფებში?
9. ვინ არის ლიდერი?
10. რომელია ლიდერად გახდომის ორი გზა?
11. ფაქტორების რომელი ძირითადი კატეგორიები განსაზღვრავენ ეფექტურ ლიდერობას?
12. რა მნიშვნელობა აქვს პიროვნულ მახასიათებლებს ეფექტური ლიდერობისათვის?
13. აღწერეთ ლიდერის ქცევის სტილები.
14. რაში მდგომარეობს სოციალური გაადვილებისა და სოციალური შეკავების ფენომენები და როგორ გაითვალისწინებთ მათ პრაქტიკაში?
15. რით აიხსნება სოციალური გაადვილებისა და სოციალური შეკავების ფენომენები?
16. რა არის სოციალური სიზარმაცე და რა ძირითადი მიზეზები აქვს მას?
17. აღწერეთ სოციალური სიზარმაცის თავიდან აცილების გზები.
18. რაში მდგომარეობს ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღების სხვადასხვა სქემა და ჩვეულებრივ, რა შემთხვევაში მუშაობს თითოეული მათგანი?
19. რაში მდგომარეობს ჯგუფური პოლარიზაციის ფენომენი და რა შემთხვევაში აქვს ადგილი მას?
20. რით აიხსნება ჯგუფური პოლარიზაციის ფენომენის არსებობა?
21. რაში მდგომარეობს ჯგუფური თანამოაზრობის ფენომენი და რომელი ძირითადი ფაქტორები განსაზღვრავს მას?
22. როგორ ავიცილოთ თავიდან ჯგუფური თანამოაზრობის ფენომენი?
23. რაში მდგომარეობს დეინდივიდუალიზაციის ფენომენი?
24. რას ნიშნავს ემოციური გადაღება?
25. აღწერეთ დეინდივიდუალიზაციის ორი ძირითადი ფაქტორი.

აგრესია და
აღტრუიზმი

10



აგრესიის ცნება

აგრესიის თანდაყოლილობა

აგრესიის განმსაზღვრელი ბიოლოგიური ფაქტორები

ფრუსტრაცია, როგორც აგრესიის წყარო

თავდასხმა, როგორც აგრესიის წყარო

სოციალური დასწავლა, როგორც აგრესიის წყარო

აგრესიის გადანაცვლება

აგრესიასთან ასოცირებული სტიმულები

ტკივილი და აგრესია

ფიზიკური გარემო და აგრესია

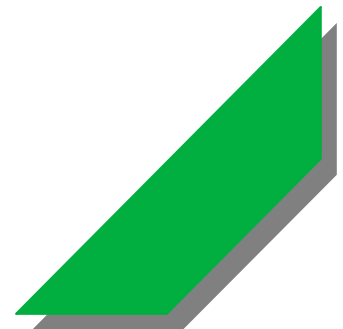
ტელევიზია, კომპიუტერი და სპორტი

ალტრუიზმის ცნება

ალტრუიზმის ამხსნელი თეორიები

- სოციალური გაცვლა, როგორც ალტრუიზმის საფუძველი
- სოციალური ნორმები, როგორც ალტრუიზმის საფუძველი
- გენები, როგორც ალტრუიზმის საფუძველი

ალტრუისტული ქცევის დეტერმინანტები



ამ თავში განიხილება ორი მნიშვნელოვანი სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფენომენი: აგრესია და ალტრუიზმი. შეიძლება ითქვას, რომ ისინი საწინააღმდეგო მნიშვნელობის მატარებელი არიან და წარმოადგენენ ჩვენს ბნელსა და ნათელ მხარეებს. ადამიანი ზოგადად და თითოეული ჩვენგანი ძალიან დიდი ნეგატიური და ძალიან დიდი პოზიტიური პოტენციალის მატარებელია. ასე რომ, შეიძლება ნებისმიერი მიმართულებით წარვმართოთ ცხოვრება – თითოეული ჩვენგანის და მთლიანად კაცობრიობის. ჩვენი ამოცანაა ობიექტურად შევიმეცნოთ ადამიანის ბუნება, მივიღოთ რეალობა ისეთად, როგორც ის არის და ჭეშმარიტი, მეცნიერული ცოდნით შეიარაღებულებმა გავხადოთ ჩვენი ცხოვრება ლამაზი და წარმატებული.

მეცნიერული, რაციონალური აზრისათვის მიუღებელია მსჯელობა იმის შესახებ, ადამიანი კარგია თუ ცუდი. როგორც არ განვიხილავთ იმ საკითხს, კარგია თუ ცუდი ის, რომ გვაქვს ორი თვალი, ორი ხელი და ერთი თავი, ისევე არ უნდა განვიხილავდეთ ადამიანური ბუნების აკარგვიანობას. საჭიროა შევიმეცნოთ რეალობა და მისი გათვალისწინებით გავაკეთოთ არჩევანი და ვიმოქმედოთ. არჩევანი ჩვენზეა. ამ არჩევანს ყოველდღე ვაკეთებთ.

ჩვენ გვახასიათებს აგრესიაც და ალტრუიზმიც – სხვისი განადგურების და სხვისთვის უანგარო დახმარების გავწევის ტენდენციები. სამწუხაროდ, თანამედროვე კინონდუსტრია და მასობრივი ინფორმაციის საშუალებები, განსაკუთრებით ტელევიზია, გამუდმებით გვაწვდის აგრესიის, ბოროტებისა და ძალადობის უამრავ მაგალითს, ხატოვნად და დეტალურად გვაჩვენებს, როგორ ტანჯავენ, ურტყამენ, ჩეჩქავენ, უბრაუნებენ, აწამებენ; და რა თქმა უნდა, კლავენ – ეს აუცილებელია. თუმცა უკანასკნელ წლებში ქართულ ტელევიზორცეში ჩნდება სასიკეთო ტენდენცია: მატულობს ამბები და სიუჟეტები ქველმოქმედების, სიკეთის, თანადგომის, სიყვარულისა და სითბოს შესახებ.

აგრესიის ცნება

აგრესიის ფენომენის განხილვას დავიწყებთ მისი შინაარსის დაზუსტებით. სიტყვას „აგრესია“ ხშირად ვხმარობთ ყოველდღიურ ცხოვრებაში ორი ძალიან განსხვავებული მნიშვნელობით. პირველი შეეხება ზიანის მიყენებას, მეორე – ქცევის შეუპოვარ სტილს, როდესაც სპორტული თამაშის დროს ვინმეს შესახებ ვამბობთ, რომ მას აგრესიული თამაშის სტილი აქვს, სრულიად არ ვგულისხმობთ, რომ ის ვინმეს ზიანს აყენებს, არამედ ამით ხაზს ვუსვამთ იმას, რომ მოცემული სპორტსმენი მოქმედებს შეუპოვრად, თავდაჯერებულად, ენერგიულად, მიზანზე უაღრესად კონცენტრირებულად. ასეთივე შინაარსს ვდებთ ამ სიტყვაში ისეთ შემთხვევებში, როდესაც შეგვხვებით ავტომანქანის აგრესიული მართვის სტილს, გამყიდველის ქცევას ან სხვა პროფესიულ აქტივობას. ამ თავში არ განვიხილავთ აგრესიას *შეუპოვრობის მნიშვნელობით*. აქ აგრესია წარმოდგენილია მისი უფრო ტრადიციული და ჩვეული გაგებით, რომელიც შეეხება ზიანის მიყენების განზრახვას. კერძოდ, აგრესიას შეიძლება მივცეთ ასეთი დეფინიცია: *აგრესია არის ფიზიკური ან ვერბალური ქცევა, რომელიც მიმართულია ვინმესათვის ზიანის მისაყენებლად ან ვინმეს მოსასპობად.*

ამ დეფინიციაში ხაზგასმულია განზრახვისა და ზიანის მიყენების ფაქტორები. ეს ნიშნავს იმას, რომ ქცევა ჩაითვლება აგრესიულად მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ის შეიცავს განზრახვას. ერთი მხრივ, ადამიანისათვის ან ადამიანებისათვის ზიანის მიყენება განზრახვის გარეშე არ არის აგრესიული ქცევა; მეორე მხრივ, ქცევა შეიძლება იყოს აგრესიული ისეთ შემთხვევაში, როდესაც არავინ არ დაზიანდა, მაგრამ იყო ზიანის მიყენების მცდელობა. თუ კედელზე ჩაქუჩით ატყელებთ ლურსმანს, ჩაქუჩი ხელიდან გაგივარდათ და ფეხზე დაეცა გვერდზე მდგომს, თქვენი ქცევა არ იქნება აგრესიული მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანი დააზიანეთ. და პირიქით, გაბრაზებულმა ესროლეთ ეს ჩაქუჩი შორიახლოს მყოფ მეორე ადამიანს, მან სწრაფი რეაგირება

აგრესია:

ფიზიკური ან ვერბალური ქცევა, რომელიც მიმართულია ვინმესათვის ზიანის მისაყენებლად ან ვინმეს მოსასპობად.

მოახდინა და ნასროლი აიციდინა. მიუხედავად ზიანის არმიყენებისა, ამ მეორე ადამიანის მიმართ თქვენი ქცევა იქნება აგრესიული.

ერთმანეთისაგან განვასხვავებთ აგრესიულ გრძნობას და აგრესიულ ქცევას. აგრესიული ქცევა გამოიხატება ქმედებაში, აგრესიული გრძნობა კი ისეთი ნეგატიური, ბრაზისა და სიძულვილის შემცველი ემოციური მდგომარეობაა, რომელიც შეიცავს სხვისთვის ზიანის მიყენების სურვილს. შეიძლება ერთდროულად ჰქონდეს ადგილი აგრესიულ გრძნობასაც და აგრესიულ ქცევასაც და შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მხოლოდ ერთ-ერთ მათგანს. ამ უკანასკნელ შემთხვევაში ჩვეულებრივ ადგილი აქვს აგრესიულ გრძნობას აგრესიული ქცევის გარეშე. სოციალური ცხოვრება წარმოუდგენელი იქნებოდა, ყველა ადამიანი ყოველთვის ქცევაში რომ გამოხატავდეს თავის აგრესიულ გრძნობებს. აგრესიული გრძნობის გარეშე აგრესიული ქცევის მაგალითია დაქირავებული, პროფესიონალი მკვლელის მიერ ადამიანის მოკვლა.

აგრესიის თანდაყოლილობა

აგრესია გარკვეულწილად არის თანდაყოლილი. ადამიანებთან მიმართებაში ამ დებულების ექსპერიმენტული შემოწმება შეუძლებელია როგორც ეთიკური, ასევე ტექნიკური მიზეზების გამო: ადამიანის აგრესიულობის თანდაყოლილობა რომ ექსპერიმენტულად შეგვემოწმებინა, ამისათვის დაგვჭირდებოდა სრულ იზოლაციაში მოგვეთავსებინა ახალდაბადებული ბავშვი და შემდგომ გვენახა, იქნებოდა თუ არა ის აგრესიული. მაგრამ ამ შემთხვევაშიც ვერ მივიღებდით სანდო პასუხს, ვინაიდან სოციალურ იზოლაციაში გაზრდილი ადამიანი არ განვითარდებოდა ბუნებრივ პირობებში. აგრესიულობის თანდაყოლილობის შესახებ მიუთითებენ აგრესიის ყველაზე ავტორიტეტული მკვლევარები, მათ შორისაა ფროიდი და ლორენცი.

აგრესიის თანდაყოლილი ბუნება ექსპერიმენტულად დადასტურებულ იქნა ზოგიერთი ცხოველის შემთხვევაში. ერთ-ერთ ასეთ ექსპერიმენტში ე.წ. ტროპიკული თევზის განსაკუთრებით აგრესიულ სახეობას ათავსებდნენ აკვარიუმში სხვა თევზებთან ერთად და უქმნიდნენ არსებობის საუკეთესო პირობებს. იდეალურად იყო ორგანიზებული საკვები, წყლის ტემპერატურა, სივრცე, განათება და სხვა ფაქტორები, რომლებსაც შეიძლება გამოეწვიათ რაიმე აგრესია. ამ პირობებში ტროპიკული თევზი მაინც ავლენდა აგრესიას. ის ჯერ თავს ესხმოდა თავისი აგრესიის ჩვეულ ობიექტს – მისივე სახეობის მამლებს. როდესაც აკვარიუმში ტოვებდნენ მხოლოდ ერთ მამალ ტროპიკულ თევზს, მაშინ ის თავს ესხმოდა სხვა სახეობის მამალ თევზებს და როდესაც ისინიც ამოჰყავდათ აკვარიუმიდან, მაშინ ტროპიკული თევზი თავს ესხმოდა თავისივე სახეობის დედალ თევზებს. ამიტომ შეიძლება ითქვას, რომ მამალ ტროპიკულ თევზს აგრესია აქვს თანდაყოლილად.

საერთოდ, ცხოველები ხშირად იქცევიან აგრესიულად, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ ამ აგრესიულ ქცევას აუცილებლად განსაზღვრავს თანდაყოლილობა. ცხოველის აგრესიული ქცევის მიზეზი შეიძლება იყოს საკვების მოპოვება, ბრძოლა დედლისათვის ან ტერიტორიაზე დომინანტობისათვის. თუმცა, როგორც ზემოთ აღწერილი ექსპერიმენტის შედეგები მიუთითებს, გარკვეულ შემთხვევაში ცხოველის აგრესიული ქცევა შეიძლება გამოწვეული იყოს აგრესიის თანდაყოლილობით. ადამიანთან დაკავშირებით კი ვაკეთებთ დაშვებას, რომ აგრესია შეიძლება იყოს თანდაყოლილი.

ფრუსტრაცია:
სპეციფიკური
იმედგაცრუების
შინაგანი
მდგომარეობა,
რომელიც
აღმოცენდება
მიზნის მიღწევის
გზაზე
გადაულახავად
აღქმული
დაბრკოლებების
გაჩენის შედეგად.

გამო. როდესაც კონკურსში არ გაიმარჯვა თქვენმა პროექტმა, დაგაგვიანდათ თვითმფრინავზე, ვერ იპოვეთ დაკარგული საბუთი ან უბრალოდ აბაზანაში შესული უშვებთ ონკანს და წყალი არ მოდის, ყველა ამ შემთხვევაში თქვენ განიცდით ფრუსტრაციას. აღწერილ სიტუაციებს საერთო აქვთ ის, რომ თითოეულ მათგანში ხდება მიზანმიმართული ქცევის ბლოკირება. *ფრუსტრაცია არის სპეციფიკური იმედგაცრუების შინაგანი მდგომარეობა, რომელიც აღმოცენდება მიზნის მიღწევის გზაზე გადაულახავად აღქმული დაბრკოლებების გაჩენის შედეგად.*

დეფინიციაში მითითებულია დაბრკოლებების გარკვეული სახით *აღქმის* შესახებ. ეს ნიშნავს იმას, რომ არ აქვს მნიშვნელობა ჭეშმარიტ, ობიექტურ ვითარებას შინაგანი მდგომარეობის აღმოცენებისათვის – მნიშვნელობა აქვს მხოლოდ იმას, რასაც აღვიქვამთ. შეიძლება თქვენ შეცდომით შეგატყობინეს კონკურსის შედეგების შესახებ, საათიც წინ მიდის და თვითმფრინავზე სულაც არ დაგიგვიანიათ, დაკარგული საბუთი ჯიბეში გიდევთ და წყალიც წამოვა, თუ ცენტრალურ ვენტელს მოუშვებთ. მაგრამ რამდენადაც თქვენ ეს ყველაფერი არ იცით და გჯერათ, რომ მიზანი მიუღწეველია და სიტუაციას არაფერი ეშველება, განიცდით ფრუსტრაციას.

ფრუსტრაციას ჩვეულებრივ აქვს აგრესიის გაჩენის ტენდენცია. ერთ-ერთ სათანადო ექსპერიმენტში ბავშვები შეჰყავდათ მიმზიდველი სათამაშოებით სავსე ოთახში და აძლევდნენ მითითებას, ხელი არ ეხლოთ ამ სათამაშოებისათვის. თხუთმეტი წუთის შემდეგ ბავშვებს ნებას რთავდნენ ეთამაშათ ოთახში არსებული სათამაშოებით. ბავშვები იწყებდნენ თამაშს, რომლის დროსაც ძალიან აგრესიულად ექცეოდნენ ერთმანეთსაც და სათამაშოებსაც, ისროდნენ, გლეჯდნენ და ტეხდნენ მათ. ისინი ავლენდნენ ბევრად ძლიერ აგრესიას, ვიდრე იმ ექსპერიმენტული ჯგუფის ბავშვები, რომლებიც არ იყვნენ წინასწარ ფრუსტრირებული, რადგან მათ თავიდანვე დართეს ნება ეთამაშათ ოთახში არსებული სათამაშოებით.

ფრუსტრაცია ყოველთვის არ იწვევს აგრესიას. თუ ფრუსტრაციის მიზეზი სავსებით გასაგებია, მაშინ ფრუსტრირებული ადამიანი არ განიცდის აგრესიას. მაგალითად ერთ-ერთ ექსპერიმენტში ცდისპირებს ხელი ეშლებოდათ პრობლემის ჯგუფურ გადაწყვეტაში იმით, რომ ექსპერიმენტატორის ასისტენტს გამუდმებით უფუჭდებოდა თავისი სასმენი აპარატი. მაგრამ ისინი არ ავლენდნენ გაღიზიანებას და აგრესიას იმის გამო, რომ ამ საწყალ, სმენადაქვეითებულ ადამიანს მათი მიზნისათვის ხელის შეშლა უხდებოდა მისგან დამოუკიდებელი მიზეზების გამო. მეორე მაგალითი: წარმოიდგინეთ, რომ მეგობართან დათქვით შეხვედრა მეტროს ამოსასვლელთან, მიხვედით დროზე, ელოდებით დიდხანს, ის კი არ ჩანს. თქვენ ფრუსტრირებული ხართ. მაგრამ გამოიწვევს თუ არა ეს ფრუსტრაცია აგრესიას, დამოკიდებული იქნება იმაზე, დაგვიანების რა მიზეზს დაგისახელებთ მეგობარი. თუ ეს მიზეზი მისგან დამოუკიდებელი აღმოჩნდება, თქვენ არ გაბრაზდებით, მაგრამ თუ მეგობარმა გითხრათ, რომ დაეზარა სახლიდან დროზე გამოსვლა ან საერთოდ გვიან გაახსენდით, მაშინ თქვენ ძალიან, ძალიან გაბრაზდებით.

ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესების შედეგად ადამიანები ნაკლებად იღებენ მათთვის სასურველს და ამიტომ განიცდიან ფრუსტრაციას, რაც თავის მხრივ ზრდის აგრესიის დონეს და დანაშაულების რაოდენობას ქვეყანაში. ერთ-ერთ კვლევაში შეისწავლეს დამოკიდებულება ბამბის ფასსა და ლინჩის წესით დასჯის რაოდენობას შორის 1880-1930 წლების განმავლობაში შეერთებული შტატების სამხრეთში. აღმოჩნდა, რომ ბამბაზე დაბალი ფასების წლებში ლინჩის წესით დასჯა იყო მეტი. ეს აიხსნება იმით, რომ ბამბის დაბალი ფასის დროს პლანტატორებს ჰქონდათ ნაკლები მოგება და ისინი განიცდიდნენ ფრუსტრაციას, რაც ზრდიდა მათი აგრესიის დონეს.

აგრესიის განმსაზღვრელი ბიოლოგიური ფაქტორები

კვლევებმა დაადასტურა აგრესიულ ქცევაში ბიოლოგიური ფაქტორების არსებობა. აგრესიის განმსაზღვრელ ბიოლოგიურ ფაქტორებში იგულისხმება ნერვული სისტემის გავლენა, გენეტიკური გავლენა და ბიოქიმიური გავლენა.

ცხოველებთანაც და ადამიანებთანაც აღმოჩენილ იქნა ნერვული სისტემის უბნები, რომლებიც პასუხისმგებელია აგრესიის გამოვლენაზე. ტვინის ამ სტრუქტურების აქტივაციის შედეგად აგრესიულობა იზრდება, დეზაქტივაციის შედეგად კი – მცირდება. ამასთან დაკავშირებით ჩატარებულ ერთ-ერთ ექსპერიმენტში მონაწილეობას იღებდა ორი მაიმუნი: ერთი იყო უფრო დიდი და დომინანტური, მეორე – პატარა. მკვლევარებმა ჩანერგეს ელექტროდი დომინანტური მაიმუნის თავის ტვინის ქერქის იმ უბანში, რომელიც პასუხისმგებელია აგრესიის შეკავებაზე, პატარა მაიმუნს კი მისცეს დისტანციური მართვის პულტი. გარკვეული დროის შემდეგ პატარა მაიმუნმა ისწავლა დიდი ტირანი მაიმუნის საშიშად მოქცევის შემთხვევაში დაჭერა იმ ღილაკზე, რომელიც ააქტიურებდა ელექტროდს.

გენეტიკური ფაქტორები გავლენას ახდენს აგრესიის წყაროების მიმართ ნერვული სისტემის მგრძობელობაზე. ცნობილი ფაქტია, რომ ზოგიერთი სახეობის ცხოველს ამრავლებენ მათი აგრესიულობის გამო. ამას შეიძლება ჰქონდეს პრაქტიკული ან სამეცნიერო მიზნები. პირველი შემთხვევის მაგალითია სადარაჯო ძაღლების ან მებრძოლი მამლების ჯიშის გამოყვანა. მეცნიერები კი გენეტიკური გადარჩევის საშუალებით ცხადყოფენ მემკვიდრეობითობის როლს აგრესიაში. მაგალითად, ერთ-ერთ კვლევაში თაგვები გაყვეს ორად: აგრესიულ და არააგრესიულ ჯგუფებად. ამ თაგვების შემდგომ ოცდაექვს თაობაში იმეორებდნენ ამ აგრესიულობა-არააგრესიულობის ნიშნის მიხედვით გაყოფის პროცედურას და შედეგად მიიღეს ორი ახალი ჯიში: უაღრესად

აგრესიული თავგები და საოცრად მშვიდი თავგები. ადამიანების შემთხვევაში აგრესიის დონის თანდაყოლილობის შესახებ მეტყველებს ერთუჯრედიანი ტყუპების შესწავლის შედეგები.

სისხლის ქიმიური შემადგენლობა ასევე გავლენას ახდენს აგრესიის გამოვლენის სიძლიერეზე. ლაბორატორიული ექსპერიმენტებიც და პოლიციის მონაცემებიც ნათლად მეტყველებენ იმის შესახებ, რომ *ალკოჰოლი აძლიერებს აგრესიული ქცევის ტენდენციას.* ალკოჰოლი იწვევს დეინდივიდუალიზაციას და შედეგად საკუთარ ქცევაზე პასუხისმგებლობის დაკარგვას და აგრეთვე ამცირებს ჩადენილი ქცევის შედეგების გათვალისწინების უნარს. ექსპერიმენტულ კვლევებში ალკოჰოლის ზემოქმედების ქვეშ მყოფი ცდისპირები უფრო ძლიერ ელექტროშოკს აყენებდნენ მეორე ცდისპირს. რეალურ ცხოვრებაში კი დანაშაულის ჩადენის შემთხვევების თითქმის ნახევარში დამნაშავე იმყოფება ალკოჰოლის ზემოქმედების ქვეშ. *აგრესიულობაზე ასევე გავლენას ახდენს მამაკაცური პორმონი ტესტოსტერონი.* მონაცემების თანახმად, ტესტოსტერონის დონის შემამცირებელი პრეპარატები ამცირებენ აგრესიულ ტენდენციებს ძალადობისკენ მიდრეკილ მამაკაცებში. გარდა ამისა, ოცდახუთი წლის შემდეგ მამაკაცის სისხლში ტესტოსტერონის შემცველობის დონე მცირდება და ამ ასაკიდან ასევე მცირდება დანაშაულების ჩადენა ძალადობის გამოყენებით. მონაცემები მეტყველებს იმის შესახებაც, რომ საერთოდ ტესტოსტერონის უფრო მაღალი დონე აქვთ პატიმრებს, რომელთაც ჩადენილი აქვთ დანაშაული ძალადობის გამოყენებით, ვიდრე იმ პატიმრებს, რომელთა დანაშაულიც ძალადობას არ უკავშირდება.

ფრუსტრაცია, როგორც აგრესიის წყარო

აგრესიის წყარო ხშირად არის ფრუსტრაცია. ესაა გარკვეული შინაგანი მდგომარეობა, რომელიც შეიძლება აღმოცენდეს სხვადასხვა, მეტ-ნაკლებად მნიშვნელოვანი ფაქტორის

საინტერესოა, რომ ეკონომიკური მდგომარეობა ყოველთვის პირდაპირ კავშირში არ არის ფრუსტრაციის დონესთან. საქმე ისაა, რომ *ფრუსტრაცია წარმოადგენს განსვლას სასურველსა და მისაწვდომს შორის*. ამიტომ ფრუსტრაციისთვის მნიშვნელობა აქვს არა მხოლოდ შესაძლებლობებს, არამედ სურვილებსაც. ქვეყნის ან ცალკეული ინდივიდის ეკონომიკური მდგომარეობა შეიძლება უმჯობესდებოდეს, მაგრამ თუ მოთხოვნილებები იზრდება უფრო სწრაფად, რასაც ხშირად აქვს ადგილი, მაშინ ფრუსტრაცია არათუ შემცირდება, არამედ გაიზრდება კიდევ.

თავდასხმა, როგორც აგრესიის წყარო

წარმოიდგინეთ, რომ ყველა ფინალური გამოცდის წარმატებით ჩაბარების შემდეგ ზიხართ თქვენთვის მშვიდად მწვანედ აბიზინებულ პარკში, ჟღურტულენ ჩიტუნები, უბერავს ნაზი სიო, ხიდან ხეზე დახტიან ოქროსფერი ციყვები . . . უცებ: ვიღაც თავზე გასხამთ ლიმონათს. რას განიცდით?

თავდასხმა აგრესიის ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა და ამაში ეჭვი არავის ეპარება. მართალია, თავზე ლიმონათს არც ისე ხშირად გვასხამენ, მაგრამ, სამწუხაროდ, სოციალური ცხოვრება დიდი რაოდენობით შეიცავს შეურაცხყოფას, დაცინვას, საყვედურს, გააკიცხვას, კრიტიკას და სხვა ფორმის ვერბალურ თავდასხმებს. ფიზიკური თავდასხმა ასევე იწვევს აგრესიას, მაგრამ თანამედროვე ადამიანის ცხოვრებაში ძირითადად ადგილი აქვს ვერბალურ თავდასხმას, რომელმაც შეიძლება ფიზიკურ თავდასხმაზე არანაკლებ მძაფრი რეაქცია გამოიწვიოს.

სოციალური დასწავლა, როგორც აგრესიის წყარო

ადამიანები მეტ-ნაკლებად განსხვავებულად რეაგირებენ ერთსა და იმავე სტიმულზე. სოციალური დასწავლა დიდად განაპირობებს იმას, თუ რამდენად გამოავლენს ადამიანი თავის რეაქციას. სოციალიზაციის, სოციალური გამოცდილების შეთვისების პროცესში ჩვენ ბევრ რამეს ვსწავლობთ. მათ შორის *ვსწავლობთ იმასაც, თუ რა შემთხვევაში და როგორ უნდა გამოვავლინოთ აგრესია*. მაგალითად, ეზოში სათამაშოდ ჩასულ პატარა ბიჭს მწარე გამოცდილების საფუძველზე უკვე კარგად აქვს დასწავლილი, რომელ ბიჭთან შეიძლება გამოვლინოს აგრესია და რომელთან – არ ღირს.

სოციალური დასწავლის ერთი ფორმა არის *განმტკიცება*: როდესაც ქცევას მოსდევს სასურველი შედეგი, იზრდება მისი შემდგომში გამეორების ტენდენცია; და პირიქით, თუ ქცევას მოყვება არასასურველი შედეგი, მისი შემდგომში განხორციელების ალბათობა მცირდება. ექსპერიმენტებში ცხოველები ხდებოდნენ საშინლად მოჩხუბრები იმ შემთხვევაში, როდესაც მათი აგრესიული ქცევა ჯილდოვდებოდა, და პირიქით, აღარ ჩხუბობდნენ, თუ მათი აგრესიული ქცევები იწვევდა დასჯას. ასევე ადამიანებიც დაისწავლიან, რომ აგრესია შეიძლება დასჯილი ან დაჯილდოებული იქნეს. მაგალითად, თუ ბავშვი თავისი აგრესიული ქმედებებით წარმატებას აღწევს სხვა ბავშვების დაშინებაში, ის გახდება უფრო და უფრო აგრესიული. დასწავლას ადგილი აქვს ზრდასრულ ცხოვრებაშიც, საკუთარი გამოცდილება ზოგჯერ გვიმტკიცებს რწმენას, რომ აგრესიის ქცევაში გამოხატვა მომგებიანი სტრატეგიაა.

სოციალური დასწავლის მეორე ფორმაა *მიბაძვა*. ადამიანები, და განსაკუთრებით ბავშვები, იმეორებენ სხვების ქცევას, დაისწავლიან, რომ გარკვეულ შემთხვევაში სწორედ ასე უნდა მოიქცნენ. ამ საკითხისადმი მიძღვნილ ერთ-ერთ კლასიკურ

დატოვებული რეკლავერი და უფრო ნაკლებს, როდესაც „შემთხვევით“ დატოვებული ნივთი იყო ბადმინტონის ჩოგანი.

სტატისტიკის თანახმად, ცეცხლსასროლი იარაღი მკვლევლობის ძირითადი საშუალებაა. გარდა ამისა, მკვლევლობების რაოდენობა ნაკლებია იმ ქვეყნებში, სადაც აკრძალულია მისი ტარება. ცეცხლსასროლ იარაღს ორი ძირითადი ფსიქოლოგიური ეფექტი აქვს პოტენციურ მკვლელზე. ჯერ ერთი, ის ასოცირებულია აგრესიასთან და ამიტომ აძლიერებს აგრესიას, და მეორეც, ის ქმნის ფსიქოლოგიურ დისტანციას აგრესორსა და მსხვერპლს შორის. მსხვერპლისგან სივრცითი დაშორება აადვილებს სისასტიკის გამოვლენას. დანით მოკვლა უფრო ძნელია და უფრო იშვიათადაც ხდება. ბევრად უფრო ადვილია მკვლევლობის ჩადენა, როდესაც შენ უბრალოდ სასხლეტს აჭერ თითს და მსხვერპლისგან გაშორებს მნიშვნელოვანი მანძილი.

ტკივილი და აგრესია

ტკივილი აძლიერებს აგრესიას ცხოველებთანაც და ადამიანებთანაც. ექსპერიმენტულ კვლევებში ელექტროშოკის ან რაიმე სხვა გზით ტკივილის მიღებისას ცხოველების უმეტესობა თავს ესხმოდა ნებისმიერ სხვა, ახლოს მყოფ ცხოველებს. ჩვენშიც იმატებს აგრესიულობის დონე, როდესაც რაიმე გვტკივა. ერთ-ერთ ექსპერიმენტში სტუდენტებს ხელს აყოფინებდნენ წყალში: ერთ ნაწილს – თბილ წყალში და მეორე ნაწილს – იმდენად ცივ წყალში, რომ ის იწვევდა ტკივილს. სტუდენტების პირველი ნაწილისაგან განსხვავებით, მეორე ნაწილი მიუთითებდა, რომ განიცდიდა აგრესიას ექსპერიმენტის იმ მონაწილის მიმართ, რომელიც გამოსცემდა უსიამოვნო ხმებს.

ფიზიკური გარემო და აგრესია

ფიზიკური გარემოს სხვადასხვა მახასიათებლის მიერ გამოწვეული დისკომფორტი ხელს უწყობს აგრესიის განვითარებას. *უსიამოვნო სუნის, თამბაქოს კვამლის, დაბინძურებული ჰაერის, ხმაური და განსაკუთრებით სიცხე უფრო აგრესიულებს გვხდის.*

ფიზიკური გარემოს სპეციფიკური მახასიათებელია *სივიწროვე*: სივრცის უკმარისობის სუბიექტური განცდა. იქნებიან ეს ვითრები ექსპერიმენტულ გაღიაში, ირმები კუნძულზე თუ ადამიანები გადაჭვდილ ტრანსპორტში, სივიწროვე ქმნის სიტუაციის უკონტროლობის შეგრძნებას და იწვევს სტრესსა და აგრესიას.

ტელევიზია, კომპიუტერი და სპორტი

ტელევიზიას დიდი ხანია ადანაშაულებენ იმაში, რომ ძალადობისა და მკვლელობის სიუჟეტების ჩვენების გამო ის ზრდის აგრესიის დონეს, განსაკუთრებით ბავშვებში. მაღალ-პროფესიონალურად დადგმული სისასტიკის სცენები ჩვეულებრივ მოვლენად აღიქმება და არ იწვევს პროტესტს. ხდება აგრესიული ქცევის მოდელების დასწავლა. დასწავლის ეს პროცესი საოცრად ეფექტური გახდა კომპიუტერულმა თამაშებმა. მრავალი ბავშვი ადრეული ასაკიდან იწვრთნება ძალადობასა და მკვლელობაში კომპიუტერის საშუალებით. გონიერი მშობლები ცდილობენ გააკონტროლონ ეს პროცესი და ბავშვს შესთავაზონ თამაშები და ფილმები ძალადობის გარეშე.

თუმცა არსებობს საკმაოდ გაერცელებული მოსაზრება, რომ ძალადობის სცენების ყურება ახდენს აგრესიული იმპულსებისგან განტვირთვას. მართლაც, როდესაც ვუყურებთ, თუ როგორ ანადგურებს შვარცნეგერის გმირი ბოროტ ადამიანებს და მათი თავები ერთმანეთის მიყოლებით ცვივა სხვადასხვა მხარეს, უკვე ისე აღარ ვიტანჯებით იმის გამო, რომ ნელი დეიდამ დილით წყალი ისევ ჩამოგვიშვა. განტვირთვა უთუოდ საჭირო და მნიშვნელოვანია. ტელეეკრანი ამაში ზოგჯერ გვეხმარება. ასე რომ,

ძალადობის სცენების ყურებისას და ძალადობრივი კომპიუტერული თამაშებისას ერთი მხრივ ხდება ძალადობის დასწავლა და მეორე მხრივ, ხდება აგრესიისაგან განთავისუფლება. მართალია უშუალოდ ფილმის ყურების შემდეგ აგრესია მცირდება, მაგრამ აგრესიის ზოგადი დონე იზრდება. ამიტომ ცალსახად რეკომენდირებულია აგრესიულ სცენებს მაქსიმალურად ავარიდოთ ბავშვები და მოზარდები.

აგრესიული იმპულსებისგან განტვირთვის შესანიშნავი საშუალებაა სპორტი. სპორტული ოლიმპიადები ითვლება მშვიდობის სიმბოლოდ არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ძველ საბერძნეთში ოლიმპიადების ჩატარების დროს საომარი მოქმედებები წყდებოდა, არამედ იმიტომაც, რომ სპორტულ თამაშებში მონაწილეობისა თუ მათი გულშემატკივრობისას ჩვენ ვთავისუფლდებით აგრესიული იმპულსებისა და საერთოდ ნეგატიური ემოციებისაგან კონსტრუქციული გზით, ვინმესათვის ზიანის მიყენების გარეშე. სპორტი გვხდის უფრო ჯანმრთელებს ფიზიკურადაც და ფსიქიკურადაც.

ალტრუიზმის ცნება

ალტრუიზმი:

სხვისთვის დახმარების აღმოჩენა, რომელიც არის უანგარო – არ არის დაკავშირებული საკუთარ ეგოისტურ ინტერესებთან.

ერთი მხრივ, ადამიანი ავლენს აგრესიას – სხვისთვის ზიანის მიყენების ტენდენციას და მეორე მხრივ, ავლენს ალტრუიზმს – თანადგომისა და დახმარების ტენდენციას. ის, თუ რატიმ ვიქცევით ალტრუისტულად, რა ფაქტორები განაპირობებს ალტრუიზმს, საინტერესო და არსებითი საკითხია. დასაწყისისათვის დავაზუსტოთ ალტრუიზმის ცნების მნიშვნელობა. *ალტრუიზმი შეიძლება განგსაზღვროთ როგორც სხვისთვის დახმარების აღმოჩენა, რომელიც არის უანგარო – არ არის დაკავშირებული საკუთარ ეგოისტურ ინტერესებთან.*

მეტ-ნაკლებად ყველა ადამიანს აქვს ალტრუისტული ტენდენციები, რომლებიც სხვადასხვა დროს და სხვადასხვა სიტუაციაში განსხვავებულად ვლინდება. ეს შეიძლება იყოს

სრულიად მცირე რამ (მაგალითად ქუჩაში გამვლელისთვის გზის სწავლება ან ქვიზის დროს ჯგუფელისთვის კალმის თხოვება) და ძალიან მნიშვნელოვანი (ბრძოლის ველიდან ცეცხლის ქვეშ დაჭრილების გამოყვანა, საკუთარი სიცოცხლის ფასად ტერორისტის გაუვნებელოება).

ალტრუისტული ქცევის განხორციელებისას სანაცვლოდ სარგებელს არ ველით; უანგაროდ გავცემთ ენერგიას, დროს, ფინანსებს, შეიძლება ჯანმრთელობას და სიცოცხლესაც კი იმისთვის, რომ დავეხმაროთ სხვას. ალტრუიზმის ტიპური ნიმუში წარმოდგენილია ბიბლიურ იგავში კეთილი სამარიტელის შესახებ: მგზავრს თავს დაესხნენ ყაჩაღები, გაძარცვეს, დაჭრეს და ცოცხალ-მკვდარი გზაზე მიატოვეს; იმ ადგილას ჩაიარა მღვდელმა და შემდეგ ლევიტელმა, ერთმაც და მეორემაც დაინახა იგი და გვერდი აუქცია; შემდეგ გამოიარა სამარიტელმა, შეიბრალა განსაცდელში მყოფი, მოუარა მის ჭრილობებს, შესვა თავის ვირზე და სასტუმროში მიიყვანა, მეორე დღეს კი სასტუმროს პატრონს თანხა დაუტოვა, რათა მას დაჭრილზე ეზრუნა. სამარიტელის ქცევა სრულიად ალტრუისტულია, რადგან ის უცნობი ადამიანისათვის ხარჯავს დროს, ენერგიას და ფულს ისე, რომ სამაგიეროდ არ მოეღოს რაიმე ჯილდოს.

ალტრუიზმის ამხსნელი თეორიები

ალტრუიზმის ახსნას გვთავაზობს რამდენიმე ურთიერთ-შემავსებელი სოციალურ-ფსიქოლოგიური თეორია: სოციალური გაცვლის თეორია, სოციალური ნორმების თეორია და ევოლუციური თეორია. განსაკუთრებით ხაზგასასმელია, რომ წარმოდგენილი სამი თეორიული მიდგომა სრულიად არ გამორიცხავს ერთმანეთს და ერთად იძლევა საკითხის უფრო ამომწურავ ახსნას.

სოციალური გაცვლა,

როგორც ალტრუიზმის საფუძველი

წინა თავებში უკვე შევეხეთ სოციალურ გაცვლას. სოციალური გაცვლის თეორია გვთავაზობს ადამიანებს შორის ურთიერთობა განვიხილოთ როგორც ჯილდოებისა და დანახარჯების თანაფარდობა; ის სოციალურ ურთიერთობებს წარმოადგენს როგორც გარიგებებს, რომლებშიც ადამიანები ცდილობენ მიიღონ მაქსიმალური ჯილდო და ჰქონდეთ მინიმალური დანახარჯი.

ალტრუიზმის დეფინიციაში მივუთითეთ, რომ ის გულისხმობს ისეთი სიკეთის გაკეთებას, როდესაც სამაგიეროდ არაფერს მოველით. მაგრამ *ზოგჯერ უბრალოდ არ ვაცნობიერებთ იმას, რასაც სხვისათვის სიკეთის გაკეთების სანაცვლოდ ვიღებთ.* ალტრუისტული ქცევა შეიძლება იყოს დამაჯილდოვებელი იმ აზრით, რომ გაგვიჩინოს ან გაგვიზარდოს საკუთარი ღირსების გრძნობა, აგვიმადლოს თვითშეფასება, მოგვიხსნას შინაგანი დაძაბულობა და დანაშაულის გრძნობა. ხშირად სიკეთის გაკეთების შემდეგ ვიწყებთ საკუთარი თავის შესახებ უკეთესად ფიქრს და ვტკბებით თვითკმაყოფილების გრძნობით. ყოველივე ეს ჯილდოა. ჯილდოა ისიც, როდესაც ჩვენს გვერდით მყოფ გაჭირვებულ ადამიანს ვუმსუბუქებთ მდგომარეობას და ამით ვამცირებთ საკუთარ შინაგან დისკომფორტს, რომელსაც განვიცდით ამ გაჭირვებული ადამიანის არსებობის გამო. დამაჯილდოვებელია აგრეთვე ისიც, რომ ალტრუისტული საქციელის ჩადენის გამო სხვები იწყებენ უკეთესად ფიქრს ჩვენს შესახებ. შეიძლება ითქვას, რომ ყველა ზემოთ განხილულ შემთხვევაში ჩვენი ეგოიზმი “შენიღებულია” ალტრუიზმად.

სოციალური გაცვლის თეორია განიხილავს „შეუნიღბავ“ ალტრუიზმსაც. მას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ალტრუისტულ ქცევას საფუძვლად უდევს *ემპათია*, ანუ თანაგრძნობა, სხვისი მდგომარეობის თანაგანცდა. ამ შემთხვევაში ალტრუისტული ქცევა მართლაც უანგაროა, ვინაიდან ჯილდო ხდება სხვისი კარგად

ყოფნა: ჩვენ განვიცდით პოზიტიურ ემოციებსა და კმაყოფილებას იმის გამო, რომ სხვა არის კარგად. ემპათიას უფრო მეტად განვიცდით საყვარელი და მსგავსი ადამიანების მიმართ. ჩვენ ვახდენთ მათთან იდენტიფიკაციას – საკუთარი თავის გაიგივებას და ამიტომ ადვილად შევდივართ მათ მდგომარეობაში.

ამდენად, სოციალური გაცვლის თეორია ალტრუიზმის საფუძველს ხედავს შენიღბულ ეგოიზმსა და ემპათიაში.

სოციალური ნორმები,

როგორც ალტრუიზმის საფუძველი

სოციალიზაციის პროცესში ვითვისებთ სოციალურ ნორმებს – მოლოდინებსა და მოთხოვნებს, რომელთაც საზოგადოება გვიყენებს როგორც თავის წევრებს. მათ შორისაა ორი სოციალური ნორმა, რომლებიც შეიძლება საფუძველად ედოს ალტრუისტულ ქცევას. ესენია ურთიერთდახმარების ნორმა და სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმა.

ურთიერთდახმარების ნორმაში იგულისხმება ის, რომ დახმარება უნდა გავუწიოთ მათ, ვინც დაგვეხმარა. იქნება ეს ურთიერთობა ახლობელთან თუ უცხო ადამიანთან, ჩვენ ვგრძნობთ ძლიერ ზეწოლას, სიკეთითვე ვუპასუხოთ ჩვენთვის სიკეთის გამკეთებელს. ამასთან, რაც უფრო ახლობლად ვთვლით ადამიანს, მით უფრო ნაკლებად ვიძაბებით, რომ მაშინვე გადაუხადოთ სიკეთის სამაგიერო, თუმცა საჭიროების შემთხვევაში ჩვეულებრივ ვაკეთებთ ამას. ადამიანი ხშირად განიცდის დისკომფორტს, თუ არ შეუძლია სამაგიერო სიკეთის გადახდა.

სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმა გულისხმობს იმას, რომ უნდა დავეხმაროთ იმათ, ვისაც ეს სჭირდება. ამავედროულად, ჩვეულებრივ ვითვალისწინებთ, აღმოცენებული პრობლემა რამდენადაა თავად ადამიანის ბრალი: თუ ის საკუთარი მიზეზით არ აღმოჩნდა გასაჭირში და არ ჰქონდა სიტუაციაზე კონტროლის

შესაძლებლობა, მაშინ მუშაობას იწყებს სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმა.

სოციალური ნორმები მეტ-ნაკლებად განსაზღვრავენ ქცევას სხვადასხვა ადამიანისა და სხვადასხვა საზოგადოების შემთხვევაში. მაგალითად, კოლექტივისტურ კულტურებში ადამიანებს უფრო მეტად აქვთ სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმის დაცვის ტენდენცია, ვიდრე ინდივიდუალისტურ კულტურებში.

გენები, როგორც ალტრუიზმის საფუძველი

ევოლუციური თეორიის თანახმად, გენები გვიბიძგებს ვიმოქმედოთ ისე, რომ მაქსიმალურად გავზარდოთ მათი გადარჩენის შესაძლებლობა. ამიტომ ვზრუნავთ იმათზე, ვინც იზიარებს ჩვენს გენებს და ეს ზრუნვა მით უფრო მეტია, რაც უფრო მეტია საერთო გენების რაოდენობა. საკუთარი გენების გადარჩენაზე ზრუნვა ხშირად არის ქცევის მოტივატორი. ვზრუნავთ არა მხოლოდ ოჯახის წევრებსა და ნათესავებზე, არამედ სხვა ადამიანებზეც, რადგან ისინიც გარკვეულწილად ჩვენი გენების მატარებელი არიან.

ევოლუციის პროცესში გადარჩნენ ის გენები, რომლებიც ზრუნავდნენ საკუთარ გადარჩენაზე და ამიტომ დღეს თანდაყოლილად გვაქვს ეს ტენდენცია – დავეხმაროთ მათ, ვინც იზიარებს ჩვენს გენებს.

ევოლუციური თეორია მიუთითებს იმის შესახებაც, რომ გადარჩებიან ის გენები, რომელთა მატარებელი ინდივიდები იზიარებენ ურთიერთდახმარების ნორმას. ეს ევოლუციის ერთ-ერთი ბაზისური კანონზომიერებაა და ვლინდება არა მხოლოდ ადამიანებში. კინოდოკუმენტალისტებს ძალიან უყვართ სიუჟეტი ვამპირი ღამურების შესახებ. ეს ძალიან არასიმპათიური არსებები ავლენენ საოცარ ურთიერთდახმარებას. ისინი ცხოვრობენ დიდ ჯგუფებად და იკვებებიან მსხვილფეხა საქონლის სისხლით. ზოგჯერ რომელიმე მათგანი ვერ ახერხებს საკვების მოპოვებას და დახმარებისთვის მიმართავს უფრო იღბლიან მოძმეს, რომელსაც მოპოვებული საკვები – სისხლი – პირის ქვემოთ განლაგებულ

რეზერვუარში აქვს მოთავსებული. თუ მას ეს უკანასკნელი არ დაეხმარება, მაშინ ის განწირულია, რადგან შემდგომში თავად მას არავინ დაეხმარება და სამოცსაათიანი შიმშილის შემდეგ დაიღუპება.

ამდენად, მრავალსაუკუნოვანი ევოლუციის განმავლობაში გადარჩნენ მხოლოდ ის გენები, რომლებიც ზრუნავდნენ საკუთარ გადარჩენაზე და ჰქონდათ ურთიერთსასარგებლო თანამშრომლობა სხვებთან. ეს მძლავრი თანდაყოლილი ტენდენცია შეიძლება იყოს ალტრუისტული ქცევის საფუძველი.

ალტრუისტული ქცევის დეტერმინატები

ალტრუისტულ ქცევას სხვადასხვა შემთხვევაში მეტ-ნაკლებად აქვს ადგილი. მის გამოვლენას განსაზღვრავს სხვადასხვა სიტუაციური და პიროვნული ფაქტორი.

სიტუაციურ ფაქტორებს მიეკუთვნება დამსწრე ადამიანთა რაოდენობა: რაც უფრო მეტია შემთხვევის ადგილზე თვითმხილველთა რაოდენობა, მით ნაკლებია იმის ალბათობა, რომ დაზარალებული მიიღებს დახმარებას. ეს ძირითადად აიხსნება იმით, რომ მეტი ადამიანის დასწრებისას ტენდენცია გვაქვს ნაკლებად ავიღოთ პასუხისმგებლობა საკუთარ თავზე. ამიტომ თუ ადამიანს დასჭირდა დახმარება ხალხმრავალ ადგილას, მან უნდა აირჩიოს გარშემო მყოფთაგან ვინმე კონკრეტული ადამიანი და პირადად მას მიმართოს დახმარებისთვის.

ალტრუისტულ ქცევას განაპირობებს აგრეთვე ჩვენი გუნება: კვლევებმა დაადასტურა, რომ კარგ გუნებაზე ყოფნისას უფრო მიდრეკილი ვართ დახმარების აღმოჩენისკენ. დანაშაულის გრძნობამ ასევე შეიძლება გაზარდოს ალტრუიზმის ტენდენცია: რაიმე ცუდის ჩადენის შემდეგ ადამიანებს უძლიერდებათ სხვისი დახმარების სურვილი, რათა შეიმსუბუქონ დანაშაულის გრძნობა და დაიბრუნონ შელახული მე-კონცეფცია.

კვლევების მონაცემები მიუთითებს იმის შესახებაც, რომ არსებობს ინტერპერსონალური განსხვავება ალტრუიზმისადმი

მიდრეკილებაში, სხვადასხვა ადამიანი მეტ-ნაკლები ალტრუიზმით ხასიათდება.

საინტერესოა ისიც, რომ სხვადასხვა კატეგორიის ადამიანს აქვს დახმარების სხვადასხვა შანსი. ჩატარებულ კვლევებში ქალები უფრო ხშირად იღებდნენ დახმარებას; განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც დახმარება მომდინარეობდა მამაკაცისგან. გარდა ამისა, თურმე თავად ქალებიც უფრო ხშირად ითხოვენ დახმარებას მამაკაცებთან შედარებით.

გასაკვირი არ არის კვლევების მონაცემები იმის შესახებ, რომ უფრო მეტად ვეხმარებით ჩვენს მსგავს ადამიანებს. ამას ადგილი აქვს იმის გამო, რომ ჯერ ერთი, მსგავსება იწვევს მეტ მოწონებას, მოწონება კი გვიბიძგებს დახმარების გასაწევად. გარდა ამისა, როგორც ზემოთ უკვე აღვნიშნეთ, მსგავსება იწვევს მეტ ემპათიას.

ალტრუიზმის გარეშე წარმოუდგენელი იქნებოდა ჩვენი სოციალური ცხოვრება. აქ მოკლედ განვიხილეთ ამ მნიშვნელოვანი ფენომენის ბუნება. ეს დაგეხმარებათ იყოთ უფრო ეფექტურები სხვადასხვა სოციალურ სიტუაციაში და თავად მოიძიოთ და გაიაზროთ შესაბამისი საკითხები.

საკონტროლო შეკითხვები მეათე თავისათვის:

1. რა არის აგრესია?
2. რა განსხვავებაა აგრესიულ გრძობასა და აგრესიულ ქცევას შორის?
3. ექსპერიმენტულად როგორ იქნა ნაჩვენები აგრესიის თანდაყოლილი ბუნება?
4. ჩამოთვალეთ აგრესიასთან დაკავშირებული ფაქტორები.
5. აღწერეთ აგრესიის განმსაზღვრელი ბიოლოგიური ფაქტორები.
6. რა არის ფრუსტრაცია?
7. რა შემთხვევაში იწვევს ფრუსტრაცია აგრესიას?
8. რატომ შეიძლება ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებას ახლდეს ფრუსტრაციის ზრდა?
9. რა კავშირია თავდასხმასა და აგრესიას შორის?
10. აღწერეთ აგრესიის სოციალური დასწავლის ორი ფორმა.
11. რას ნიშნავს აგრესიის გადანაცვლება?
12. რატომ განვიხილავთ აგრესიასთან ასოცირებულ სტიმულებს?
13. რა კავშირია ტკივილსა და აგრესიას შორის?
14. რა კავშირია ფიზიკურ გარემოსა და აგრესიას შორის?
15. რა როლი აქვს ტელევიზიასა და კომპიუტერს აგრესიის მართვაში?
16. რა კავშირია სპორტსა და აგრესიას შორის?
17. რა არის ალტრუიზმი?
18. ჩამოთვალეთ ალტრუიზმის ამხსნელი თეორიები.
19. როგორ ხსნის ალტრუიზმს სოციალური გაცვლის თეორია?
20. როგორ ხსნის ალტრუიზმს სოციალური ნორმების თეორია?
21. როგორ ხსნის ალტრუიზმს ევოლუციური თეორია?
22. აღწერეთ ალტრუისტული ქცევის დეტერმინატები.

კონფლიქტი

11



კონფლიქტის ცნება და სტადიები

კონფლიქტის მიზეზები

- კონკურენცია
- უსამართლობის აღქმა
- დამახინჯებული აღქმა
- სარკისებური აღქმა
- აღქმის შეცვლა

კონფლიქტის გადაწყვეტის გზები

- მოლაპარაკება
- შუამავლობა
- არბიტრაჟი
- დაშოშმინება
- კონტაქტი და თანამშრომლობა

კონსტრუქციული კონფლიქტის წესები

კონფლიქტის ცნება და სტადიები

სოციალური ცხოვრების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მოვლენაა კონფლიქტი. ადამიანებსა და ჯგუფებს შორის ურთიერთობა წარმოდგენელია კონფლიქტის გარეშე. კონფლიქტი ჩვეულებრივ აღიქმება როგორც რაღაც ძალიან ნეგატიური და ცალსახად არასასურველი შედეგების მომტანი. ნეგატიურ შედეგებს მართლაც აქვთ ადგილი, მაგრამ ყოველთვის არა. კონფლიქტის შედეგად ადამიანები შეიძლება მივიდნენ ჭეშმარიტებამდე, საკითხის უფრო სწორ ხედვამდე და ამოცანის უფრო ეფექტურ გადაჭრამდე. ამიტომ შეიძლება განვასხვავოთ *დესტრუქციული და კონსტრუქციული კონფლიქტი* იმის მიხედვით, თუ რამდენად სასიკეთო შედეგების მომტანია ის. როდესაც კონფლიქტის შედეგები უმეტესწილად არის უარყოფითი, არასასურველი შედეგების მომტანი, ამ კონფლიქტის ზოგადი დახასიათებისას ამბობენ, რომ ის არის *დესტრუქციული (დამანგრეველი)*, ხოლო როდესაც კონფლიქტის შედეგად აღმოცენდება ახალი პერსპექტიული პოზიცია, კონფლიქტში მონაწილე მხარეები თანხმდებიან გონივრულ, ყველასთვის მისაღებ და სასარგებლო გადაწყვეტილებებზე, მაშინ ამბობენ, რომ კონფლიქტი არის *კონსტრუქციული (აღმშენებლური)*. რა თქმა უნდა, კონფლიქტი რთული სოციალური ფენომენია, მისი ეფექტური გადაწყვეტა ყოველთვის ადვილი არ არის და ზოგჯერ, ფაქტობრივად, შეუძლებელიცაა.

კონფლიქტს სოციალური ურთიერთობების ყველა დონეზე ახასიათებს ერთნაირი ზოგადი კანონზომიერებები, იქნება ეს პიროვნებათაშორისი, ჯგუფთაშორისი თუ საერთაშორისო კონფლიქტი. ამ თავში განვიხილავთ კონფლიქტის წარმოქმნის ძირითად მიზეზებსა და კონფლიქტის გადაჭრის ძირითად გზებს. დასაწყისისთვის კი ჩამოვაცალიბებთ კონფლიქტის მოკლე და ცხად დეფინიციას: *კონფლიქტი არის მიზნების ან მოქმედებების აღქმული შეუთავსებლობის შედეგად წარმოქმნილი დაპირისპირება.*

კონფლიქტი:

მიზნების ან მოქმედებების აღქმული შეუთავსებლობის შედეგად წარმოქმნილი დაპირისპირება.

კონფლიქტის დროს კონფლიქტის ორი მხარის, ადამიანების ან ადამიანთა ჯგუფების მიზანმიმართული აქტივობები ხელს უშლის ერთმანეთს. ამასთან, კონფლიქტი დინამიკური პროცესია და განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე განსხვავებული ხასიათი აქვს. კონფლიქტის პროცესში შეიძლება გამოვეყოთ ხუთი ძირითადი სტადია: ლატენტური კონფლიქტის სტადია, აღქმული კონფლიქტის სტადია, განცდილი კონფლიქტის სტადია, განცხადებული კონფლიქტის სტადია, კონფლიქტის შედეგები.

1) *ლატენტური* (ინგლისურად: latent - ფარული) კონფლიქტის სტადია გულისხმობს მხოლოდ კონფლიქტის პოტენციალის არსებობას. ფაქტობრივად, კონფლიქტი ჯერ არ დაწყებულა, არსებობს მხოლოდ მიზეზები, რომლის გამოც შეიძლება დაიწყოს კონფლიქტი. მაგალითად, დღეს სადამოს ტელევიზორში უნდა იყოს ფეხბურთის მსოფლიო ჩემპიონატის ნახევარფინალური შეხვედრის პირდაპირი ტრანსლაცია და ბატონი მალხაზი ფეხბურთის დიდი გულშემატკივარია, ამავედროულად მისი სიდედრი, ქალბატონი ნანული გულისფანცქალით მოეღის, რომ დღევანდელ სერიაში ლუის-ალბერტოს ბოლოს და ბოლოს დაუბრუნდება მესხიერება და იცნობს თავის ნამდვილ დედას, ოჯახში კი ერთადერთი ტელევიზორია. მაგრამ ჯერ მხოლოდ დილაა და ქალბატონი ნანული სამზარეულოში ფუსფუსებს და სწორედ ისეთ ხაჭაპურებს აცხობს, „მალხაზიკოს“ რომ უყვარს. მან ჯერ არ იცის, რომ დღეს სადამოს ფინალური შეხვედრაა, არც ბატონმა მალხაზმა იცის ლუის-ალბერტოს კრიტიკული მდგომარეობის შესახებ. აი, ეს არის კონფლიქტის ლატენტური, ფარული სტადია.

2) *აღქმული* კონფლიქტის სტადია იწყება მაშინ, როდესაც კონფლიქტის ორივე ან ერთ-ერთი მხარე, პიროვნება იქნება ეს თუ ჯგუფი, აცნობიერებს თავისი მიზნების შეუთავსებლობას მეორე მხარის მიზნებთან. ჩვენს მაგალითში: ქალბატონ ნანულის შემოესმება მეორე ოთახში ჩართული ტელევიზორიდან სადამოს მატჩის ანონსი და ჩაფიქრდება სადამოს ოჯახში მოსალოდნელი მოვლენების განვითარების შესახებ. შეიძლება მალხაზმაც

დაინახოს სიდედრის რეაქცია ფეხბურთის ანონსზე და გააცნობიეროს შესაძლო სირთულეების აღმოცენება. ამავდროულად ორივე განიხილავს მეორეს პოტენციური კონფლიქტის მიზეზად. ქალბატონი ნანულისათვის სრულიად გაუგებარია, ამდენი ხანი მალხაზმა რატომ არ იყიდა კიდევ ერთი ტელევიზორი თავისი „სისულელების“ საყურებლად. თავის მხრივ, მალხაზისთვისაც გაუგებარია, როგორ შეუძლია ნანულის ამდენი „ბოდვების“ ყურება. საერთოდ, აღქმული კონფლიქტის სტადიაზე მოწინააღმდეგეებს აქვთ ტენდენცია, კონფლიქტის მიზეზები განსხვავებულად აღიქვან.

3) *განცდილი* კონფლიქტის სტადიის განმავლობაში მოწინააღმდეგეებს ერთმანეთისადმი უვითარდებათ ნეგატიური გრძნობები და ერთმანეთს პრობლემის არსებობაში ადანაშაულებენ. ჩვენს მაგალითში: ნანულის ნელ-ნელა ეძალევა ბრაზი „მალხაზას“ სიზარმაცისა და წინდაუხედაობის გამო, უფრო და უფრო უძლიერდება აგრესია უპასუხისმგებლო და დაუნახავი სიძისადმი. მალხაზის გულშიც ნელ-ნელა აგიზგიზებას იწყებს ნეგატიური გრძნობების კოცონი. მოკლედ, ისინი განცდილი კონფლიქტის სტადიაზე არიან.

4) *განცხადებული* კონფლიქტი კონფლიქტის ძირითადი სტადიაა. ამ სტადიაზე მოწინააღმდეგე მხარეებს კონფლიქტი გადაჰყავთ ქცევისეულ დონეზე. ისინი იწყებენ მოქმედებას. განცხადებულმა კონფლიქტმა შეიძლება სრულიად განსხვავებული ფორმები მიიღოს. ხშირად ეს არის ამა თუ იმ ინტენსივობის ვერბალური აგრესია, შეურაცხყოფებითა და მუქარებით. ზოგჯერ კი ადამიანები თავს ვერ იკავენ და ერთმანეთისათვის ფიზიკური ზიანის მიყენებაზეც გადადიან.

5) *კონფლიქტის* შედეგებში იგულისხმება კონფლიქტის შედეგად მოწინააღმდეგე მხარეების მიერ ერთმანეთისადმი დამოკიდებულებაში გაჩენილი ცვლილებები. კონფლიქტი შეიძლება დასრულდეს, მაგრამ კონფლიქტის მიზეზები დარჩა ან აღმოცენდა ახალი მიზეზები მომავალი პრობლემებისათვის. ყველა კონფლიქტი,

ინტენსიური თუ სუსტი, ტოვებს გარკვეულ შედეგებს, რომლებიც ზეგავლენას ახდენს მოწინააღმდეგეთა მიერ ერთმანეთის აღქმასა და ქცევაზე.

წარმოდგენილი სტადიები ძალიან ზოგადად აღწერს კონფლიქტის პროცესს. რა თქმა უნდა, კონფლიქტი შეიძლება არ განვითარდეს და შეჩერდეს ნებისმიერ სტადიაზე. თუ კონფლიქტი გადაწყვეტილი იქნება განცხდებულ სტადიაზე გადასვლამდე, კონფლიქტის შედეგები ხელს შეუწყობს ურთიერთობის სასიკეთო განვითარებას. წინააღმდეგ შემთხვევაში არსებობს საშიშროება, რომ კონფლიქტის შედეგად ურთიერთდამოკიდებულება და ურთიერთობები დაზარალდება. ამიტომ ცოდნა კონფლიქტის სტადიების შესახებ გვეხმარება ვიყოთ უფრო რაციონალური ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში.

კონფლიქტის მიზეზები

კონკურენცია

კონკურენცია კონფლიქტის ძირითადი მიზეზია. *კონკურენცია არის ისეთი ვითარება, როდესაც ერთი მხარის მიერ სასურველი შედეგის მიღება ნიშნავს მეორე მხარის მიერ ამ, მისთვის ასევე სასურველი შედეგის, მიუღებლობას.* მაგრამ კონკურენციას ყოველთვის არ მოსდევს კონფლიქტი. როდესაც კონკურენტულ სიტუაციაში მოქმედებს გარკვეული დადგენილი წესები, ისინი არეგულირებენ ურთიერთობას ისე, რომ ადამიანები მოქმედებენ რა ამ წესების შესაბამისად, თავიდან იცილებენ კონფლიქტს. მაგალითად, სპორტში ადამიანები არიან კონკურენტულ სიტუაციაში – ერთის მოგება ნიშნავს მეორის წაგებას, მაგრამ ისინი მოქმედებენ გარკვეული წესების ფარგლებში და ამიტომ კონფლიქტის ნაცვლად ადგილი აქვს შეჯიბრებას. ზოგჯერ

კონკურენცია:

ისეთი ვითარება, როდესაც ერთი მხარის მიერ სასურველი შედეგის მიღება ნიშნავს მეორე მხარის მიერ ამ, მისთვის ასევე სასურველი შედეგის, მიუღებლობას.

სპორტსმენები არღვევენ დადგენილ წესებს და მაშინ ჩნდება კონფლიქტი.

კონკურენციის გამო აღმოცენებულ კონფლიქტს შეეხება ერთ-ერთი ექსპერიმენტული კვლევა მაიმუნების მონაწილეობით. ამ ექსპერიმენტში ექვსი თვის განმავლობაში აკვირდებოდნენ კონკურენტულ მდგომარეობაში ჩაყენებულ მაიმუნებს. გალიაში ერთად იყო მოთავსებული ექვსი მაიმუნი: სამი დედალი და სამი მამალი. ექსპერიმენტატორები მათ მხოლოდ სამი მაიმუნის სამყოფ საჭმელს აძლევდნენ. გასაკვირი არ იყო, რომ მაიმუნებს შორის იწყებოდა კონფლიქტი საჭმლის მოპოვებისათვის. მაგრამ საინტერესო ის არის, რომ თუ თავიდან მაიმუნებს შორის კონფლიქტი ძალიან მწვავე ფორმებს იღებდა, შემდგომში კონფლიქტური ურთიერთობები თანდათან შემცირდა და ჩამოყალიბდა გარკვეული იერარქიული სისტემა, რომელშიც ზოგ მაიმუნს უფრო გაბატონებული პოზიცია ჰქონდა, ზოგს – დაქვემდებარებული. იერარქიის უფრო მაღალი პოზიციის მქონე მაიმუნს ჰქონდა უპირატესობა საჭმლის განაწილებისას. ამავდროულად მოცემული იერარქიული პრინციპის დაცვის ფონზე ადგილი ჰქონდა შეჯიბრებას საჭმლის მეტი რაოდენობით მოპოვებისათვის.

მოცემული იერარქიული სისტემის თავში მოექცნენ ის მაიმუნები, რომლებიც დასაწყისში მიმდინარე მწვავე კონფლიქტის დროს მეტ წარმატებას აღწევდნენ, რაც გამოიხატებოდა საჭმლის მეტი რაოდენობით მოპოვებაში. თავიდანვე ნაკლები წარმატების მქონე მაიმუნები კი შემდგომშიც დაჩაგრულები და დაქვემდებარებულები აღმოჩნდნენ. მეტიც, ხანგრძლივი კონფლიქტის განმავლობაში თავიდან აღმოცენებული იერარქიული პოზიციები კიდევ უფრო დასტაბილურდა: წარმატებული მაიმუნების გაბატონებული მდგომარეობა კიდევ უფრო გამყარდა და დაქვემდებარებულების – კიდევ უფრო შეიზღუდა. ექსპერიმენტის ბოლოსათვის კონფლიქტი მოისპო, ვინაიდან ჯგუფის წევრები შეეგუენ საკუთარ მდგომარეობას, იმ პოზიციებს, რომლებშიც

აღმოჩნდნენ. ექვსი თვის დასასრულისთვის მოისპო კონფლიქტი, მაიმუნები დაწყნარდნენ და ჩამოყალიბებული იერარქიის თანახმად იღებდნენ საჭმლის თავიანთ „ნორმას“, რომელიც ისეთივე იყო, როგორც დასაწყისში: ყველაზე გაბატონებული მაიმუნი თავიდან დახლოებით იმდენივე საკვებს შოულობდა, რამდენსაც ბოლოს, მაგრამ ამისთვის დასაწყისში დიდი ბრძოლა უხდებოდა, ბოლოს კი ფაქტობრივად ყოველგვარი კონფლიქტის გარეშე ხვდებოდა დადგენილი წილი; ანალოგიურად ყველაზე დაჩაგრული მაიმუნი თავიდან და ბოლოს თითქმის ერთსა და იმავე რაოდენობის საკვებს შოულობდა იმ განსხვავებით, რომ დასაწყისში მას ამისათვის ბრძოლა უხდებოდა, ბოლოს კი – არა. ყოველივე ამასთან ერთად კვლევის მეხუთე და მეექვსე თვეებში კონფლიქტის იშვიათ შემთხვევებს ადგილი ჰქონდათ მხოლოდ და მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც რომელიმე მაიმუნი შეეცდებოდა მოეპოვებინა აშკარად იმაზე მეტი საკვები, ვიდრე ერგებოდა დადგენილი იერარქიული ნორმების შესაბამისად.

ამდენად, წარმოდგენილი კვლევის ბოლოსთვის მაიმუნთა ჯგუფში ჩამოყალიბდა გარკვეული ნორმები და შეწყდა კონფლიქტი. თუმცა, მაიმუნები პერიოდულად მაინც ცდილობდნენ მიეღოთ შედარებით მეტი საკვები, მაგრამ ეს ხდებოდა დადგენილი ნორმებიდან გადახვევის დასაშვებ ფარგლებში. *კონკურენცია კვლავ არსებობდა, მაგრამ კონკურენტული რესურსების განაწილებას არეგულირებდა ჯგუფში არსებული იერარქიული ნორმები, დადგენილი წესები.* ეს წესები მოცემული ექსპერიმენტის შემთხვევაში ჩამოყალიბდა მძაფრი კონფლიქტისა და ბრძოლის შედეგად. შეიძლება ასეთივე შედეგი მივიღოთ ეფექტური კომუნიკაციის შედეგადაც. საერთოდ, კომუნიკაცია კონფლიქტის გადაჭრის ერთ-ერთი ძირითადი საშუალებაა და ის განხილული იქნება ამ თავში.

უსამართლობის აღქმა

კონფლიქტის მიზეზი ხშირად არის უსამართლობა. სამართლიანობის დაცვა ინტერპერსონალური ურთიერთობების ერთ-ერთი ძირითადი წესია. სამართლიანობა შესაძლებელს ხდის განვავითაროთ დამაკმაყოფილებელი სოციალური ურთიერთობები. *ადამიანები ჩვეულებრივ აღიქვამენ სამართლიანობას როგორც გარკვეულ ბალანსს, წონასწორობას გაწეულ წვლილსა და მიღებულ ჯილდოებს შორის.* როდესაც ეს ბალანსი ერთნაირია სხვადასხვა ადამიანის შემთხვევაში, სიტუაცია ჩვეულებრივ აღიქმება როგორც სამართლიანი:

$$\frac{\text{ჯილდო } \mathbf{A} \text{ ადამიანისათვის} - \text{ჯილდო } \mathbf{B} \text{ ადამიანისათვის}}{\mathbf{A} \text{ ადამიანის წვლილი}} = \frac{\text{ჯილდო } \mathbf{B} \text{ ადამიანისათვის}}{\mathbf{B} \text{ ადამიანის წვლილი}}$$

ჯილდოებისა და წვლილების დისბალანსის შემთხვევაში ვგრძნობთ დისკომფორტსა და დაძაბულობას. ერთი ადამიანი თავს გრძნობს ექსპლუატირებულად და დაჩაგრულად, მეორე – ექსპლუატატორად და დამნაშავედ. თუმცა დაჩაგრული ადამიანი უფრო მეტად აღიქვამს არსებულ უსამართლობას და გარდა ამისა, მზაკვრელს უჩნდება ტენდენცია გაამართლოს საკუთარი ქცევა და ამით შეასუსტოს ან სრულიად მოიხსნას დანაშაულის გრძნობა.

სამართლიანი ბალანსი შეიძლება განსხვავებულად იყოს გაგებული სხვადასხვა ადამიანის მიერ. ისინი შეიძლება განსხვავებულად აფასებდნენ შეტანილ წვლილს ან მიღებულ ჯილდოს. მაგალითად, სამსახურში მუშაობის შეფასებასთან დაკავშირებით შეიძლება ორმა მუშაკმა ერთნაირი ოდენობის საქმე გააკეთოს, მაგრამ ერთმა ჩათვალოს, რომ მისი წვლილი მეტია, ვინაიდან ის უფრო გამოცდილი და კვალიფიცირებული სპეციალისტია, ან მუშაობდა უფრო მძიმე პირობებში და ამიტომ მეტი ანაზღაურება ეკუთვნის. თუ მეორე ადამიანი ასე არ ფიქრობს, მათი ბალანსის ხედვა იქნება განსხვავებული და ჯილდოების

ნებისმიერი განაწილების შემთხვევაში ერთ-ერთი მაინც ჩათვლის სიტუაციას უსამართლოდ.

უსამართლობაზე ადამიანებს აქვთ სხვადასხვა რეაქცია. ეს შეიძლება იყოს მორჩილება ანუ არსებული უსამართლობის უსიტყვო მიღება. შეიძლება დაჩაგრულმა ადამიანმა *მოითხოვოს კომპენსაცია* და სამართლიანობის აღდგენა. შეიძლება დაჩაგრული *დამოუკიდებელი ქმედებებით* შეეცადოს ბალანსისა და სამართლიანობის აღდგენას. უსამართლობაზე რეაქცია შეიძლება იყოს აგრეთვე არსებული სიტუაციის გადაფასება და შედეგად ამ სიტუაციის *აღქმის შეცვლა*. დაბოლოს, ადამიანმა შეიძლება უბრალოდ უარი თქვას უსამართლო ურთიერთობებში მონაწილეობაზე და *წავიდეს*.

მართალია, უმეტეს სოციალურ სიტუაციებში სამართლიანობა გაგებულია როგორც ზემოთ აღწერილი *ბალანსი წვლილსა და ჯილდოს შორის*, გარკვეულ სიტუაციებში ადამიანები იყენებენ სამართლიანობის სხვა ტიპის წესებს. ამასთან დაკავშირებით ძირითადად განიხილება *თანაბარი განაწილების წესი და ფარდობითი მოთხოვნილებების წესი*.

თანაბარი განაწილების წესი გულისხმობს ჯილდოს თანაბარ განაწილებას შეტანილი წვლილისგან დამოუკიდებლად. ეს წესი ჩვეულებრივ მუშაობს მეგობრულ ურთიერთობებში. მაგალითად, წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ და თქვენი სამი მეგობარი მშვიდრები შედიხართ სახაჭაპურეში, აერთიანებთ ჯიბეებში მოხსრეკილ მცირე თანხას და ყიდულობთ ერთ იმერულ ხაჭაპურს; ცხადია ხაჭაპური, რაც უნდა მცირე ზომის იყოს, გაიყოფა ოთხ ტოლ ნაწილად და არაეინ მოითხოვს მეტს, რადგან მან სხვებზე მეტი ფული დადო.

ფარდობითი მოთხოვნილებების წესი კი ითვალისწინებს თითოეული ადამიანის ფარდობით მოთხოვნილებებს. ეს წესი ძირითადად მუშაობს ოჯახში. ოჯახის წევრები ფინანსებსა და სხვა რესურსებს ანაწილებენ ოჯახის წევრთა მოთხოვნილებების

მიხედვით იმისგან დამოუკიდებლად, თუ ვის რამდენი წვლილი აქვს შეტანილი ოჯახის რესურსებში. ეს წესი შეიძლება მუშაობდეს სხვა სიტუაციებშიც. მაგალითად, მას ექნება ადგილი იმერული ხაჭაპურის განაწილების ზემოთ აღწერილ სიტუაციაში იმ შემთხვევაში, თუ რომელიმე თქვენგანს სხვებზე ბევრად უფრო შიან საქართველოში ახალჩამოსულს ხაჭაპური დიდი ხანია არ უჭამია.

დამახინჯებული აღქმა

კონფლიქტის განსაზღვრისას მივუთითეთ, რომ ის შეეხება მოქმედებებისა და მიზნების *აღქმულ* შეუთავსებლობას. აღქმა კი გარკვეულწილად სუბიექტური მოვლენაა, ანუ განსაზღვრულია აღქმის სუბიექტის თავისებურებებით და ყოველთვის ობიექტურად არ ასახავს რეალობას. ხშირად კონფლიქტი ბევრად უფრო ნაკლებ შეუთავსებელ მიზნებსა და მოქმედებებს შეიცავს, ვიდრე ამას კონფლიქტის მონაწილეები თვლიან. ძირითადი პრობლემა მომდინარეობს სხვისი მოტივებისა და მიზნების დამახინჯებული აღქმიდან.

კონფლიქტის მონაწილეებს აქვთ ტენდენცია, დამახინჯებულად აღიქვან ერთმანეთი. ამის მიზეზებს შორისაა ჩვენ მიერ წინა თავებში განხილული ფენომენები:

ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა (თავი 2): სხვა ადამიანის ქცევის მიზეზს უფრო ხშირად მივაწერთ თავად ამ ადამიანს, ამიტომ კონფლიქტის მონაწილეები მიდრეკილი არიან, მეორე მხარის მტრული მოქმედებები აღიქვან როგორც მისი ბოროტი მახასიათებლებისა და ნეგატიური დამოკიდებულებების შედეგი და არა როგორც მასზე ნაკლებად დამოკიდებული ფაქტორები.

თვითდაცვითი შეცდომა (თავი 2): ჩვენ გვაქვს ტენდენცია, საკუთარი თავი უფრო მეტად დავინახოთ პოზიტიური მოვლენების მიზეზად და ნაკლებად – ნეგატიური მოვლენების მიზეზად. ამას არა აქვს ადგილი სხვა ადამიანის ქცევის კაუზალური ატრიბუციის (ქცევისათვის მიზეზის მიწერის) შემთხვევაში. ამიტომ კონფლიქტური სიტუაციის აღმოცენებისას ორივე მხარეს გააჩნია ტენდენცია იმისა, რომ დაადანაშაულოს მეორე და ნაკლებად – საკუთარი თავი.

თვითშეფასების ამაღლების მოთხოვნილება (თავი 3): ჩვენ გვაქვს ტენდენცია, საკუთარი თავის შესახებ კარგი წარმოდგენა შევინარჩუნოთ და გავაძლიეროთ. ამიტომ მოვლენებს ვაძლევათ ისეთ ინტერპრეტაციას, რომლებიც მხარს დაუჭერს პოზიტიურ წარმოდგენებს საკუთარი თავის შესახებ და ნაკლებად დაადანაშაულებს ჩვენს თავს ნეგატიურ მოვლენებში.

სტერეოტიპები და სოციალური ცრურწმენები (თავი 5): მდგრადი წარმოდგენები გარკვეული ჯგუფის ადამიანთა შესახებ (სტერეოტიპები) და ნეგატიური დამოკიდებულებები მათ მიმართ (სოციალური ცრურწმენები) ხელს გვიშლის ობიექტურად შევაფასოთ ეს ადამიანები. ჩვენ ცრურწმენების შესაბამისად ვფილტრავთ ინფორმაციას მათ შესახებ და მათ ქცევას ვაძლევათ ცრურწმენების შესაბამის ინტერპრეტაციას.

ჯგუფური პოლარიზაცია (თავი 9): ჯგუფში ადამიანებს აქვთ ტენდენცია, თავიანთი პოზიცია გადაანაცვლონ ჯგუფში მიღებული ნორმების მიმართულებით. ამიტომ სხვა ჯგუფთან დაპირისპირებისას ჩვენ გვიძლიერდება საკუთარი ჯგუფის გამართლების ტენდენცია. შესაბამისად, სხვა ჯგუფს უფრო ვადანაშაულებთ კონფლიქტური ვითარების და მასთან დაკავშირებული პრობლემების არსებობაში.

ჯგუფური თანამოაზრობის ფენომენი (თავი 9): მაღალი ჯგუფური შეკავშირებულობის პირობებში ვითარდება საკუთარი ჯგუფის უკიდურესად პოზიტიურად აღქმის ტენდენცია და ჯგუფის

წევრები სრულიად დარწმუნებული ხდებიან, რომ მათი ჯგუფი არის თითქმის იდეალური და აქვს აბსოლუტურად ჭეშმარიტი პოზიცია. შესაბამისად, ნებისმიერ მოწინააღმდეგეს მიეწერება ნეგატიური ატრიბუტები და მცდარი პოზიცია. მაგალითად, ადამიანთა უმეტესობა ტერორისტულ აქტებს თვლის კაცობრიობისათვის ცალსახად მიუღებელ ურთიერთობის ფორმად, ყოველად უაზრო სასტიკ მოვლენად. მაგრამ გარკვეული ადამიანებისათვის ეს არის სრულიად გამართლებული და მას „წმინდა ბრძოლა“ უწოდებენ.

სარკისებური აღქმა:

კონფლიქტის ორივე მხარის მიერ საკუთარი თავისათვის მსგავსი ღირსებების და მოწინააღმდეგისათვის მსგავსი ნაკლოვანებების მიწერა.

სარკისებური აღქმა

კონფლიქტის დროს ხშირად ვითარდება სარკისებური აღქმა, რომელიც აძლიერებს კონფლიქტს. *სარკისებური აღქმა მდგომარეობს იმაში, რომ კონფლიქტის ორივე მხარე საკუთარ თავს მიაწერს მსგავს ღირსებებს და მოწინააღმდეგეს – მსგავს ნაკლოვანებებს.* მაგალითად, კონფლიქტის თითოეული მხარე საკუთარ თავს თვლის მშვიდობისმოყვარედ და კეთილად, მეორეს კი – აგრესიულად და ბოროტად.

სარკისებური აღქმა ახლავს და აძლიერებს მრავალ საერთაშორისო კონფლიქტს. მაგალითად, არაბულ-ისრაელ კონფლიქტში ორივე მხარე სრულიად დარწმუნებულია, რომ „ჩვენი“ მოტივაცია არის საკუთარი უსაფრთხოებისა და ტერიტორიის დაცვა მაშინ, როდესაც „მათ“ უნდათ ჩვენი განადგურება და ჩვენი მიწების მითვისება. რა თქმა უნდა, ასეთი აღქმები უაღრესად ამძაფრებს კონფლიქტს და აფერხებს მის გადაწყვეტას. სარკისებური აღქმის მეორე თვალსაჩინო მაგალითია საბჭოთა კავშირსა და ამერიკის შეერთებულ შტატებს შორის ცივი ომის დროს ამ ქვეყნების მოქალაქეთა მიერ ერთმანეთის აღქმა. საბჭოთა მოქალაქეები ფიქრობდნენ ამერიკის შესახებ, ისევე როგორც ამერიკელები ფიქრობდნენ საბჭოეთის შესახებ, რომ ისინი არიან აგრესიული მილიტარისტები, ჩაგრავენ და ექსპლუატაციას უწევენ

ხალხს და რომ დიპლომატიურ ურთიერთობებში მათი ნდობა არ შეიძლება.

კონფლიქტის მხარეთა მიერ ერთმანეთის ასეთი აღქმა მათ უბიძგებს, იმოქმედონ ნეგატიურად ერთმანეთის მიმართ. პრობლემას წარმოადგენს ის, რომ როდესაც ერთი ადამიანი მეორისაგან მოელის მტრობას, მას ისე ექცევა, რომ ეს მეორე შეასრულებს მოლოდინებს. მაგალითად, თუ თქვენ მოგატყუეს, რომ თქვენი მეგობარი ძალიან ცუდად ჭორაობს თქვენს შესახებ, მაშინ ამ მეგობრის მიმართ განეწყოებით და მოიქცევით ნეგატიურად, და მაშინ ის მართლაც დაიწყებს თქვენს შესახებ ცუდი რაღაცების ლაპარაკს, რაც დაადასტურებს საწყის ტყუილს.

აღქმის შეცვლა

ერთი მხრივ, კონფლიქტს ახლავს აღქმის დამახინჯება და მეორე მხრივ, კონფლიქტის ჩაქრობასთან ერთად აღქმის დამახინჯებებიც ქრება. აღმოჩნდა, რომ როდესაც მტრები გადაიქცევიან მოკავშირეებად, მათი ხატი საოცრად სწრაფად და ადვილად განიცდის ტრანსფორმაციას. ასეთი გარდასახვის მაგალითია ამერიკელების მიერ იაპონელების აღქმის გარდასახვა: მეორე მსოფლიო ომის დროს დაუნდობელ და ვერაგ სისხლისმსმელებად აღქმული იაპონელები ამერიკელების წარმოდგენაში უცებ გადაიქცნენ ჭკვიან, მშრომელ და დისციპლინირებულ მოკავშირეებად.

ნებისმიერი დონის კონფლიქტში, იქნება ეს კონფლიქტი სხვა ქვეყანასთან, ჯგუფთან თუ ადამიანთან, ტენდენცია გვაქვს დავამახინჯოთ მოწინააღმდეგის ხატი. ეს დამახინჯებული ხატი კიდევ უფრო ამძაფრებს დაპირისპირებას და გვაფიქრებინებს, რომ ჩვენ უთუოდ ჭეშმარიტი პოზიცია გვაქვს და მოწინააღმდეგე ცდება. ასევე ფიქრობენ ჩვენი მოწინააღმდეგეები. *ამიტომ კონფლიქტის გადაწყვეტის გზაზე უნდა შევეცადოთ, უფრო ობიექტური ვახედოთ ჩვენი აღქმა.*

კონფლიქტის გადაწყვეტის გზები

კონფლიქტი მისი მონაწილეებისათვის საკმაოდ უსიამოვნო და ზოგჯერ ძალიან მტკივნეული მოვლენაა. ამიტომ ისინი დიდად დაინტერესებული არიან მის გადაწყვეტაში. მაგრამ ეს არც ისე ადვილია, რამდენადაც კონფლიქტში ჩართულია მოწინააღმდეგეთა ინტერესები და ძლიერი ემოციები. ამა თუ იმ დონის კონფლიქტის გადაწყვეტის ძირითადი გზებია მოლაპარაკება და შუამავლობა. გარდა ამისა, კონფლიქტის გადასაწყვეტად გამოიყენება არბიტრაჟი, დაშოშმინება, კონტაქტი და თანამშრომლობა.

მოლაპარაკება

მოლაპარაკება:

პროცესი, რომლის დროსაც მოწინააღმდეგე მხარეები ცვლიან წინადადებებსა და კონტრწინადადებებს და მიდიან დათმობებზე ან პირისპირი კომუნიკაციის საშუალებით, ან თავისი წარმომადგენლების საშუალებით.

კონფლიქტის გადაწყვეტისთვის ყველაზე ხშირად გამოიყენება მოლაპარაკება. *მოლაპარაკების პროცესში მოწინააღმდეგე მხარეები ცვლიან წინადადებებსა და კონტრწინადადებებს და მიდიან დათმობებზე ან პირისპირი კომუნიკაციის საშუალებით, ან თავისი წარმომადგენლების საშუალებით.* მოლაპარაკების პროცესის წარმატების შემთხვევაში მხარეები თანხმდებიან ორივესთვის მისაღებ გადაწყვეტილებაზე და კონფლიქტი წყდება. პროცესის წარუმატებლობის შემთხვევაში კი კონფლიქტი კიდევ უფრო მძიმდება.

მოლაპარაკების შედეგებზე გავლენას ახდენს თითოეული მხარის მიერ გამოყენებული სტრატეგიები. მრავალი მათგანი მიმართულია იმაზე, რომ *შეამციროს მოწინააღმდეგეთა პრეტენზიები*, დაარწმუნოს ისინი, რომ მათ თავიანთი მიზნების მიღწევის მცირე შანსები აქვთ.

ამ მიზნით გამოყენებადი ერთ-ერთი სტრატეგია მდგომარეობს იმაში, რომ ერთი მხარე აცხადებს, რომ მას *აქვს სხვა ვარიანტიც*, სხვა შესაძლებლობა იმ შემთხვევისათვის, თუ მოცემული მოლაპარაკების შეთანხმება არ შედეგება.

მეორე სტრატეგიაა კონფლიქტის მონაწილე მხარის მიერ იმის შეტყობინება, რომ შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში *ვითომდა კარგავს ნაკლებს*, ვიდრე ამას სინამდვილეში აქვს ადგილი.

მოლაპარაკებების დროს გამოყენებადი მესამე სტრატეგია შეეხება *უკიდურესი საწყისი შეთავაზების წაყენებას*. შედარებით რისკიანი წინადადებები მოწინააღმდეგეებზე ძლიერ ზეწოლას ახდენს და აიძულებს მათ დათმობებზე წასვლას ხშირად საკუთარი თავის საზიანოდ. მაგრამ ამას ყოველთვის არა აქვს ადგილი. ერთი მხრივ, მოლაპარაკებისას უკიდურესი პოზიციის დაკავებას შეუძლია შეუმციროს მოლოდინები მეორე მხარეს და შეუქმნას მას ნაკლებზე დათანხმების მზაობა. მეორე მხრივ კი პოზიციის უკიდურესობას შეიძლება ჰქონდეს სასურველის სრულიად საწინააღმდეგო შედეგი. მაგალითად, თუ გაფიცული მუშები აყენებენ უკიდურეს მოთხოვნებს და არ მიდიან დათმობაზე, მაშინ გაგრძელებული გაფიცვა დააზარალებს გაფიცულებსაც და ადმინისტრაციასაც. უკიდურესობა აგრეთვე ამცირებს შეთანხმების მიღწევის რეალურ შანსებს. და თუ მეორე მხარეც რეაგირებს ასეთივე უკიდურესობით, კონფლიქტური სიტუაცია კიდევ უფრო მძიმე და ძნელი გადასაწყვეტი ხდება.

მოლაპარაკების შედეგებს ასევე განსაზღვრავს მოლაპარაკებაში მონაწილე მხარეების დამოკიდებულება კონფლიქტური სიტუაციისადმი. საკმაოდ ხშირად ადამიანები იწყებენ მოლაპარაკებებს ისე, რომ აქვთ არასწორი წარმოდგენა სიტუაციის შესახებ და დარწმუნებული არიან, რომ თავიანთი ინტერესები და მოლაპარაკების მეორე მხარის ინტერესები სრულიად შეუთავსებელია და ვერ ამჩნევენ, რომ სინამდვილეში არსებობს გარკვეული საერთო ინტერესები. ადამიანებს მოლაპარაკების პროცესისადმი შეიძლება ჰქონდეთ ორი დამოკიდებულებიდან ერთ-ერთი: ისინი შეიძლება მოლაპარაკებას მიუდგნენ როგორც „მოგება-წაგების“ სიტუაციას, რომელშიც ერთი მხარის მოგება აუცილებლად დაკავშირებულია მეორე მხარის წაგებასთან; ან

მოლაპარაკებას შეიძლება მიუდგნენ როგორც „მოგება-მოგების“ სიტუაციას, რომელშიც ორი მხარის ინტერესები აუცილებლად არ არის შეუთავსებელი და არსებობს ორივე მხარის მოგების შესაძლებლობა.

ზოგი კონფლიქტური სიტუაცია შეიცავს საერთო სარგებლის მიღების შესაძლებლობას და მხარეებმა რომ ეს შესაძლებლობა დაინახონ, მათ უნდა ჰქონდეთ არსებული ვითარების მაქსიმალურად ობიექტური ხედვა. ამ სიტუაციის დემონსტრირებას ახდენენ ხოლმე გასაყოფი ფორთოხლის მაგალითით: ორ მზარეულს სჭირდება თითო ფორთოხალი მისთვის დავალებული კერძის სრულყოფილად მოსამზადებლად, სამზარეულოში კი მხოლოდ ერთი ფორთოხალია. როგორ შეიძლება მოიქცნენ ისინი? ერთი გამოსავალია კომპრომისი, ურთიერთდათმობაზე წასვლა და ფორთოხლის გაყოფა. ამ შემთხვევაში ორივე მზარეული მიიღებს მხოლოდ ნახევარ ფორთოხალს. ეს არც ისე ცუდია და უკეთესია, ვიდრე სამზარეულოს დიდი დანებით ერთმანეთზე გაწევა. მაგრამ შესაძლოა არსებობდეს უკეთესი გამოსავალიც, თუ ვკითხავთ მზარეულებს, რა სახით აპირებენ ისინი ამ ერთი ფორთოხლის გამოყენებას. შესაძლოა ერთს ჭირდება ფორთოხლის მხოლოდ წვენი და მეორეს – მხოლოდ ქერქი. რა თქმა უნდა, ცხოვრებაში არც ისე ხშირია სიტუაციები, როდესაც შეგვიძლია ფორთოხალი ასე შესანიშნავად გავინაწილოთ. მაგრამ კონფლიქტური სიტუაცია ნაწილობრივ მაინც შეიძლება შეიცავდეს საერთო სარგებელს და ის უნდა იქნეს ნაპოვნი.

შუამავლობა

კონფლიქტის გადასაწყვეტად ადამიანები, ჯგუფები, ორგანიზაციები და სახელმწიფოები ხშირად მიმართავენ შუამავლობას. *შუამავლობა არის ნეიტრალური მესამე მხარის მცდელობა, გადაწყვიტოს კონფლიქტი კომუნიკაციის გაუმჯობესებისა და წინადადებების წამოყენების საშუალებით.* ტერმინების „შუამავლობა“ და „შუამავალი“ ნაცვლად ხშირად ხმარობენ ტერმინებს „მედიაცია“ და „მედიატორი“, (ინგლისურად: mediation – შუამავლობა, mediator – შუამავალი). შესაბამისად შუამავლის ფუნქცია შეიძლება შეასრულოს ერთმა ადამიანმა, ადამიანთა ჯგუფმა, ორგანიზაციამ ან სახელმწიფომ.

შუამავლობა:

ნეიტრალური მესამე მხარის მცდელობა, გადაწყვიტოს კონფლიქტი კომუნიკაციის გაუმჯობესებისა და წინადადებების წამოყენების საშუალებით.

შუამავალს უნდა ჰქონდეს გარკვეული შუამავლური უნარები და უნდა იყოს სრულიად ნეიტრალური კონფლიქტის საკითხის მიმართ. მან უნდა იზრუნოს ემოციური ფონის ჩაცხრომაზე და რაციონალური, კონფლიქტში მონაწილე ორივე მხარისათვის მისაღები წინადადებების შემუშავებაზე. აუცილებელია, კონფლიქტში მონაწილე მხარეები დარწმუნებული იყვნენ მის მიუკერძოებლობაში და აღიარებდნენ მას სასურველ შუამავლად.

კონფლიქტში მონაწილე მხარეებისათვის შუამავლის მიერ წამოყენებული წინადადებები უფრო მისაღებია, ვიდრე მოწინააღმდეგის მიერ წამოყენებული. ამას აქვს ორი ძირითადი მიზეზი. ჯერ ერთი, ნეიტრალურ შუამავალს შეუძლია წამოაყენოს წინადადებები, რომლებიც შესაძლებლობას მისცემს მონაწილეებს წავიდნენ დათმობებზე ისე, რომ *შეინარჩუნონ სახე*. როდესაც თქვენ მიდიხართ შუამავლის მიერ შემოთავაზებულ დათმობაზე, რომელიც თქვენს მოწინააღმდეგეს აიძულებს ასევე დათმობაზე წასვლას, მაშინ არ შეგეშინდებათ, რომ დაკარგავთ სახეს და თქვენ შესახებ იფიქრებენ ან იტყვიან, რომ მოწინააღმდეგის შეგეშინდათ. მეორეც, მიუკერძოებელი შუამავლის მიერ წამოყენებულ წინადადებებს უფრო ვეთანხმებით, ვიდრე მოწინააღმდეგის მიერ შემოთავაზებულს, ვინაიდან *მოწინააღმდეგე მიკერძოებულია*,

საკითხთან დაკავშირებით თავისი ინტერესები აქვს და ამიტომ მიდრეკილი ვართ მის მიერ წამოყენებულ წინადადებაში დავინახოთ მისთვის უფრო სასარგებლო პერსპექტივები.

მედიატორი ესმარება მონაწილეებს კონფლიქტის გადაწყვეტაში იმითაც, რომ *აუმჯობესებს კომუნიკაციას*. მისი უპირველესი ამოცანაა დაეხმაროს მონაწილეებს ცხადად ჩამოაყალიბონ საკუთარი ინტერესები და პოზიცია, მიიღონ ინფორმაცია მეორე მხარის ინტერესებისა და პოზიციის შესახებ და ხელახლა, უფრო სრულად და ობიექტურად განიხილონ სიტუაცია.

ჩვეულებრივ, კონფლიქტში მონაწილე ადამიანებს აქვთ კონკურენტული ორიენტაცია „მოვიგე-წააგე” და ამიტომ ისინი მოლაპარაკების შემდეგ კმაყოფილი არიან იმ შემთხვევაში, თუ მოწინააღმდეგე არ არის კმაყოფილი, და არ არიან კმაყოფილი იმ შემთხვევაში, თუ მოწინააღმდეგე კმაყოფილია. შუამავალი ცდილობს შეცვალოს ეს „მოვიგე-წააგე” ორიენტაცია „მოვიგე-მოიგე” ორიენტაციაზე. ამისათვის ის სთავაზობს მოწინააღმდეგეებს თავი დაანებონ კონფლიქტურ მოთხოვნებს და ამის ნაცვლად დაფიქრდნენ ერთმანეთის ინტერესებსა და მიზნებზე. გამოცდილ მედიატორებს უკეთ შეუძლიათ ურთიერთსასარგებლო წინადადებების შეთავაზება და შედეგად „მოვიგე-მოიგე” ტიპის – ე.წ. ინტეგრალური გადაწყვეტილების პოვნა. *ინტეგრალურია გადაწყვეტილება, რომელშიც შეთავსებულია ორივე მხარის ინტერესები*. ფორთოხლის გაყოფის ზემოთ აღწერილ მაგალითში შესაძლებელია მიღებულ იქნეს სრულიად ინტეგრალური გადაწყვეტილება მოლაპარაკებისა თუ მედიაციის საშუალებით. მაგრამ უფრო ხშირად ადგილი აქვს კომპრომისს. კომპრომისის შემთხვევაში ორივე მხარეს უწევს რაღაცის გადება მსხვერპლად, რათა მიღწეულ იქნეს ინტეგრალური შეთანხმება. ინტეგრალური შეთანხმება ურთიერთსასარგებლოა და ამიტომ აუმჯობესებს კიდევაც შემდგომ ურთიერთობებს.

მედიატორის ამოცანაა აგრეთვე დამახინჯებული აღქმის გამოსწორება და მოწინააღმდეგეებში ერთმანეთისადმი ნდობის ჩანერგვა. *ნდობა* კონფლიქტის გადაჭრის საკვანძო საკითხია. როდესაც გვჯერა, რომ მოწინააღმდეგე მხარეს არა აქვს ბოროტი ზრახვები და არ აპირებს ჩვენს ექსპლუატაციას, უფრო მიდრეკილი ვიქნებით მოვეყვით ჩვენი საჭიროებებისა და საზრუნავის შესახებ. წინააღმდეგ შემთხვევაში თავს შევიკავებთ ასეთი ინფორმაციის გამხელისაგან, მისი ჩვენს წინააღმდეგ გამოყენების შიშით.

მედიატორი ეხმარება კონფლიქტის მონაწილე თითოეულ მხარეს საკუთარი მიზნების ჩამოყალიბებასა და რანჟირებაში – მნიშვნელობების მიხედვით დალაგებაში. *თუ მონაწილეების მიზნები თავსებადია, რანჟირების პროცედურა უადვილებს მათ უარი თქვან ნაკლებად მნიშვნელოვან მიზნებზე ისე, რომ ორივემ შეძლოს თავისი მთავარი მიზნის მიღწევა.* მაგალითად, მუშების გაფიცვის შემთხვევაში, თუ ერთი მხრივ, ადმინისტრაცია გააცნობიერებს, რომ მისი მთავარი მიზანია შრომის ნაყოფიერებისა და მომგებიანობის გაზრდა, და მეორე მხრივ, მუშები გააცნობიერებენ, რომ მათთვის მთავარია ხელფასის გაზრდა და სამუშაო პირობების გაუმჯობესება, მაშინ მათ შეუძლიათ დაიწყონ „მოვიგე-მოვიგე“ ტიპის ინტეგრალური გადაწყვეტილების შემუშავება. ამავდროულად, ერთი მხრივ, ადმინისტრაციამ უარი უნდა თქვას ისეთ დადგენილებებზე, რომლებიც ძალიან მნიშვნელოვანი არ არის ორგანიზაციისთვის, მაგრამ ძალიან მნიშვნელოვანია მუშებისთვის, მაგალითად სამუშაო დროის მკაცრი გრაფიკი ან ჩაცმის სტილი; და მეორე მხრივ, მუშებმაც უნდა უარი თქვან მოთხოვნებზე, რომლებსაც მათთვის არა აქვს პირველხარისხოვანი ღირებულება, მაგრამ ძალიან ძვირი დაუჯდება ადმინისტრაციას, მაგალითად უფასო კვება ან სპორტული კომპლექსის აშენება. როდესაც კონფლიქტის თითოეული მხარე თმობს იმას, რაც მისთვის არც ისე მნიშვნელოვანია და მეორე მხარისთვის ძალიან მნიშვნელოვანია, მაშინ შეიძლება ორივე მხარე მოგებულნი დარჩეს. ასეთ შემთხვევაში არც ერთი არ ჩათვლის, რომ უკან იხევს; ამის

ნაცვლად ორივე განიხილავს მოლაპარაკებას როგორც ისეთ პროცესს, რომლის დროსაც არ ვაჭრობენ წვრილმანებზე, რათა მიაღწიონ უკეთეს შედეგებს.

მედიატორი ზრუნავს ემოციების მართვაზეც. დაძაბული, ძლიერი კონფლიქტის დროს ემოციები ხშირად არ გვაძლევს შესაძლებლობას, საკუთარი თავი დავაყენოთ მოწინააღმდეგის ადგილზე. ამიტომ მედიატორი ეხმარება თითოეულ მხარეს, გაუგოს მეორე მხარეს და იგრძნოს, რომ მისიც ესმით. გაგება არ ნიშნავს დათანხმებას. ეს არის ნაბიჯი სიტუაციის ობიექტური ხედვისკენ. ზოგჯერ ემოციების სიძლიერის გამო და ვითარებაში უკეთ გასარკვევად მედიატორი შეიძლება ცალ-ცალკე შეხედეს თითოეულ მხარეს. შემდგომ შეიძლება უკვე პირდაპირი კომუნიკაციაც შედგეს.

არბიტრაჟი

არბიტრაჟი:

კონფლიქტის გადაწყვეტა ნეიტრალური მესამე მხარის მიერ, რომელმაც შეისწავლა ორივე პოზიცია და არსებული ვითარება და მივიდა დასკვნამდე.

სამწუხაროდ, ყოველთვის არ არის შესაძლებელი კონფლიქტის გადაწყვეტა ურთიერთშეთანხმების გზით. ზოგჯერ მხარეთა ძირითადი ინტერესები იმდენად შეუთავსებელია, რომ ორივე მხარისთვის მისაღები გადაწყვეტილება არ არსებობს. ასეთ შემთხვევაში მხარეები მიმართავენ არბიტრაჟს, გადაწყვეტილების მიღების უფლებას აძლევენ მესამე ნეიტრალურ მხარეს. *არბიტრაჟი არის კონფლიქტის გადაწყვეტა ნეიტრალური მესამე მხარის მიერ, რომელმაც შეისწავლა ორივე პოზიცია და არსებული ვითარება და მივიდა დასკვნამდე.*

მოწინააღმდეგეები ჩვეულებრივ არჩევენ, მოაგვარონ თავიანთი საქმეები არბიტრის გარეშე, რათა შეინარჩუნონ კონტროლი შედეგებზე. ამიტომ ზოგჯერ, როდესაც ადამიანებმა იციან, რომ მოლაპარაკების ან მედიაციის წარუმატებლობის შემთხვევაში მათ მოუწევთ დაემორჩილონ არბიტრაჟის გადაწყვეტილებას, ისინი უფრო მოტივირებული ხდებიან პრობლემა გადაჭრან თავიანთი მონაწილეობით: გამოხატავენ ნაკლებ მტრობას

და მეტ თანამშრომლობას შეთანხმების მისაღწევად. მაგრამ იმ შემთხვევაში, როდესაც პოზიციებს შორის ძალიან ძლიერი განსვლაა და ინტერესები სრულიად შეუთავსებელია, მონაწილეები არჩევენ არბიტრაჟს.

დაშოშმინება

ზოგჯერ კონფლიქტი იმდენად რთული და მძიმეა, რომ მისი მთლიანად გადაწყვეტა სრულიად შეუძლებელი ხდება. ოლიტიკური კონფლიქტები საკმაოდ ხშირად იღებენ ისეთ ფორმებს, როდესაც ყველასათვის ნათელია, რომ შეუძლებელია საბოლოო გადაწყვეტილებამდე მისვლა ერთჯერადი განხილვის შედეგად. ამ შემთხვევაში მიმართავენ ე.წ. დაშოშმინებას. *დაშოშმინება არის კონფლიქტის მოგვარების ისეთი გზა, როდესაც კონფლიქტის მონაწილეები რიგ-რიგობით, ნაბიჯ-ნაბიჯ მიდიან ერთმანეთთან დათმობაზე.* ჯერ ერთი დათმობს ცოტას, შემდეგ – მეორე, შემდეგ ისევ პირველი და ა.შ.

დაშოშმინება:

კონფლიქტის მოგვარების ისეთი გზა, როდესაც კონფლიქტის მონაწილეები რიგ-რიგობით, ნაბიჯ-ნაბიჯ მიდიან ერთმანეთთან დათმობაზე.

დაშოშმინებას მიმართავენ ხოლმე კონფლიქტურ მდგომარეობაში მყოფი ქვეყნები, როდესაც თანდათან გაჰყავთ ტერიტორიიდან თავიანთი სამხედრო დანაყოფები ან რიგრიგობით ამბობენ უარს ერთმანეთისათვის დაწესებულ შეზღუდვებზე. დაშოშმინება არის ურთიერთობის გაუმჯობესების გზა ინტერპერსონალური ურთიერთობებისთვისაც. დაძაბულობის მოსახსნელად ზოგჯერ სრულიად საკმარისია სულ პატარა მშვიდობისმოყვარე ექსტი: თბილი ღიმილი, ნაზი შეხება, ზრუნვის გამოხატვა, დახმარების შეთავაზება. საკმაოდ ხშირად ასეთი პაწაწინა პოზიტიური აქტივობა უფრო ეფექტურია, ვიდრე საგულდაგულო გარჩევები.

კონტაქტი და თანამშრომლობა

კონფლიქტის გადაწყვეტის სპეციფიკური საშუალებებია კონტაქტი და თანამშრომლობა. ზოგჯერ საკმარისია ადამიანებმა უკეთ გაიცნონ ერთმანეთი, რომ მოიხსნას მათ შორის დაძაბულობა და კონფლიქტი. კონტაქტის დროს ადამიანები აღმოაჩენენ, რომ ბევრი საერთო აქვთ და გარკვეულწილად გვანან ერთმანეთს. კონტაქტი იძლევა შესაძლებლობას, გამოსწორდეს დამახინჯებული აღქმა და გაჩნდეს თანამშრომლობის ტენდენცია. სოციალური ცრურწმენების გამო წარმოქმნილი კონფლიქტის გადასაწყვეტად კონტაქტი იქნება ეფექტური გარკვეული პირობების შემთხვევაში. ეს პირობები უკვე განვიხილეთ მეხუთე თავში.

ზოგჯერ მხოლოდ კონტაქტი არ არის საკმარისი. მეტიც, მან შეიძლება უფრო დაძაბოს სიტუაცია და გაამძაფროს კონფლიქტი. მაგალითად, მეხუთე თავში აღწერილ ველის ექსპერიმენტში ზაფხულის ბანაკში მყოფი ბიჭების ორ ჯგუფს ჰქონდათ მწვავე კონფლიქტი. ისინი კონტაქტს იყენებდნენ მხოლოდ დაცინვებისა და თავდასხმებისათვის. მაგრამ როდესაც მათ მოუწიათ თანამშრომლობა საერთო მიზნის მისაღწევად, ურთიერთობებმა გამოსწორება დაიწყო და ბოლოს კონფლიქტებიც შეწყდა. *კონფლიქტის გადასაწყვეტად თანამშრომლობა განსაკუთრებით ეფექტურია ორ შემთხვევაში: საერთო მუქარის ან ექსტრაორდინალური მიზნების არსებობისას.*

საერთო მუქარა, საერთო მტერი და საშიშროება აახლოებს და ამეგობრებს ადამიანებსა და სახელმწიფოებს. ისინი ნაკლებად კამათობენ და მეტად თანამშრომლობენ, რადგან ერთ ნავში სხედან. მათ იციან, რომ ერთად დგომა აძლევთ თავის გადარჩენის შანსს. მეორე მსოფლიო ომის დროს ფაშიზმის საშიშროებამ „დაამეგობრა“ იმ დროისათვის ერთმანეთის მოძულე ქვეყნები: საბჭოთა კავშირი და ამერიკის შეერთებული შტატები, საბჭოთა კავშირი და დიდი ბრიტანეთი. ჯგუფისათვის, ქვეყნისათვის თუ მთელი

მსოფლიოსათვის გარეშე მტერი წარმოადგენს უძლიერეს გამაერთიანებელს.

ექსტრაორდინალური (ანუ განსაკუთრებული, არაჩვეულებრივი) საერთო მიზანი ასევე დიდი გამაერთიანებელი ძალაა. მისი მიღწევა მოითხოვს ჯგუფის ყველა წევრის ერთობლივ ძალისხმევას. როდესაც ზემოთ აღწერილ ექსპერიმენტში ზაფხულის ბანაკში შეწყდა წყალი ვითომდა მილის დაზიანების გამო, ბიჭებს მოუხდათ ერთად მიწის თხრა დაზიანებული მილის შესაკეთებლად, ხოლო როდესაც მგზავრობისას „გაფუჭდა“ მათი სატვირთო მანქანა, ის დაიქოქა მას შემდეგ, რაც ორივე ჯგუფის ბიჭებმა თოკით ერთად გადაათრიეს გარკვეულ მანძილზე, შემდგომ მათ გააერთიანეს ორივე ჯგუფის ფინანსური შესაძლებლობები ფილმის საყურებლად. ასეთი ექსტრაორდინალური მიზნების მისაღწევად ერთობლივი მუშაობის შედეგად ნელ-ნელა დაიწყო ჩაქრობა მტრობამ და განვითარდა მეგობრული ურთიერთობები. ამის არსებითი მიზეზი იყო ის, რომ *მოწინააღმდეგე მხარე გახდა დამაჯილდოვებელი*. ბოლო დღეს ბიჭებმა გადაწყვიტეს შინ ერთი ავტობუსით დაბრუნება და ქალაქში ჩასულები მეგობრულად დაემშვიდობნენ ერთმანეთს. მოცემულ ველის კვლევაში ექსპერიმენტატორებმა ბიჭების ორი ჯგუფი კონკურენციის შექმნის საშუალებით გადააქციეს მოსისხლე მტრებად, ექსტრაორდინალური მიზნების საშუალებით კი მტრები გადააქციეს მეგობრებად. ამ კლასიკურ კვლევაში მიღებული შედეგები გამეორებულ იქნა შემდგომ სხვა ანალოგიურ კვლევებში, რომელშიც ზრდასრული ადამიანები ჩაყენებული იყვნენ მსგავს სიტუაციებში: ჯგუფები ჯერ მუშაობდნენ დამოუკიდებლად, შემდეგ ეჯიბრებოდნენ ერთმანეთს და მოგვიანებით თანამშრომლობდნენ მეორე ჯგუფთან ერთობლივად ამორჩეული ექსტრაორდინალური მიზნის მისაღწევად.

შემდგომმა გაფართოებულმა კვლევებმა აჩვენა, რომ ერთობლივი ძალისხმევა განსაკუთრებით ეფექტურია, როდესაც ადამიანები იძულებული არიან შექმნან ასალი გაერთიანებული ჯგუფი, რომელშიც ერთმანეთში ირევა ძველი ჯგუფები და არ

არსებობს არავითარი საზღვრები ქვეჯგუფებს შორის. მაგალითად, ამას ექნება ადგილი იმ შემთხვევაში, თუ ადამიანები მაგიდის გარშემო დასხდებიან არა ჯგუფ-ჯგუფად, არამედ შერეულად და მისცემენ ახლად ჩამოყალიბებულ ჯგუფს ერთ, ახალ სახელს. ამ დროს შეიცვლება მათი სოციალური იდენტურობა და შესუსტდება სოციალური ცრურწმენები. მეორე მსოფლიო ომის დროს ფაშიზმზე გამარჯვების ექსტრაორდინალურმა მიზანმა ერთ ძალად შეკრა განსხვავებული იდეოლოგიისა და ერთმანეთისადმი ძალიან ნეგატიურად განწყობილი ქვეყნები. საერთო მტერთან ბრძოლის ექსტრაორდინალური მიზნის მოსპობის შემდეგ საბჭოთა კავშირსა და ამერიკის შეერთებულ შტატებს შორის ურთიერთობამ კვლავ დაიწყო დაძაბვა.

კონფლიქტის გადაწყვეტაში თანამშრომლობის როლთან დაკავშირებით ხაზგასასმელია ერთი საკითხი – თანამშრომლობის წარმატებულობა. საღი აზრი გვკარნახობს და ექსპერიმენტულადაც გამოვლენილ იქნა, რომ კონფლიქტის მქონე ჯგუფების თანამშრომლობა იწვევს ურთიერთსიმპათიას მხოლოდ ერთობლივი ძალისხმევის წარმატებით დასრულების შემთხვევაში. ჭარუმატებლობის შემთხვევაში კი ჩნდება ურთიერთდა-დანაშაულებისა და ნეგატიური დამოკიდებულებების გაძლიერების ტენდენცია. ექსპერიმენტში მონაწილე ზაფხულის ბანაკის ბიჭები არ დამეგობრდებოდნენ იმ შემთხვევაში, თუ არ მოხერხდებოდა წყლის შეკეთება, ფილმის ყიდვა და სატვირთო მანქანის დაქოქვა.

ამდენად, *თანამშრომლობა კონფლიქტის გადაწყვეტაში ეფექტურია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ის სრულდება წარმატებით, მისი წარუმატებლობით დასრულების შემთხვევაში კი არსებობს კონფლიქტის დამძიმების ტენდენცია.* ამიტომ როდესაც მივმართავთ თანამშრომლობას კონფლიქტის გადაწყვეტის მიზნით, დარწმუნებული უნდა ვიყოთ მომავალი თანამშრომლობის წარმატებით დასრულებაში.

კონსტრუქციული კონფლიქტის წესები

კონფლიქტი გარდუვალია ნებისმიერ ახლო ურთიერთობებში. სოციალიზაციის პროცესში ჩვენ ვსწავლობთ მათ აცილებას და გადაწყვეტას, მაგრამ მაინც ხშირად ვცდებით. ზემოთ განხილული კონფლიქტის მიზეზებისა და გადაწყვეტის გზების მოკლე აღწერა დაგეხმარებათ იყოთ უფრო ეფექტური კონფლიქტის მართვაში. გარდა ამისა, არსებობს გამოცდილებით შემოწმებული კონკრეტული წესები იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ ავირიდოთ დესტრუქციული კონფლიქტი. ზოგიერთი მათგანი მოყვანილია ქვემოთ.

კონფლიქტის დროს საჭიროა:

დაველოდოთ საკუთარი და მეორე მხარის ემოციების აფეთქების ჩაქრობას;

ნათლად ჩამოვაყალიბოთ პრობლემა;

ყურადღებით მოვუსმინოთ გამოსხმაურებებს საკუთარი ქცევის შესახებ;

გავარკვიოთ, რაში გვაქვს თანხვედრა და რაში გვაქვს განსვლა და ყოველივე აქედან რა არის ყველაზე მნიშვნელოვანი თითოეული ჩვენგანისათვის;

დავსვათ ისეთი შეკითხვები, რომლებიც დაეხმარება მეორე მხარეს შეარჩიოს სიტყვები საკუთარი ინტერესების გამოსახატავად;

წამოვაყენოთ ურთიერთსასარგებლო პოზიტიური წინადადებები.

კონფლიქტის დროს არ არის საჭირო:

მოვიხადოთ ბოდიში დროზე ადრე;

კონფლიქტი სხვების თანდასწრებით;

გამოვიყენოთ მეორე მხარის შესახებ ძალიან პირადული ინფორმაცია წელს ქვემოთ დარტყმებისა და დაცინვისათვის;

აუუხსნათ მეორე მხარეს, თუ რას გრძნობს;

განხილვაში ჩავართოთ საკითხები, რომლებიც არ შეეხება კონფლიქტის თემას;

მოვახდინოთ თანხმობის სიმულირება მაშინ, როდესაც გულში ვიტოვებთ წყენას.

რა თქმა უნდა, ყველაზე კარგი იქნება კონფლიქტის საერთოდ აცილება. მაგრამ როდესაც ის გარდაუვალი ხდება, უნდა შეგვეძლოს მისი გონივრული მართვა და რაც შეიძლება კონსტრუქციულ გადაწყვეტამდე მისვლა.

საკონტროლო შეკითხვები მეთერთმეტე თავისათვის:

1. განმარტეთ, რა არის კონფლიქტი.
2. რა განსხვავებაა დესტრუქციულსა და კონსტრუქციულ კონფლიქტს შორის?
3. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ კონფლიქტის ხუთი ძირითადი სტადია.
4. ჩამოთვალეთ კონფლიქტის ძირითადი მიზეზები.
5. რა არის კონკურენცია?
6. რა განსხვავებაა კონკურენციასა და შეჯიბრებას შორის?
7. რას ნიშნავს სამართლიანობის აღქმა?
8. როგორი შეიძლება იყოს რეაქცია უსამართლობის აღქმაზე?
9. დაახსიათეთ სამართლიანობის სამი ძირითადი ტიპის წესები.
10. რაში მდგომარეობს დამახინჯებულად აღქმის მიზეზები?
11. რაში მდგომარეობს სარკისებური აღქმა?
12. რატომ არის მნიშვნელოვანი კონფლიქტის გადაწყვეტისას ობიექტური აღქმისაკენ სწრაფვა?
13. ჩამოთვალეთ კონფლიქტის გადაწყვეტის გზები.
14. რა არის მოლაპარაკება, როგორც კონფლიქტის გადაწყვეტის გზა?
15. აღწერეთ მოლაპარაკების დროს გამოყენებული სტრატეგიები.
16. რა შედეგები აქვს კონფლიქტში მონაწილე მხარეების დამოკიდებულებას კონფლიქტური სიტუაციისადმი?
17. რას ნიშნავს შუამავლობა ანუ მედიაცია?
18. როგორი უნდა იყოს შუამავალი?
19. რატომ არის კონფლიქტში მონაწილე მხარეებისთვის უფრო მისაღები შუამავლის მიერ წამოყენებული წინადადებები?
20. შუამავალმა როგორ უნდა შეცვალოს კონფლიქტში მონაწილე მხარეების ორიენტაციები?
21. რატომ გვჭირდება კონფლიქტის გადასაწყვეტად მიზნების ჩამოყალიბება და რანჟირება?
22. რა არის არბიტრაჟი და რა შემთხვევაში მიმართავენ მას?
23. რას ნიშნავს დაშოშმინება, როგორც კონფლიქტის გადაწყვეტის გზა?
24. რატომ შეიძლება კონტაქტი იყოს კონფლიქტის გადაწყვეტის საშუალება?
25. რა კავშირია საერთო მუქარასა და კონფლიქტის გადაწყვეტას შორის და რატომ?
26. რა კავშირია ექსტრაორდინალურ მიზნებსა და კონფლიქტის გადაწყვეტას შორის და რატომ?
27. რა კავშირია თანამშრომლობის წარმატებულობასა და კონფლიქტის გადაწყვეტას შორის?
28. ჩამოთვალეთ კონსტრუქციული კონფლიქტის წესები.

სოციალური ფსიქოლოგია
და ჯანმრთელობა

12



ჯანსაღი ცხოვრების წესი

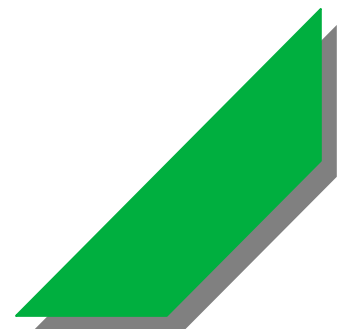
- ღ ფსიქოლოგიური ბარიერები ჯანმრთელობაზე ზემოქმედების მქონე ქცევების შეცვლისათვის
- ღ დამარწმუნებელი კომუნიკაცია ჯანსაღი ცხოვრების წესის სამსახურში

სტრესი

სტრესისათვის თავის გართმევა

- ღ ფიზიკური გამძლეობის გაზრდა
- ღ პოზიტიური ემოციების შექმნა
- ღ სოციალური მხარდაჭერა

სოციალურ-ფსიქოლოგიური ცოდნის გამოყენება ფსიქიკური ჯანმრთელობის შესანარჩუნებლად



სოციალურ-ფსიქოლოგიური ცოდნა გამოიყენება ყველგან, სადაც არიან ადამიანები. ისინი აღიქვამენ, იმასსოვრებენ და აანალიზებენ ინფორმაციას, განიცდიან სხვადასხვა ინტენსივობის პოზიტიურ და ნეგატიურ ემოციას, იღებენ გადაწყვეტილებებსა და ახორციელებენ ქცევებს, აქვთ გარკვეული დამოკიდებულებები და ურთიერთობები. ამ პროცესების ობიექტურ გაგებასა და ეფექტურ მართვას შესაძლებელს ხდის ჩვენი თანდაყოლილი მახასიათებლები, ცხოვრებაში მიღებული გამოცდილება და შექმნილი მეცნიერული ცოდნა.

წინა თავებში განხილული სხვადასხვა სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფენომენი მეტ-ნაკლებად დაკავშირებულია ჩვენი ჯანმრთელობის მდგომარეობასთან: წარმოდგენები საკუთარი თავის შესახებ, კაუზალური ატრიბუციები, მოვლენათა ახსნის სტილი, სოციალური შემეცნებისა და სოციალური გავლენების პროცესები, სოციალური განწყობები, აგრესია, კონფლიქტი, მარტობის განცდა და ინტერპერსონალური ურთიერთობების შედეგები.

ამერიკელმა ფსიქოლოგებმა მასშტაბური კვლევების შედეგად აჩვენეს, რომ ინტერპერსონალური ურთიერთობების მეტი სიხშირე დაკავშირებულია ჯანმრთელობის უკეთეს მაჩვენებლებთან. რა თქმა უნდა, მნიშვნელობა აქვს ურთიერთობების ხარისხსაც, მაგრამ განსაკუთრებით ხაზგასასმელია სწორედ ის, რომ მხოლოდ ინტერპერსონალური ურთიერთობის ფაქტი პოზიტიურად მოქმედებს ჩვენს ჯანმრთელობაზე. საბედნიეროდ, საქართველოში ადამიანებს დღესდღეობით ნაკლებად აქვთ ურთიერთობების დეფიციტის პრობლემა, მაგრამ არსებობს საშიშროება, რომ დასავლურ ღირებულებებზე ზედმეტმა ორიენტაციამ გააღარიბოს ჩვენი სოციალური ცხოვრება.

ცნობიერებასა და სოციალურ ცხოვრებაში მიმდინარე პროცესები არსებით გავლენას ახდენენ ჯანმრთელობის მდგომარეობაზე. უამრავი მონაცემი ადასტურებს, რომ ჯანმრთელობის მდგომარეობა და ავადმყოფობის განვითარების პროცესი განისაზღვრება არა მხოლოდ ბიოლოგიური, არამედ ფსიქოლოგიური ფაქტორებითაც. უფრო და უფრო პოპულარული ხდება ტერმინი „ჯანმრთელობის ფსიქოლოგია“. *ჯანმრთელობის ფსიქოლოგია აღნიშნავს იმ ფსიქოლოგიურ პროცესებს, რომლებიც ზემოქმედებენ ფიზიკურ დაავადებათა განვითარებასა და მკურნალობაზე.*

ჯანმრთელობის ფსიქოლოგია:
ფსიქოლოგიური პროცესები, რომლებიც ზემოქმედებენ ფიზიკურ დაავადებათა განვითარებასა და მკურნალობაზე.

ჯანსაღი ცხოვრების წესი

თანამედროვე ცივილურ სამყაროში ყველაზე გავრცელებულ დაავადებებზე ითვლება გულის ავადმყოფობები, კიბო და დიაბეტი. სამივე მათგანი მნიშვნელოვანწილად განპირობებულია ნეგატიური ემოციებითა და არასასურველი ქცევის ფორმებით. ასეთ ქცევებს მიეკუთვნება, მაგალითად, სიგარეტის მოწევა, ქოლესტერინის მაღალი შემცველობისა და ჯანმრთელობისათვის მავნე სხვა პროდუქტების მოხმარება, არასაკმარისი ფიზიკური დატვირთვა და არასაკმარისი დასვენება. ჯანმრთელობისათვის არასასურველ ქცევის ფორმებთან დაკავშირებით განიხილავენ ჯანსაღი ცხოვრების წესს.

ჯანსაღი ცხოვრების წესი (health behaviors) წარმოადგენს აქტივობებს, რომლებსაც ადამიანები მიმართავენ საკუთარი ჯანმრთელობის შენარჩუნებისა თუ გაუმჯობესებისათვის. მათ შორისაა:

- ჯანმრთელობისათვის სასარგებლო პროდუქტების მოხმარება;
- უარის თქმა ძირითად კვებებს შორის დამატებით რაიმეს ჭამაზე;
- დილით საუზმე;
- საკუთარი წონის კონტროლი;
- რეგულარული ფიზიკური ვარჯიში;
- ძილი ნორმალური ხანგრძლივობით;
- ავტომობილის უსაფრთხოების ღვედების ხმარება;
- გარუჯვის ხანგრძლივობის კონტროლი;
- უარის თქმა სიგარეტის მოწევისა და ნარკოტიკების მოხმარებაზე;

ჯანსაღი ცხოვრების წესი:

აქტივობები, რომლებსაც ადამიანები მიმართავენ საკუთარი ჯანმრთელობის შენარჩუნებისა თუ გაუმჯობესებისათვის.

- ალკოჰოლის ზომიერი რაოდენობით მიღება ან საერთოდ მიუღებლობა;
- სამედიცინო გამოკვლევებისა და ჯანმრთელობის პროვილაქტიკის პროგრამებში მონაწილეობის მიღება.

ჯანსაღი ცხოვრების წესთან დაკავშირებით ჩატარებული მრავალი კვლევა ადასტურებს ჯანსაღი ქცევების მნიშვნელობას ჯანმრთელობის მდგომარეობისათვის, მაგალითად, ერთ-ერთ ასეთ კვლევაში რესპონდენტებს წარუდგინდნენ ჯანსაღი ცხოვრების პრინციპებს და სთხოვდნენ მიეთითებინათ, ჩამოთვლილთაგან რომლებს იცავდნენ რეგულარულად. ამასთან ერთად, რესპონდენტებს სთხოვდნენ დაესახელებინათ თავიანთი ავადმყოფობები, შეეფასებინათ თავიანთი ენერჯის დონე და მიეთითებინათ, რამდენი სამუშაო დღის გაცდენა მოუხდათ ავადმყოფობის მიზეზით ბოლო ერთი წლის განმავლობაში. გამოვლინდა, რომ რაც უფრო მეტი რაოდენობის ჯანსაღი ცხოვრების წესის პრინციპებს იცავდნენ ადამიანები, მით უფრო ნაკლები ავადმყოფობების შესახებ მიუთითებდნენ და მით უფრო მაღალ შეფასებას აძლევდნენ თავიანთი ენერჯის დონეს.

სხვადასხვა ადამიანები მეტ-ნაკლებად იცავენ ჯანსაღი ცხოვრების წესებს. მიუთითებენ, რომ ყველაზე ნაკლებ ამ წესებს იცავენ სტუდენტები. ამის ძირითადი მიზეზი არის ის, რომ ჯანმრთელობის პრობლემები ჩვეულებრივ ჩნდება ასაკთან ერთად და ამიტომ სტუდენტები ავადმყოფობას განიხილავენ როგორც რაღაც ისეთს, რაც მათ სრულიად არ შეეხებათ. მათ ძნელად წარმოუდგენიათ, რომ *ჯანსაღი ცხოვრების წესის დაცვა ახალგაზრდობაში გავლენას ახდენს ჯანმრთელობაზე მთელი შემდგომი ცხოვრების განმავლობაში*. ამერიკელი მკვლევარების მიერ ჩატარებული მასშტაბური კვლევები მიუთითებს, რომ ეს მართლაც ასე არის (ამ კვლევებში სტუდენტობის დროინდელ პასუხებს უკავშირებდნენ

ამავე ადამიანების ჯანმრთელობის მაჩვენებლებს უკვე მოხუცებულობის პერიოდში).

ადამიანები განსხვავდებიან იმით, თუ რამდენად აქვთ ჯანსაღი ცხოვრების წესის პრინციპების დაცვის სურვილი. ამას ძირითადად განაპირობებს შემდეგი ფსიქოლოგიური ფაქტორები:

ღირებულებები: ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული ესა თუ ის ღირებულება, ანუ რამდენად მნიშვნელოვანია ჩვენთვის ყოველივე ის, რაც დაკავშირებულია ჯანმრთელობასთან;

საფრთხის აღქმა: სხვადასხვა დაავადების მიერ ჯანმრთელობისთვის საფრთხის შექმნის სერიოზულობის აღქმა, ანუ წარმოდგენა იმის შესახებ, თუ რამდენად ნეგატიური შედეგების მომტანი შეიძლება იყოს ჯანმრთელობისათვის ესა თუ ის დაავადება;

წარმოდგენა დაავადებათა რეალურობის შესახებ: საკუთარ თავთან მიმართებაში დაავადებათა რეალურობის გაცნობიერება, რამდენად შესაძლებლად ვთვლით, რომ შეიძლება დაგვემართოს გარკვეული დაავადება;

თვითეფექტურობა: რწმენა, თუ რამდენად შეგვიძლია თავად მოვახდინოთ გავლენა საკუთარი ჯანმრთელობის მდგომარეობაზე;

ქცევის ეფექტურობა: რამდენად ეფექტურად ვთვლით ამა თუ იმ ქცევას ჯანმრთელობისთვის საშიშროების ასაცილებლად.

სოციალური გარემო, ცხოვრებისეული გამოცდილება, სხვადასხვა გზით მიღებული ინფორმაცია ცვლის ამ ცვლადების მნიშვნელობას და ადამიანებსაც სათანადოდ ეცვლებათ ტენდენციები ჯანსაღი ცხოვრების მიმართ.

ფსიქოლოგიური ბარიერები ჯანმრთელობაზე ზემოქმედების მქონე ქცევების შეცვლისათვის

ჩვენი საზოგადოების ცხოვრებაში უაღრესად პოზიტიური მოვლენაა ის, რომ ბოლო წლებში ქართული ტელევიზორცე უფრო და უფრო მეტ ყურადღებას უთმობს ჯანსაღი ცხოვრების წესს. მაგრამ ამავედროულად არსებობს არსებითი *ფსიქოლოგიური დაბრკოლებები* იმისთვის, რომ ჯანსაღი ცხოვრების წესისაკენ მოწოდებებს ჰქონდეს ეფექტური დამარწმუნებელი ზემოქმედება. ამ დაბრკოლებებს დიდი როლი აქვს ჩვენს ცხოვრებაში და ამიტომ მათ რამდენადმე ვრცლად განვიხილავთ.

უპირველეს ყოვლისა, აღნიშნულ დაბრკოლებათა რიცხვს მიეკუთვნება *სიამოვნება, რომელსაც ვიღებთ ზოგიერთი არაჯანსაღი ჩვევისგან*, იქნება ეს სიგარეტის მოწევა, გემრიელი არაჯანსაღი საკვების მირთმევა თუ რაიმე სხვა. ადამიანს უჭირს უარის თქმა მათზე მხოლოდ იმიტომ, რომ აწვდიან ინფორმაციას მათი მავნეობის შესახებ. ამიტომ საჭიროა ძლიერი მოტივაციის შექმნა, კვალიფიციური ფსიქოლოგიური და, შესაძლოა, სამედიცინო დახმარება. თავად ადამიანის ძლიერი სურვილი, იყოს ჯანსაღი პიროვნება, ერთ-ერთი ძირითადი მოტივატორია.

მეორე დაბრკოლება ჯანსაღი ცხოვრების წესისთვის მოწოდებების ეფექტურობისათვის არის რიგითი ადამიანის *უსაფუძვლო ოპტიმიზმი* საკუთარი ჯანმრთელობის შენარჩუნების მიმართ. ჩვეულებრივ თითოეულ ჩვენგანს აქვს ღრმა რწმენა, რომ მას „ეს“ არ შეიძლება დაემართოს. მრავალი კვლევის მონაცემების თანახმად, ჩვეულებრივი ადამიანი თავის ჯანმრთელობას აფასებს საშუალოზე მაღლა, ხოლო თავისი დაავადების, ტრავმის მიღებისა და ნაადრევი სიკვდილის რისკს – საშუალოზე დაბლა. რა თქმა უნდა, საკუთარი ჯანმრთელობისადმი ასეთი ოპტიმისტური დამოკიდებულება გვიცავს შფოთვისა და ნერვიულობისაგან. მაგრამ როდესაც ამის გამო უარს ვამბობთ ჩვენი ჯანმრთელობისა და სიცოცხლის დაცვისთვის აუცილებელი ზომების მიღებაზე, ის

იქცევა უაღრესად ნეგატიურ ფაქტორად. ამიტომ ჩვენ, ერთი მხრივ, არ უნდა მივეცეთ შფოთვისა და ნერვიულობას და მეორე მხრივ, ვიყოთ რეალისტები ჯანმრთელობის რისკებთან დაკავშირებით.

ფიზიკურ დაავადებათა ასაცილებლად აუცილებელი ზომების მიღებაში მნიშვნელოვანწილად ხელს გვიშლის ის უზარმაზარი და ხშირად *წინააღმდეგობრივი ინფორმაცია*, რომელსაც გამუდმებით ვიღებთ. ხშირად სხვადასხვა კვლევის მონაცემები ეწინააღმდეგება ერთმანეთს და რიგითი ადამიანისთვის ძნელია ვითარებაში გარკვევა. მაგალითად, ჯანმრთელობისთვის ყავისა და ღვინის მოხმარების პოზიტიური თუ ნეგატიური შედეგების შესახებ წინააღმდეგობრივი მონაცემები არსებობს. თუმცა, მაშინაც კი, როდესაც კვლევითი მონაცემები არ არის წინააღმდეგობრივი, ხშირად აღმოცენდება სხვა დაბრკოლება – ჩვენი ძლიერი ტენდენცია, არ ვუღალატოთ ჩვეულ ქცევას. მაგალითად, ყველამ კარგად ვიცით, რომ სიგარეტის მოწევა მავნებელია, ფიზიკური ვარჯიში კი – სასარგებლო; მაგრამ მრავალ მწვეველს არ უნდა თავი დაანებოს თავის მავნე ჩვევას და მრავალი ადამიანი უარს ამბობს ინტენსიურ ფიზიკურ აქტივობაზე.

ჯანსაღი ცხოვრების პროპაგანდის ეფექტურობას ამცირებს აგრეთვე *სკეპტიკური დამოკიდებულება* ჯანსაღი ცხოვრების წესთან დაკავშირებული შეტყობინებების მიმართ. დღესდღეობით საინფორმაციო საშუალებები გვაწვდიან უზარმაზარ ნეგატიურ ინფორმაციას, მათ შორის – ინფორმაციას ჩვენი სიცოცხლისათვის რისკების შემცველი მოვლენების შესახებ. ადამიანებს ამ უზარმაზარ უსიამოვნო ინფორმაციისაგან თავისთავად უვითარდებათ თავდაცვის რეაქცია და ისინი უბრალოდ უარს ამბობენ მის ანალიზსა და გათვალისწინებაზე. ამიტომ მნიშვნელოვანია, რომ ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული შეტყობინებები იყოს ჭკმ-მარიტი და შეიცავდეს დამაჯერებელ არგუმენტებს, რათა არ გაუღვივოს მსმენელს სკეპტიციზმი სათანადო სფეროსადმი. სკეპტიციზმის წინააღმდეგ კარგი საშუალებაა საინტერესო და შთაბეჭდავი ვიდეომასალები. ამის შესანიშნავი მაგალითია ანტიინიკოტინური ვიდეორგოლი, რომელშიც სიკვდილის წინ ფილტვის კბოთი

დაავადებული ცნობილი ამერიკელი მსახიობი უილ ბრინერი (კრისის როლის შემსრულებელი ფილმში „შესანიშნავი შვიდეული“) მოუწოდებს ყველას, არ მოწიონ. ეს მომხიბვლელი და წარმატებული მამაკაცი განწირულია სასიკვდილოდ მხოლოდ იმიტომ, რომ ეწეოდა სიგარეტს. კიდევ ერთხელ ნახეთ მისი გმირი ფილმში „შესანიშნავი შვიდეული“ და შემდეგ სიკვდილისწინა მიმართვა, რომელიც თითოეული ჩვენგანისთვისაა განკუთვნილი („დაგუგლეთ“: Yul Brynner).

დაბოლოს, არ შეიძლება არ აღვნიშნოთ ისეთი მძლავრი დაბრკოლება, როგორცაა *კონკურენცია* საწინააღმდეგო შინარსის შეტყობინებათა მხრიდან. ჯანმრთელობის შენარჩუნებასთან დაკავშირებულ შეტყობინებებს ხშირად უწევს კონკურენცია კომპანიებთან, რომლებიც სამომხმარებლო ბაზრის კვლევასა და თავიანთი საქონლის სარეკლამოდ ხარჯავენ ისეთ უზარმაზარ თანხებს, რომლებიც ნამდვილად არა აქვთ ჯანმრთელობის დაცვის ორგანიზაციებს. თინეიჯერულ ასაკში ჯანსაღი ცხოვრების წესის პროპაგანდას ასევე სერიოზულ კონკურენციას უწევენ თანატოლები, რომელთაც ძალიან და ხშირად ყველაზე დიდი გავლენა აქვთ. ამიტომ მოლით დაგვიქრდეთ და მივიღოთ ზეგავლენა იმ თანატოლისაგან, რომელიც არის გონიერი და წარმატებული.

დამარწმუნებელი კომუნიკაცია

ჯანსაღი ცხოვრების წესის სამსახურში

წინა თავებში დამარწმუნებელი კომუნიკაციის შესახებ საუბრისას აღვნიშნეთ, რომ მისი გამოყენების ერთ-ერთი სფეროა ჯანსაღი ცხოვრების წესის პროპაგანდა. აქ შევჩერდებით ამ თემატიკის რამდენიმე მნიშვნელოვან საკითხზე. ერთ-ერთი მათგანი შეეხება იმას, თუ რა ტიპის ინფორმაციას აღიქვამენ ადამიანები ადვილად. ჯანმრთელობის შესახებ ინფორმაციის გავრცელებით დაკავებულ ადამიანებს ხშირად უწევთ გადაწყვიტონ საკითხი იმის შესახებ, თუ

რაზე გააკეთონ აქცენტი: ხაზი გაუსვან *ფაქტობრივ დეტალებს, თუ შეეცადონ, გამოიწვიონ ემოციები.*

ემოციებიდან ყველაზე ხშირად ხდება შიშის გამოწვევა. გარკვეული ქცევის (მაგალითად, სიგარეტის მოწევის) შედეგები და გარკვეულ ქცევაზე უარის თქმის (მაგალითად, დანტისტთან მისვლაზე უარის თქმის) შედეგები ხშირად აღწერილია საშინელ დეტალებში. მრავალი მონაცემი მიუთითებს, რომ შიში გარკვეულ შემთხვევაში ეფექტურ ზემოქმედებას ახდენს. მართალია, ადამიანები დიდი გულისყურით ეკიდებიან ინფორმაციას, რომელსაც უშუალო კავშირი აქვს მათთან, მაგრამ ეს ყოველთვის ასე არ არის. მაშინ, როდესაც ადამიანებს მიეწოდებათ ინფორმაცია მათი ჯანმრთელობისთვის არსებული ძალიან დიდი საშიშროების შესახებ, ისინი უარს ამბობენ ამ ინფორმაციის მიღებაზე. ჩვენთვის ძნელია იმ ფაქტის მიღება, რომ სასიკვდილო საშიშროების წინაშე ვდგავართ და უბრალოდ უგულებელყოფთ მიღებულ გზავნილს.

გარდა ამისა, იმისათვის, რომ შიშის გამოწვევა ინფორმაციამ უბიძგოს ადამიანს ქცევაში პოზიტიური კორექტივების შეტანისკენ, მან ამავდროულად ინფორმაცია უნდა მიაწოდოს იმ კონკრეტული, დეტალური და ეფექტური მოქმედებების შესახებ, რომელთაც შეიძლება მიმართოს თავისი არაჯანსაღი ქცევების შესაცვლელად. *კონკრეტული რჩევები* ესმარება ადამიანებს, დაინახონ პრობლემა როგორც დაძლევადი და გაუჩნდეთ სურვილი, შეიტანონ თავიანთ ქცევაში კონსტრუქციული ცვლილებები. ადამიანები კი არ უნდა შევაშინოთ და ჩავაგდოთ სასოწარკვეთაში, არამედ მივაწოდოთ ცხადი ინფორმაცია არსებული საშიშროების შესახებ და ვაიძულოთ იფიქრონ იმის შესახებ, თუ რა კონკრეტული ზომები უნდა მიიღონ იმისათვის, რომ ჰქონდეთ კონტროლი მოცემულ პრობლემაზე.

ჯანსაღი ცხოვრების წესის პროპაგანდისას ერთ-ერთი ცენტრალური ფაქტორია *თვითეფექტურობის გაზრდა*. თვითეფექტურობის გაზრდა ადამიანს უქმნის უფრო დიდ მოტივაციას, მიმართოს ჯანსაღი ქცევის ფორმებს. როდესაც იზღება იმის რწმენა, რომ შეგვიძლია თავად შევიტანოთ ცვლილებები ჩვენი

ჯანმრთელობის მდგომარეობაში, მაშინ ჩნდება მძლავრი შინაგანი ბიძგი სათანადო აქტივობისთვის. თვითეფექტურობის გაზრდას შეიძლება ჰქონდეს სხვადასხვა მიზეზი: ეს შეიძლება იყოს ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ ჩვენს მდგომარეობაში მყოფმა სხვა ადამიანმა შეძლო ამის გაკეთება, საკუთარი წარსული წარმატებების გახსენება, ლოგიკური არგუმენტაცია, შთაგონება და თვით-შთაგონება. პრობლემები ჩნდება მაშინ, როდესაც ადამიანი იწყებს უმწეობის განცდას და თვლის, რომ არ შეუძლია შეცვალოს ის, რაც მის თავს ხდება. ასეთ ფატალურ განწყობას შეიძლება ჰქონდეს სხვადასხვა მიზეზი: დაბალი მაჩვენებლები სწავლასა თუ სამუშაოზე, ჯანმრთელობის პრობლემები, ქრონიკული დეპრესია, პრობლემები ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში. როდესაც ადამიანებს არ სჯერათ, რომ შეუძლიათ წარმატების მიღწევა ამა თუ იმ ჯანსაღი ქცევის საშუალებით, მაშინ ისინი ამას უბრალოდ არ აკეთებენ ან იჩენენ ძალიან მცირე ძალისხმევას. მაგალითად, თუ ადამიანს აქვს ჭარბი წონის პრობლემა და არ სჯერა, რომ კვების შემცირებით ან ფიზიკური ვარჯიშით გაიუმჯობესებს ჯანმრთელობის მდგომარეობას, მაშინ ის გააგრძელებს სუსნაობას დივანზე წამოგორებული; მაგრამ თუ ეს ადამიანი ტელევიზორში ნახავს საინტერესო სიუჟეტს იმის შესახებ, თუ როგორ გაუმკლავდა წარმატებით მისნაირ პრობლემას სხვა ადამიანი (უმჯობესია, თუ ეს სხვა იქნება მისი მსგავსი, რათა ადგილი ჰქონდეს მეტ იდენტიფიკაციას), მაშინ ეს გზავნილი შეიძლება გახდეს ბიძგი ძალიან პოზიტიური ცვლილებებისკენ.

კვლევების მონაცემები მიუთითებს იმის შესახებ, რომ მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებში ჯანსაღი ცხოვრების წესის პროპაგანდას აქვს რეალური პოზიტიური შედეგი. არანაკლებ ეფექტურია პირდაპირი პიროვნებათაშორისი გავლენა, რომელსაც ადგილი აქვს ოჯახში, სკოლასა და სკოლამდელ დაწესებულებებში. თუმცა ზოგჯერ დარწმუნებასა და ახსნა-განმარტებაზე უფრო ეფექტურია იძულება. ამის ნათელი მაგალითია ურჩი ქართველი მძღოლები, რომლებიც ვერაფრით დაარწმუნეს უსაფრთხოების ღვედების აუცილებლობაში. მაგრამ დღეს ქართულ გზებზე

მაინც დადიან მანქანები დევედებშეკრული მძღოლებით – ორ-
მოცდაათლარიანი ჯარიმა ყველაზე კარგი „არგუმენტი“ აღმოჩნდა.
ასე რომ, კანონმდებლობასაც შეაქვს თავისი წვლილი მოქალაქეთა
მიერ ჯანსაღი ცხოვრების წესის დაცვაში.

სტრესი

ცხოვრების ჯანსაღი წესი საკმარისი არ არის დაავადების
თავიდან ასაცილებლად. ჯანმრთელობაზე მოქმედი სოციალური
ცხოვრების მეორე მნიშვნელოვანი ასპექტია სტრესის გამომწვევი
მოვლენები და მისი თავიდან აცილების საშუალებები.

*სტრესი არის სპეციფიკური ფსიქოფიზიოლოგიური მდგო-
მარეობა, რომელსაც განვიცდით ისეთ საშიშროებებთან თუ
შესაძლებლობებთან შეხვედრისას, რომლებსაც ვთვლით
მნიშვნელოვნად და აგრეთვე ვთვლით, რომ არ შეგვიძლია მათ
ეფექტურად გავართვათ თავი.*

სტრესი წარმოადგენს ნეგატიურ რეაქციებს მოვლენებზე,
რომლებიც აღიქმებიან ადამიანის მიერ ფიზიკური ზიანისა და ემო-
ციური ტანჯვის მომტანად. როდესაც ადამიანი დგება საშიშროების
წინაშე და გრძნობს მუქარას, ცდილობს თავი გაართვას სიტუა-
ციას. თავის გართმევა ითვლება წარმატებულად, თუ ის ამცირებს
ან სპობს მუქარას.

არსებობს ძლიერი კავშირი სტრესსა და ფიზიკურ დაავადე-
ბებს შორის. მრავალი კვლევა ადასტურებს, რომ სტრესის გაზ-
რდისას დაავადებათა აღმოცენების ალბათობაც იზრდება.

ჩვენ ვხვდებით სტრესის უამრავ წყაროს. თანამედროვე ადა-
მიანის ცხოვრებაში დიდი ადგილი უჭირავს სამსახურთან და-
კავშირებულ სტრესებს, სამსახურეობრივი მოვალეობების შეს-
რულებას, ურთიერთობებს თანამშრომლებთან და მომხმარებლებ-
თან. რა თქმა უნდა, განსხვავებული პროფესიისა და საქმიანობის
ადამიანები მეტ-ნაკლებად ხვდებიან სტრესორებს – სტრესის გა-
მომწვევ ფაქტორებს. უნივერსიტეტის სტუდენტები ხვდებიან სტრე-

სტრესი:

სპეციფიკური
ფსიქოფიზიოლო-
გიური
მდგომარეობა,
რომელსაც
განვიცდით ისეთ
საშიშროებებთან
თუ
შესაძლებლობებთან
შეხვედრისას,
რომლებსაც
ვთვლით
მნიშვნელოვნად
და აგრეთვე
ვთვლით, რომ არ
შეგვიძლია მათ
ეფექტურად
გავართვათ თავი.

სის გამომწვევ სხვადასხვა ფაქტორს, რომლებიც დაკავშირებული არიან სასწავლო პროცესთან, თანატოლებთან ურთიერთობასთან, ოჯახსა თუ საზოგადოებაში მიმდინარე არასასურველ მოვლენებთან.

რაც უფრო დიდ სტრესს განიცდის ადამიანი, მით მეტია ფიზიკური დაავადების აღმოცენების ალბათობა. ყოველდღიური პრობლემები და გამღიზიანებლები ასუსტებენ იმუნიტეტს და შესაბამისად, ჯანმრთელობის სხვადასხვა პრობლემის ალბათობაც მეტია, დაწყებული მსუბუქი გრიპიდან და დამთავრებული ისეთი სერიოზული დაავადებებით, რომლებიც შეიცავენ სიკვდილის საშიშროებას. დროის ერთსა და იმავე შუალედში მიმდინარე რამდენიმე ნეგატიური მოვლენა ახდენს ჯამურ ზეგავლენას, ანუ სტრესორების საერთო რაოდენობის გაზრდისას ასევე იზრდება ავადმყოფობის აღმოცენების ალბათობა.

სტრესი ავადმყოფობას იწვევს ორი ძირითადი ფაქტორის გამო. ჯერ ერთი, სტრესის დროს აღმოცენებულ დეპრესიას, მოუსვენრობასა და შფოთს შეუძლია ხელი შეუშალოს ადამიანს, კჭონდეს ცხოვრების ჯანსაღი წესი; მაგალითად, სწორად იკვებოს, ივარჯიშოს და საკმარისი რაოდენობით იძინოს. მეორეც, სტრესის განცდისას ირღვევა იმუნური სისტემის ფუნქციონირება. კვლევის მონაცემები ადასტურებს, რომ სტრესულ სიტუაციაში იცვლება ორგანიზმის ქიმიური პროცესები ისე, რომ ის უფრო დაუცველი ხდება ავადმყოფობისადმი.

ადამიანები განსხვავდებიან სტრესისადმი მედეგობით. ობიექტურად ერთნაირ სტრესულ პირობებში მოხვედრისას ზოგი განიცდის ძლიერ სტრესს და ავადდება მაშინ, როდესაც სხვები განიცდიან ბევრად უფრო სუსტ სტრესს და კარგად გრძნობენ თავს.

ავადმყოფობისადმი მიდრეკილი ადამიანები სტრესულ სიტუაციებზე რეაგირებენ ნეგატიური ემოციებითა და არაჯანსაღი ქცევით, რომლის შედეგია ავადმყოფობა და სიცოცხლის ხანგრძლივობის შემცირება. და პირიქით, არიან ადამიანები, რომელთაც შეუძლიათ წარმატებით გაუმკლავდნენ სტრესს და წინააღმდე-

გობა გაუწიონ ავადმყოფობას. მათ უყვართ სიცოცხლე, არიან ემოციურად გაწონასწორებული, მშვიდი, ხალისიანი, ენერგიული და მათთან ურთიერთობა სასიამოვნოა სხვა ადამიანებისთვის.

კვლევები მიუთითებს ავადმყოფობისადმი მიდრეკილი და ავადმყოფობებისთვის წინააღმდეგობის გამწვევი ადამიანების სპეციფიკური მახასიათებლების შესახებ. ავადმყოფობისადმი მიდრეკილ ადამიანებს ხშირად ახასიათებთ ნევროტულობა, ადაპტაციის სუსტი უნარი, პესიმიზმი, დაბალი თვითშეფასება და გარე ლოკუს კონტროლი. ხოლო ავადმყოფობისადმი წინააღმდეგობის გამწვევი ადამიანები არიან ოპტიმისტი, კეთილგანწყობილი და შინაგანი ლოკუს კონტროლის მქონე. გარდა ამისა, სტრესულ მოვლენებს აქვს ნეგატიური შედეგები იმის გამოც, რომ ისინი გვიბიძგებს, გავაცნობიეროთ უსიამოვნო მოვლენების კონტროლის უუნარობა – იქნება ეს უბედური შემთხვევა, ცუდი ნიშანი თუ უიღბლო სასიყვარულო კავშირი.

სტრესულ მოვლენებზე რეაქციები განისაზღვრება აგრეთვე იმით, თუ როგორ მიზეზობრივ ატრიბუციებს ვიყენებთ ამ მოვლენების ასახსნელად, ანუ რა ტიპის ფაქტორებს ვთვლით მოცემული სტრესული მოვლენის მიზეზად. მაგალითად, საკუთარი თავის დადანაშაულება არსებულ მდგომარეობაში უფრო ძლიერ გავლენას ახდენს იმუნური ფუნქციების დაქვეითებაზე და შესაბამისად, უფრო ამძაფრებს სტრესის შედეგებს.

სტრესი ჩვეულებრივ ასოცირდება ცხოვრების ნეგატიურ მოვლენებთან, მაგრამ როგორც სტრესის ზემოთ მოყვანილი განმარტებიდან ჩანს, ის შეიძლება გამოწვეული იყოს ძალიან პოზიტიური მოვლენებითაც: მოიგეთ უზარმაზარი თანხა, გაიმარჯვეთ მსოფლიო ჩემპიონატში, ცოცხალი აღმოჩნდა დაღუპული მეგობარი. ასეთი განსაკუთრებული მოვლენები ძალიან იშვიათად ხდება, მაგრამ ასევე სტრესული შეიძლება იყოს ისეთი მოვლენები, როგორცაა კონკურსში გამარჯვება, მაღალი ქულა გამოცდაზე, დიდი ხნის ნანატრი საჩუქარი.

სტრესთან დაკავშირებული კარგი ამბავი არის ის, რომ ზომიერი ინტენსივობის სტრესი პოზიტიურად მოქმედებს ჯანმრთელო-

ბაზე. ერთ-ერთ კვლევაში ვირთხები ჩაყენებული იყვნენ სამ ექსპერიმენტულ პირობაში. ვირთხების ერთი ჯგუფი იმყოფებოდა კომფორტულ და სრულიად არასტრესულ გარემოში, მეორე ჯგუფის ვირთხები იღებდნენ მხოლოდ მცირე ინტენსივობის ელექტროშოკს, მესამე ჯგუფის ვირთხები კი ცხოვრობდნენ გამუდმებით ძლიერი ელექტროშოკის მოლოდინში. ამ უკანასკნელი ჯგუფის ვირთხები კვდებოდნენ ყველაზე ადრე. საუკეთესო ჯანმრთელობა კი გამოავლინეს მეორე ჯგუფის ვირთხებმა.

სტრესისათვის თავის გართმევა

როდესაც რაიმე მოვლენა ჩვენში იწვევს სტრესს, ჩვეულებრივ ვცდილობთ ზემოქმედებას სტრესის გამომწვევ ფაქტორებსა და ჩვენს ემოციურ მდგომარეობაზე. *არსებობს სტრესისათვის თავის გართმევის ორი ძირითადი კატეგორიის სტრატეგია: პირველი კატეგორიის სტრატეგიები მიმართულია პრობლემის გადაჭრაზე და მეორე – ემოციების მართვაზე.* შეიძლება ერთდროულად ვახორციელებდეთ ორივე ტიპის სტრატეგიას. მაგალითად, სამსახურიდან დათხოვნის შემთხვევაში შეიძლება აქტიურად ვეძებდეთ ახალ სამსახურს, ამავედროულად ემოციური მდგომარეობის მოსაწესრიგებლად ინტენსიურად დავდიოდეთ საცურაოდ და ვცდილობდეთ პოზიტიური ინტერპრეტაცია მივცეთ მომხდარს.

პრობლემის გადაჭრაზე მიმართული სტრატეგიები ეფექტურია და ხშირადაც გამოიყენება სიტუაციებში, რომლებიც ექვემდებარება ცვლილებას. მაგრამ თუ სიტუაცია ცვლილებას არ ექვემდებარება, უფრო სასარგებლო იქნება ემოციის მართვაზე მიმართული სტრატეგიები. მაგალითად, თუ თქვენ სტრესს განიცდით თქვენი ძაღლის სიკვდილის გამო, რეალობაზე ვერანაირ ზემოქმედებას ვეღარ მოახდენთ და უნდა იღონოთ რაიმე ისეთი, რაც იმოქმედებს თქვენს შინაგან მდგომარეობაზე.

არსებობს სტრესისთვის თავის გართმევის ეწ. დესტრუქციული საშუალებები (მაგალითად, ალკოჰოლი, ნარკოტიკები,

ძალიან ბევრი ჭამა). მათთვის მიმართვა შეიძლება კიდევაც ხსნიდეს მოცემულ პრობლემას, მაგრამ იწვევს უფრო დიდ პრობლემას: თქვენ შეიძლება აღარ განიცდით მურას სიკვდილს, მაგრამ სიმთვრალის გამო ჯერ მანქანა დაამტვრიეთ და ფეხი მოიტეხეთ, შემდეგ სამსახურიდან დაგითხოვენ და ეს ცოლიც რაღაც არსად აღარ ჩანს.

სტრესისათვის თავის გართმევა შეიძლება ჩაითვალოს წარმატებულად იმ შემთხვევაში, თუ ადამიანს შეუძლია დაუბრუნდეს ცხოვრების ჩვეულ რიტმსა და საქმიანობებს და აღარ განიცდის შფოთსა და სტრესთან დაკავშირებულ სხვა ნეგატიურ ემოციებს. სტრესისთვის თავის გართმევის კრიტერიუმად შეიძლება აგრეთვე გამოვიყენოთ ორგანიზმის ფიზიოლოგიური და ბიოქიმიური ფუნქციონირების მაჩვენებლები.

სტრესორის აღმოცენების შემთხვევაში საჭიროა შესაძლებლობისდაგვარად შევცვალოთ სიტუაციაში ის, რისი შეცვლაც შეგვიძლია. გარდა ამისა, არსებობს ემოციაზე ფოკუსირებული სტრესთან ბრძოლის სამი ძირითადი სტრატეგია: ფიზიკური გაძლიერება, პოზიტიური ემოციების გაზრდა და სოციალური მხარდაჭერის პოვნა.

ფიზიკური გამძლეობის გაზრდა

სტრესის დაძლევის ყველაზე მარტივი სტრატეგიაა ჯანმრთელობის გაძლიერება. ეს შეიძლება მიღწეულ იქნეს კვების გონიერი სისტემით, მოწესრიგებული ძილითა და რეგულარული ფიზიკური ვარჯიშით. ამის შედეგად ადამიანი ხდება უფრო გავარჯიშებული, ინარჩუნებს კარგ ფიზიკურ მდგომარეობას, რომლის ნიშნებიცაა შესანიშნავი ფიზიკური ფორმა, ამტანუნარიანობა და ძალ-ღონე. მრავალი კვლევის მონაცემი მიუთითებს, რომ ფიზიკური გავარჯიშება იცავს ორგანიზმს სტრესის ნეგატიური შედეგებისგან.

პოზიტიური ემოციების შექმნა

სტრესის დაძლევისა და შესაბამისად, კარგი ჯანმრთელობის შენარჩუნების სტრატეგია მდგომარეობს იმაში, რომ ვისწავლოთ საკუთარ თავში პოზიტიური ემოციების გამოწვევა. სტრესი იწვევს ნეგატიურ ემოციებს, ნეგატიური ემოციები კი თავის მხრივ ზემოქმედებს ორგანიზმის იმუნურ სისტემაზე. ასე რომ, სტრესი შეიძლება დაძლეულ იქნეს ისეთი ქმედებებით, რომლებიც იწვევს პოზიტიურ ემოციებს.

კვლევებმა აჩვენა, რომ ოჯახური დღესასწაულების ან მეგობრებთან შეხვედრების მსგავსი სხვადასხვა პოზიტიური მოვლენა აძლიერებს იმუნურ სისტემას მაშინ, როდესაც კრიტიკა და სხვა ნეგატიური მოვლენა ასუსტებს მას. აგრეთვე, კვლევების თანახმად, პოზიტიური მოვლენების არარსებობა ან სიმცირე იწვევს ჯანმრთელობისათვის უფრო არაკეთილსასურველ შედეგებს, ვიდრე ნეგატიური მოვლენები.

პოზიტიური გრძნობების გამოწვევა შეიძლება აგრეთვე ისეთი სამუშაოს შესრულებით, რომელსაც მოაქვს სიამოვნება. პოზიტიური ემოციების მძლავრი საშუალებაა იუმორი, მუსიკა, სასიამოვნო სუნები, განათება, კინო, თეატრი და სხვა გასართობი აქტივობები.

ემოციებზე უშუალო ზემოქმედების შესაძლებლობას გვაძლევს აგრეთვე ნებისმიერი ფიზიკური დატვირთვა. ეს შეიძლება იყოს სპორტის ესა თუ ის სახეობა, ცეკვა, უბრალოდ სწრაფი ნაბიჯით სიარული და ნებისმიერი სხვა ფიზიკური აქტივობა.

ემოციებზე ზემოქმედება შეიძლება ასევე სიტუაციის კონსტრუქციული გააზრებით ან უბრალოდ ყურადღების გადატანით რაიმე სხვა შინაარსებზე.

სოციალური მხარდაჭერა

სტრესთან ბრძოლის მესამე მნიშვნელოვანი სტრატეგიაა სოციალური მხარდაჭერა. ამ უკანასკნელში იგულისხმება ის ფიზიკური და ფსიქოლოგიური კომფორტი, რომელსაც გვიქმნიან სხვა ადამიანები, ჩვეულებრივ – მეგობრები და ოჯახის წევრები.

სოციალური მხარდაჭერა გვეხმარება სტრესის ნეგატიური შედეგების თავიდან აცილებასა და აგრეთვე გამოჯანმრთელებაში. სოციალურად იზოლირებული ადამიანები მეტად არიან მიდრეკილი, განიცადონ სტრესის ნეგატიური შედეგები.

სხვა ადამიანები გვეხმარებიან გამოვხატოთ დაგროვილი ემოციები და უფრო რაციონალურად შევხედოთ სიტუაციას, დავინახოთ მასში სასიკეთო პერსპექტივები და დავეგეგმოთ მომავალი ქმედებები.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური ცოდნის გამოყენება ფსიქიკური ჯანმრთელობის შესანარჩუნებლად

სოციალურ-ფსიქოლოგიური ცოდნის გამოყენების ერთ-ერთი ძირითადი სფეროა ფსიქოთერაპია. ფსიქოთერაპიაში იგულისხმება ფსიქოლოგიური ზემოქმედება ადამიანზე მისი ფსიქიკური ან ფიზიკური ჯანმრთელობის გაუმჯობესების მიზნით.

თანამედროვე ადამიანის ცხოვრების მუდმივი თანამგზავრი გახდა დაძაბულობა, გადატვირთვა, სწრაფად ცვალებადი ცხოვრება, კონკურენცია, სოციალური და ეკონომიკური არასტაბილურობა, დიდი რაოდენობის სოციალური ურთიერთობები და უზარმაზარი ინფორმაცია. შედეგად მატულობს ფსიქიკური მოშლილობების რაოდენობა. ამას თავი უნდა გავართვათ ფსიქო-ფიზიკური გაძლიერებით, შესაბამისი სასარგებლო ინფორმაციის პრაქტიკული გამოყენებითა და საჭიროების შემთხვევაში კვალიფიციური სპეციალისტისთვის მიმართვით.

ფსიქოთერაპიის ყველა მიდგომა მიზნად ისახავს კლიენტის ქცევის, აზრებისა და გრძნობების გარკვეული, მისთვის სასურველი და სასარგებლო მიმართულებით შეცვლას. ამასთან, მხოლოდ ფსიქოთერაპიული ზემოქმედებით შეუძლებელია განიკურნოს გარკვეული ფსიქიკური მოშლილობები და აუცილებელი ხდება მედიკამენტოზური მკურნალობა. მაგრამ საკმაოდ ხშირად ფსიქოლო-

ფსიქოთერაპია:
ფსიქოლოგიური ზემოქმედება ადამიანზე მისი ფსიქიკური ან ფიზიკური ჯანმრთელობის გაუმჯობესების მიზნით.

გიურ ზემოქმედებას არსებითი შედეგები მოაქვს. ის ცვლის ნეგატიური აზროვნების სტილს, არაეფექტურ კოგნიტურ მიდგომებს, დესტრუქციულ ემოციურ რეაქციებს, მავნე ქცევის ფორმებს.

ფსიქოთერაპიის პროცესში გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს თავად ფსიქოთერაპევტის პიროვნებას და კლიენტის წარმოდგენას მის შესახებ. ფსიქოთერაპევტი უნდა იყოს, უპირველეს ყოვლისა, ეფექტური კომუნიკატორი. მეოთხე თავში დამარწმუნებელი კომუნიკაციის განხილვისას აღვნიშნეთ, რომ ეფექტური კომუნიკატორი აუცილებლად უნდა აღიქმებოდეს სანდოდ, რასაც განაპირობებს მისთვის მიწერილი კომპეტენტურობა და მიუკერძოებლობა. მხოლოდ ფსიქოთერაპევტის კომპეტენტურ სპეციალისტად აღქმის შემთხვევაში განიხილავს კლიენტი მნიშვნელოვნად მისგან წამოსულ გზავნილს. ამასთან, თერაპევტი უნდა იყოს გულწრფელი და გაწონასწორებული ადამიანი, რომელიც კარგად ერკვევა საკუთარ გრძნობებსა და აზრებში და არ მაღავეს მათ კლიენტისგან. მას უნდა შეეძლოს კონტაქტის დამყარება და თანაგრძნობა.

თანამედროვე ფსიქოთერაპიის ფუძემდებლად ჩვეულებრივ ასახელებენ ზიგმუნდ ფროიდს. მან თავისი თერაპიული პრაქტიკით ცხადყო, რომ ფსიქოთერაპიული მეთოდებით შესაძლებელია მრავალი ფსიქიკური მოშლილობის განკურნება. ფროიდმა ფსიქოთერაპიის მეთოდად შემოგვთავაზა *ფსიქოანალიზი* – ინტენსიური და ხანგრძლივი თერაპიული მეთოდი, რომელიც იკვლევს პიროვნების არაცნობიერ მოტივებსა და კონფლიქტებს. ფსიქოანალიზი რთული მეთოდია და მისი გამოყენება სპეციალისტისგან მოითხოვს ძალიან მაღალ კვალიფიკაციასა და განსაკუთრებულ სიფრთხილეს.

ფსიქოთერაპიის სხვა მეთოდია *ბიჰევიორული თერაპია*, რომელიც მიმართულია უშუალოდ მხოლოდ ქცევის შეცვლაზე. მაგალითად, თუ უნდათ, ადამიანი გადააჩვიონ რაიმე ქცევას, მისი განხორციელების შემდეგ სჯიან მას რაიმე ძალიან უსიამოვნო სახით. მაშინ ამ ადამიანს შეუმცირდება და ბოლოს დაეკარგება ამ ქცევის განხორციელების ტენდენცია. სასურველი ქცევის დასაუფლებლად კი ადამიანს ავალბენ განახორციელოს სასურველ

ქცევასთან მიახლოებული ქცევის ფორმები. მაგალითად, თუ გვინდა ადამიანმა დაძლიოს ძაღლების შიში, კარგი იქნება ჯერ ვასწავლოთ რელაქსაცია და შემდეგ მოდუნებულ მდგომარეობაში ყოფნისას თანმიმდევრულად გავატაროთ რიგ სიტუაციებში, რომლებიც უფრო და უფრო მიახლოებული იქნება მისი შიშის სიტუაციასთან: ჯერ ვახვეწოთ ძაღლების სურათები, შემდეგ დავაჭერინოთ ხელში სათამაშო ძაღლი, შემდეგ – პატარა ლეკვი, მერე ვთხოვოთ შეეხოს უფრო დიდ ძაღლს, მერე გაეთამაშოს. რამდენადაც რელაქსაცია და ძლიერი შფოთი შეუთავსებელია, თუ ადამიანი მოახერხებს მოდუნებულობის მდგომარეობის შენარჩუნებას შიშის გამომწვევი სტიმულის არსებობისას, კავშირი სტიმულსა და შიშს შორის დაიწყებს შესუსტებას და ბოლოს გაქრება.

შეიძლება ბიჰევიორული თერაპია არ იყოს საკმარისი პრობლემის დასაძლევად და საჭირო გახდეს გარკვეული ცვლილებების შეტანა წარმოდგენებში, შეხედულებებში, სოციალურ განწყობებში. ასეთ კომპლექსურ მიდგომას მიმართავს კოგნიტურ-ბიჰევიორული თერაპია, რომელიც გულისხმობს ზემოქმედებას როგორც კოგნიტურ, ასევე ქცევისეულ დონეზე. თერაპიის ეს მიდგომა განსაკუთრებით ეფექტურია დეპრესიის მკურნალობისას, ვინაიდან დეპრესია ხასიათდება როგორც დათრგუნული ემოციური მდგომარეობით, ასევე პრობლემებით ქცევისეულ დონეზე. დეპრესიულ მდგომარეობაში ადამიანებს არ შეუძლიათ ისეთი აქტივობების განხორციელება, რომელიც მათ წარმატებას მოუტანდა და შედეგად გააუმჯობესებდა მათ გუნებას. იქნება შეკრული წრე: დეპრესიაში მყოფი ადამიანი ფიქრობს პესიმისტურად და ამიტომ არის პასიური, არ მიმართავს კონსტრუქციულ ქმედებებს, ეს კი თავის მხრივ უფრო ნეგატიურს ხდის მის აზრებს. ამიტომ დეპრესიის დასაძლევად საჭიროა ზემოქმედება როგორც კოგნიტურ, ისე ქცევისეულ დონეზე. კოგნიტურ დონეზე სასურველი ცვლილების მისაღებად საჭიროა გაცნობიერებულ იქნეს ნეგატიური აზროვნების სტილი, საკუთარი თავის დამადანაშაულებელი ატრიბუციები და მათი უსაფუძვლობა. კლიენტს ამაში ეხმარება ფსიქოთერაპევტი, რომელიც ნეგატიურ მოვლენებს აძლევს კლიენტისაგან განსხვავებულ ახსნას:

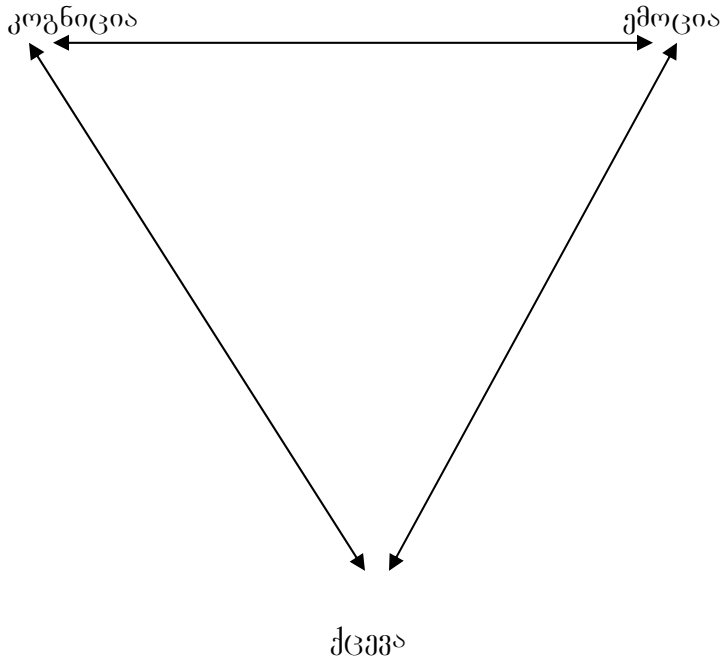
მიზეზს მიაწერს არა კლიენტს, არამედ სიტუაციურ ფაქტორებს. ქცევისეულ დონეზე ცვლილებისთვის კი კლიენტს დავალებად ეძლევა რაიმე პოზიტიური აქტივობის განხორციელება. ამავდროულად მას ასწავლიან ამ აქტივობის ისე დაგეგმვას, რომ ის იყოს წარმატებული. თავისი წარმატებული მოქმედებების შედეგად კლიენტი დაასკვნის, რომ მას შეუძლია ეფექტური მოქმედება და მასთან დაკავშირებული მოვლენების მართვა.

ატრიბუციის სტილის შეცვლა მხოლოდ დეპრესიის დაძლევაში არ გვეხმარება. ის ეფექტურია სხვადასხვა პიროვნული და ინტერპერსონალური პრობლემის გადაწყვეტაშიც. მეორე და მერვე თავებში ჩვენ შევხვით ატრიბუციის მნიშვნელობას თვითშეფასების ამადლებისა და ინტერპერსონალური ურთიერთობების გაუმჯობესებისთვის.

ატრიბუციასთან დაკავშირებული ძალიან საინტერესო და მნიშვნელოვანი ფაქტი არის ის, რომ რეალობასთან კარგად ადაპტირებად ყველა ადამიანს ახასიათებს ჯანსაღი ილუზია: ისინი მიდრეკილი არიან გაზვიადებული შეფასება მისცენ თავიანთ შესაძლებლობას, აკონტროლონ საკუთარი ცხოვრება. ასეთი მცდარი ოპტიმიზმი გვეხმარება საკუთარ თავს დაუხატოთ ნათელი პერსპექტივები და შედეგად გამოვიჩინოთ მეტი ძალისხმევა, რაც თავის მხრივ წარმატების ალბათობას ზრდის და ოპტიმისტურ შეხედულებებსაც განამტკიცებს. დეპრესიულ ადამიანს შეიძლება ჰქონდეს უფრო ჭეშმარიტი წარმოდგენები რეალობის შესახებ, მაგრამ ისინი იწვევს პესიმიზმსა და პასიურობას, რასაც შესაბამისად მოსდევს ნეგატიური შედეგები. ასე რომ, მცდარი ოპტიმიზმი ფუნქციურია და საჭირო (რა თქმა უნდა, ზომიერების ფარგლებში).

სოციალიზაციის პროცესში ჩვენ ნელ-ნელა ვსწავლობთ სხვადასხვა პრობლემის დამოუკიდებლად დაძლევას და მათ შორის ფსიქოლოგიური პრობლემების დაძლევასაც. ამ თავში წარმოდგენილი ინფორმაცია დაგეხმარებათ უფრო უკეთ გაერკვეთ ხოლმე საკუთარ თავში და აკონტროლოთ თქვენი შინაგანი მდგომარეობა. ძალიან ეფექტური იქნება მეოთხე თავში აღწერილი იმ ფაქტის გათვალისწინება, რომ ჩვენი ქცევები, ემოციური სფერო და

კოგნიტური პროცესები ურთიერთდაკავშირებული არიან და ერთმანეთზე ზემოქმედებენ:



ეს ნიშნავს იმას, რომ ერთ-ერთ მათგანზე ზემოქმედებით შეიძლება შეეცვალოს მეორე და მესამე. თითოეული კონკრეტული სიტუაციისთვის უფრო ხელმისაწვდომია ამ სამეულიდან რომელიმე ერთი, ან ორი. რა თქმა უნდა, შეიძლება ვიმოქმედოთ ერთდროულად სამივეზეც. მაგალითად, თუ ძალიან ცუდად გრძნობთ თავს იმის გამო, რომ ნინიმ მოგატყუათ, შეიძლება გავიხსენოთ ნინის მიერ გაკეთებული ბევრი სიკეთე და ავხსნათ მისი ტყუილი სიმორცხვით ან სიზარმაცით (ზემოქმედება კოგნიტურ დონეზე), მოვუსმინოთ სასიამოვნო მუსიკას (ზემოქმედება ემოციურ დონეზე), გამოვიპრანჭოთ და სწრაფი ნაბიჯით გავუყვებთ ქუჩას (ზემოქმედება ქცევის დონეზე).

საკონტროლო შეკითხვები მეთორმეტე თავისათვის:

1. განმარტეთ, რას ნიშნავს ჯანმრთელობის ფსიქოლოგია.
2. განმარტეთ, რას ნიშნავს ჯანსაღი ცხოვრების წესი.
3. ჩამოთვალეთ ჯანსაღი ცხოვრების წესის აქტივობები.
4. რა შედეგები აქვს ჯანსაღი ცხოვრების წესის პრინციპების დაცვას?
5. აღწერეთ ფსიქოლოგიური ფაქტორები, რომლებიც განაპირობებს ჯანსაღი ცხოვრების წესის პრინციპების დაცვის სურვილს.
6. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ფსიქოლოგიური ბარიერები ჯანმრთელობაზე ზემოქმედების მქონე ქცევების შეცვლისათვის.
7. ჯანსაღი ცხოვრების წესის პროპაგანდისას რა შემთხვევაშია შიშის გამოწვევა პოზიტიური შედეგების მომტანი.
8. რა როლი აქვს თვითფექტურობის გაზრდას ჯანსაღი ქცევების განხორციელებაში?
9. განმარტეთ, რას ნიშნავს სტრესი.
10. რატომ არის განსაკუთრებით არასასურველი რამდენიმე სტრესორის ერთდროული არსებობა?
11. რომელი ორი ძირითადი ფაქტორის გამო იწვევს სტრესი ავადმყოფობას?
12. რატომ განიცდიან ადამიანები სხვადასხვა სიძლიერის სტრესს ერთსა და იმავე სიტუაციაში?
13. როგორ რეაგირებენ სტრესულ სიტუაციაზე ავადმყოფობისადმი მიდრეკილი და ავადმყოფობისთვის წინააღმდეგობის გამწვევი ადამიანები?
14. რა სპეციფიკური მახასიათებლები აქვთ ავადმყოფობისადმი მიდრეკილ და ავადმყოფობისათვის წინააღმდეგობის გამწვევ ადამიანებს?
15. რა შემთხვევაში შეიძლება სტრესს ჰქონდეს პოზიტიური შედეგი?
16. რომელია სტრესისთვის თავის გართმევის სტრატეგიების ორი ძირითადი კატეგორია?
17. რას ნიშნავს სტრესისათვის თავის გართმევის დესტრუქციული საშუალებები?
18. რა შემთხვევაში შეიძლება ჩაითვალოს წარმატებულად სტრესისთვის თავის გართმევა?
19. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ემოციაზე ფოკუსირებული სტრესთან ბრძოლის სამი სტრატეგია.
20. როგორი უნდა იყოს ფსიქოთერაპევტი?
21. რას ნიშნავს ბიჰევიორული თერაპია?
22. რას ნიშნავს კოგნიტურ-ბიჰევიორული თერაპია?
23. რატომ არის სასარგებლო მცდარი ოპტიმიზმი?
24. გაიხსენეთ მეორე და მერვე თავებიდან, როგორ შეიძლება გავაუმჯობესოთ თვითშეფასება და ინტერპერსონალური ურთიერთობები ატრიბუციის შეცვლით.
25. რა პრაქტიკული გამოყენება შეიძლება ჰქონდეს იმ ფაქტს, რომ ქცევა, ემოცია და კოგნიტური პროცესები ურთიერთდაკავშირებული არიან?

დროის მარტვა

13



დროის მართვის ცნება

დრო თანამედროვე ადამიანის ცხოვრებაში

არჩევნის გაკეთების აუცილებლობა

მიზნებისა და პრიორიტეტების განსაზღვრა

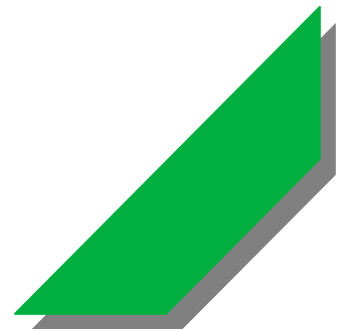
დაგეგმვა

დაბრკოლებები დროის ეფექტური მართვის გზაზე

- ❖ საქმის გადადება
- ❖ პერფექციონიზმი
- ❖ სხვა ადამიანების ნეგატიური გავლენა
- ❖ ტელევიზორი

დროის დაზოგვა

- ❖ დელეგირება
- ❖ მგზავრობის დროის გამოყენება
- ❖ უსიამოვნო ამოცანასთან გამკლავება
- ❖ ახალი ხედვა
- ❖ ინდივიდუალური მორგება



დროის მართვის ცნება

სოციალური ცხოვრება გვთავაზობს სტიმულების საოცრად დიდ რაოდენობასა და მრავალფეროვნებას. მათზე სათანადო რეაგირება ჩვენ წინაშე მდგომი გარდაუვალი ამოცანა და წარმატებული ცხოვრების საწინდარია. თანამედროვე ადამიანს სჭირდება უზარმაზარი ინფორმაციის აღქმა, დამუშავება, გადაწყვეტილებების მიღება და შესაბამისი მოქმედება. ამასთან, სოციალური ცხოვრება უფრო და უფრო რთული და დინამიკური ხდება და მის მიერ დაყენებული ამოცანებისთვის თავის გართმევა მოითხოვს უფრო და უფრო მეტ ფსიქო-ფიზიკურ ძალისხმევას, ინტელექტუალურ, ემოციურ და ფიზიკურ რესურსს. ის მოითხოვს აგრეთვე მეტ დროსაც. მაგრამ დრო ყოველთვის ცალსახად განსაზღვრული რესურსია, დღეში ყოველთვის ოცდაათხი საათია და კვირაში – შვიდი დღე. ამიტომ ერთადერთი, რაც შეგვიძლია დროის მოხმარებასთან დაკავშირებით გავაკეთოთ, მისი მაქსიმალურად გონივრული განაწილებაა.

წინა თავებში განხილულ საკითხებთან გაცნობა გვეხმარება, უკეთ გავერკვეთ საკუთარ თავსა და სოციალურ სამყაროში და წარვმართოთ ჩვენი აქტივობა ისე, რომ ის მაქსიმალურად სიკეთის მომტანი იყოს ჩვენთვის. მაგრამ ჩვენი აქტივობები მოქცეულნი არიან გარკვეულ ჩარჩოში, დროის განსაზღვრულ მოცემულობაში. ამიტომ ადამიანები, ზოგი უფრო მეტად, ზოგი – ნაკლებად, აყალიბებენ ისეთ მიდგომებს, რომლებიც შესაძლებლობას მისცემთ მათ მოასწრონ მეტი. ერთი რამ ცხადია: ეს საკითხი არ შეიძლება მიშვებულ იქნეს თვითდინებაზე და მოითხოვს გააზრებულსა და სისტემურ მიდგომას.

სპეციალისტები შეისწავლიან, ამუშავებენ და აყალიბებენ ზოგად მიდგომებსა და კონკრეტულ საშუალებებს დროის რაციონალური მოხმარებისათვის. უკვე ფართოდ დამკვიდრდა ტერმინი „თაიმ მენეჯმენტი“, რომელიც ზოგისთვის ასოცირდება დროის დაძაბულ რეჟიმთან და ზოგისთვის – ორგანიზებულ, აწყობილ და მჩქეფარე, ენერგიით აღსავსე მუშაობასა და დასვენებასთან. ორი სიტყვით შეიძლება ითქვას, რომ *თაიმ მენეჯმენტი, ანუ დროის მართვა, გულისხმობს დროის ეფექტური მართვის პრინციპებსა და ტექნიკებს.*

**დროის მართვა
(თაიმ მენეჯმენტი):**

დროის ეფექტური მართვის პრინციპები და ტექნიკები.

დრო თანამედროვე ადამიანის ცხოვრებაში

დრო არის სრულიად განსაზღვრული და ამავედროულად არაანაზღაურებადი რესურსი. მისი დახარჯვის შემდეგ ის სამუდამოდ მიდის და აღარასოდეს ბრუნდება. ძნელი წარმოსადგენია წარმატებული ადამიანი, რომელიც რაციონალურად არ იყენებს დროს. რა თქმა უნდა, აქ იგულისხმებიან ჩვეულებრივი, რიგითი ადამიანები და არა ერთეული გენიოსები. დროის ღირებულებამ განსაკუთრებული აქტუალობა შეიძინა დღეს, როდესაც საოცარი სისწრაფით მატულობს ინფორმაციის, არჩევნისა და სოციალური კომუნიკაციების რაოდენობა. თანამედროვე ადამიანი იღებს უამრავ სტიმულს. ამ სტიმულებს კი სჭირდება გაფილტვრა, მიღება, გადამუშავება და ადეკვატური რეაგირება. ჩვენ აგრეთვე ყოველდღე გვიწევს ურთიერთობა ბევრ სხვადასხვა ადამიანთან, რაც ასევე მოითხოვს დიდი ფსიქიკური ენერჯისა და დროის დანახარჯებს.

დროის ეფექტური განაწილება ხდება აუცილებელი პირობა იმისთვის, რომ გვექონდეს წარმატებული როგორც პროფესიული, ასევე პირადი ცხოვრება. გარდა ამისა, სისტემატური დროის დეფიციტი საკმაოდ ძლიერი სტრესია, რომელიც მოქმედებს ჯანმრთელობაზე: სუსტდება იმუნური სისტემა, მატულობს შაქრიანი დიაბეტის, წყლულის, გულ-სისხლძარღვთა, სიმსივნური და სხვა დაავადებების რისკი. დროის დეფიციტის პრობლემა დღითი დღე უფრო და უფრო აქტუალური ხდება. საზოგადოებაში მითებიც კი დადის იმის შესახებ, რომ ფიზიკურ სამყაროში მოხდა გარკვეული ცვლილებები, რომლებმაც გამოიწვია ჟამის დინების დაჩქარება. ამაზე ძნელია კომენტარის გაკეთება, მაგრამ ერთი რამ ცხადია: შეიცვალა ჩვენ მიერ დროის აღქმა. საერთოდ აღქმა ძალიან სუბიექტურია და მრავალი ფაქტორით განისაზღვრება. ამ ფაქტორთაგან ერთ-ერთი ძირითადი არის ის, რომ ინტენსიური ცვლილებები ხდება ჩვენს ყოველდღიურებაში და შედეგად – ცნობიერებაშიც. გარემოში არსებული სტიმულების, ინფორმაციის, კომუნიკაციების რაოდენობის სწრაფი ზრდა იწვევს ჩვენ მიერ დროის უფრო სწრაფი მიმდინარეობის აღქ-

მას. მაგრამ როგორც არ უნდა იყოს ჩვენი აღქმა, უდავო ფაქტია, რომ მხოლოდ დროის ეფექტურად მართვის პირობებში ხდება შესაძლებელი წარმატებული და ბედნიერი ცხოვრება.

დღეს მრავალი ჩვენგანი მიუთითებს დროის ხშირი ან ქრონიკული დეფიციტის შესახებ. ამასთან, მართალია, ჩვენ წინასწარ ვადგენთ ხოლმე გეგმებს და ზოგჯერ ვცდილობთ გავითვალისწინოთ პრიორიტეტები, რეალურად პრაქტიკაში ნაკლებად ვახორციელებთ დროის ეფექტურ განკარგვას, ხშირად ვხარჯავთ დროის რესურსს გაუაზრებლად და უყაირათოდ.

არჩევნის გაკეთების აუცილებლობა

უდავო ფაქტია, რომ ადამიანებს არასოდეს ჰქონიათ ისეთი ფართო არჩევანი და შესაძლებლობები, როგორც დღეს. მაგრამ ამას თითოეული ინდივიდისათვის შეიძლება ჰქონდეს როგორც პოზიტიური, ასევე ნეგატიური შედეგები. ეს დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად აქვს მას არჩევნის გაკეთების უნარი. სწორედ შესაძლებლობების დიდი მრავალფეროვნებაა დროის დეფიციტის ერთ-ერთი ძირითადი მიზეზი. *შესაბამისად, წარმატების ერთ-ერთი ძირითადი განმსაზღვრელია უნარი, გადაწყვიტო ის, თუ რაზე შეგიძლია უარის თქმა იმის გამო, რაც მართლაც ან მეტად გინდა.* ჩვენ ვხდებით მით უფრო წარმატებულები, რაც უფრო მეტ დროს ვუთმობთ მართლაც საჭირო საქმეებს. შეუძლებელია გავაკეთოთ ყველაფერი ის, რისი გაკეთების შესაძლებლობაცა და სურვილიც გვაქვს. უთვალავია იმ საქმეების რაოდენობა, რომლებიც თითქოსდა აუცილებლად უნდა გაკეთდეს, დროის მოცულობა კი არის განსაზღვრული და არც ერთი წამი არ დაემატება.

გონიერი ადამიანები გამუდმებით ფიქრობენ იმაზე, რომ თავიანთი საქმეების რაოდენობა და მოცულობა შეამცირონ ისე, რომ გახადონ რეალური. მხოლოდ ამ შემთხვევაში არის შესაძლებელი მიღწეულ იქნეს მართლაც მნიშვნელოვანი მიზნები. რაც არ უნდა გვიზიდავდეს რაიმე ერთი შეხედვით, ის უნდა შეფასებულ იქნეს

ჩვენს სხვა შესაძლებლობებთან მიმართებაში და უნდა გაირკვეს მისი რეალური ღირებულება ჩვენთვის. ისევე, როგორც შეუძლებელია სტუმარმა ქართულ სუფრაზე ყველაფერი მიირთვას, ასევე შეუძლებელია გავაკეთოთ ყველაფერი, რისი გაკეთებაც გვინდა. *უარის თქმა არის გონიერება, სიმამაცე და უნარი.*

მიზნებისა და პრიორიტეტების განსაზღვრა

აქტივობის ნებისმიერ სფეროში წარმატების მიღწევის ერთ-ერთი ძირითადი პირობაა პრიორიტეტების განსაზღვრა – რაიმესთვის რიგითობის მინიჭება მნიშვნელოვნების მიხედვით. საქმიანობების პრიორიტეტების განსაზღვრისა და შეფასებისთვის შეიძლება გამოვიყენოთ სხვადასხვა მიდგომა. შეიძლება დავიწყოთ ყველაზე ნაკლებად ღირებული საქმის გამორიცხვით, შემდგომ დარჩენილიდან გამოვირიცხოთ ყველაზე ნაკლებად ღირებული და ა.შ. შეიძლება პირიქით, პირველ რიგში გამოვიყოთ ყველაზე მნიშვნელოვანი საქმე. ამასთან, უნდა იყოს გათვალისწინებული ჩვენი აქტივობის შედეგის ღირებულება. ყველა სიტუაცია და ამოცანა უნდა შეფასდეს იმის მიხედვით, თუ რა ოდენობის სარგებელსა თუ ზიანს მოგვიტანს ის საერთოდ.

ყველაზე მნიშვნელოვანი საქმის გამოყოფის შემდეგ ვიწყებთ მასზე კონცენტრირებულ მუშაობას და უგულვებელყოფთ ყველაფერ დანარჩენს. თუმცა, შესაძლოა ამ საქმის დასრულებამდე აღმოცენდეს რაიმე უფრო მნიშვნელოვანი და ამ შემთხვევაში გადავერთვებით ამ უკანასკნელზე. საქმეების პრიორიტეტულობის შეფასებისას მათი მნიშვნელოვნების გარდა ვითვალისწინებთ იმასაც, თუ რამდენად საჩქაროა მათი შესრულება. რა თქმა უნდა, შესაძლოა აქტივობების ობიექტური, რაციონალური შეფასება ყოველთვის ადვილი არ არის და აქ ხშირად გვერხმარება ინტუიცია. თუ შინაგანი ხმა ეწინააღმდეგება რაიმე საქმისათვის ხელის მოკიდებას, ეს გათ-

პრიორიტეტების განსაზღვრა:

რაიმესთვის რიგითობის მინიჭება მნიშვნელოვნების მიხედვით.

ვალისწინებული უნდა იყოს. მაგრამ ის არ უნდა ავურიოთ სიზარმაცესა და შესაძლო შედეგების შიშთან. წარმატებულ ადამიანებს აქვთ შინაგანი ხმის ადეკვატურად მოსმენის კარგი უნარი.

პრიორიტეტების შეფასება სუბიექტურია და აქ მთავარია ადამიანი იყოს გულწრფელი საკუთარ თავთან. შეიძლება ერთისთვის პრიორიტეტი არის კარიერული წინსვალა, მეორისთვის – ნათესავებზე ზრუნვა, მესამისთვის – მთელი დღე ტელევიზორის წინ დივანზე გორაობა და ა.შ. ყველამ თვითონ უნდა გააკეთოს თავისი ცნობიერი არჩევანი და მიჰყვეს მას. ხშირად ასეთი არჩევნის გაკეთებაში გვეხმარებიან სხვები: მშობლები, მასწავლებლები, სპეციალისტები, მეგობრები, ავტორიტეტები. გვეხმარება აგრეთვე სათანადო ლიტერატურასთან გაცნობა, ტრენინგები, ცხოვრებისეული გამოცდილების ანალიზი. რა თქმა უნდა, გარემოდან მოდის ნეგატიური ზეგავლენაც: ალკოჰოლიზმი, ნარკოტიკები, ანტისოციალური ქცევა და სხვა. მაგრამ გონიერი ადამიანი სვამს შეკითხვას: „რა იქნება ჩემთვის უფრო უკეთესი მთელი ჩემი ცხოვრების გადასახედოდან?“ და აუცილებლად თავად პასუხობს ამ შეკითხვას, თავად იღებს პასუხისმგებლობას თავის ცხოვრებაზე.

ზღვაში გასულმა გემმა იცის თავისი დანიშნულების ადგილი და ამიტომ მას შეუძლია მიაღწიოს ამ ადგილს. სამწუხაროდ, ადამიანები ხშირად სრულიად განსხვავებულად ვმოქმედებთ – მიყვებით დინებას და შემდეგ გაცდებული ვართ, რომ ვიღაც სხვა ჩვენზე წარმატებული და ბედნიერია. ხშირად ძალიან ბევრ დროს ვხარჯავთ უმნიშვნელო საქმეებზე და მართლაც მნიშვნელოვანი და ღირებულისთვის საკმარისი დრო აღარ გვრჩება. ამიტომ საჭიროა უპირველეს ყოვლისა გაცნობიერებულ იქნეს, თუ რა არის უფრო მნიშვნელოვანი და რა – ნაკლებ მნიშვნელოვანი. ეს კი გულისხმობს არა მხოლოდ პრიორიტეტების, არამედ კონკრეტული მიზნების ცხადად ფორმულირებას.

ზრდასრული, ჩამოყალიბებული ადამიანი თავის მოქმედებებში ითვალისწინებს წარსულ გამოცდილებას, აწმყოს ობიექტურ ვითარებას და მომავალში მოსალოდნელ მოვლენებს. მაშინაც, როდეს

საც კმაყოფილი ვართ ამჟამინდელი მდგომარეობით, საჭიროა ვიფიქროთ მომავალზე და დღეს შევამზადოთ მისთვის კარგი ნიადაგი. მაგალითად, საქართველოს უნივერსიტეტში პირველ კურსზე სწავლება მიმდინარეობს ქართულენოვანი სახელმძღვანელოებით, მაღალ კურსებზე კი სტუდენტი მუშაობს ინგლისურენოვან ლიტერატურასთან. გონიერი სტუდენტები ითვალისწინებენ ამას პირველივე კურსზე და ცდილობენ გაიუმჯობესონ ინგლისური ენის ცოდნა.

მნიშვნელოვანია, რომ ჩვენი მიზნები იყოს, ერთი მხრივ, მიღწევადი და რეალისტური და მეორე მხრივ, საკმაოდ რთული, რამდენადაც ადვილი მიზნები არა მხოლოდ ნაკლებ წარმატებულს გვხდის, არამედ სუსტი მოტივატორებიცაა. მარტივი მიზნების შემთხვევაში ნაკლებ მობილიზებული ვართ და აქტივობაც ნაკლებ საინტერესო ხდება. ამავდროულად, მიზნების დასახვისას უნდა ვიყოთ რეალისტი და ობიექტურად შევაფასოთ საკუთარი შესაძლებლობები და გარემოს მახასიათებლები. მარცხს აქვს ნეგატიური შედეგები არა მხოლოდ ობიექტური ვითარების თვალსაზრისით, არამედ სუბიექტური, ფსიქოლოგიური თვალსაზრისითაც: მან შეიძლება შეამციროს საკუთარი თავის რწმენა, დაგვიკარგოს მოქმედების სურვილი. მაგრამ როდესაც მარცხს ზოგჯერ მაინც აქვს ადგილი, საჭიროა სიტუაციის რეალისტური და ოპტიმისტური შესწავლა და ანალიზი სათანადო დასკვნებით.

მიზნები შეიძლება იყოს ზოგადი და კონკრეტული. მაგალითად, ზოგადი მიზნებია: გავხდე კარგი ქირურგი, მყავდეს დიდი ოჯახი, ბევრი ვიმოგზაურო; კონკრეტული მიზნებია: ანატომიის გამოცდაში მივიღო ოთხმოცზე მაღალი ქულა, ორი კვირით წავიდე ბრატისლავაში, ვიყიდო თუთიყუში.

მიზნების ჩამოყალიბების შემდეგ საჭიროა მათი განლაგება პრიორიტეტულობის მიხედვით. სხვადასხვა დროს მეტ-ნაკლებად ძნელია ხოლმე მიზნების განლაგება მათი მნიშვნელოვნების აღმტებულობის მიხედვით. ზოგჯერ საკმაოდ მტკივნეული გადაწყვეტილებების მიღებაც გვიხდება ხოლმე და გვიჭირს მიზნების მისაღწე-

ვად დაეთმოთ რაიმე უფრო მნიშვნელოვანი. მაგრამ ეს აუცილებელი შინაგანი სამუშაოა წარმატებისა და კეთილდღეობის გზაზე. პრიორიტეტების ჩამოყალიბების შედეგად შესაძლებლობა გვეძლევა მთელი ჩვენი ფსიქო-ფიზიკური ძალების კონცენტრაცია მოვახდინოთ ერთი მიმართულებით და რაციონალურად ვხარჯოთ ენერჯია; ერთ ამოცანაზე მუშაობისას მთელი ყურადღება დაეუთმოთ მას და ამ დროს არ ვიფიქროთ სხვა რამეზე, ვინაიდან არც ერთ საქმეს ეს არ წაადგება და მხოლოდ ავნებს. ზოგჯერ ხდება ხოლმე, რომ გვაწუხებს რაიმე პრობლემა და ტენდენცია გვაქვს სულ მასზე ვიფიქროთ. ამ დროს საჭიროა გამოვეყოთ გარკვეული დრო და ადგილი მისი განხილვისათვის. დანარჩენ დროს კი შევეცადოთ მასზე არ ვიფიქროთ. ეს პრობლემის რაციონალური გადაწყვეტისათვისაც კარგი იქნება და ჯანმრთელობისათვისაც.

ამოცანების ორი ძირითადი განზომილება

პრიორიტეტების ჩამოყალიბებისას ხშირად ძნელი ხდება, ერთმანეთისაგან განვასხვავოთ მნიშვნელოვნება და სასწრაფოობა. შეიძლება მოხდეს ისე, რომ გადავდოთ ძალიან მნიშვნელოვანი საქმე და ხელი მოვკიდოთ უფრო სასწრაფოს. კარგია, თუ ამით არ დაზარალდება მნიშვნელოვანი საქმე, მაგრამ შეიძლება, რომ დაზარალდეს. ამის თავიდან ასაცილებლად ამოცანები უნდა დალაგდეს ორი განზომილების მიხედვით: მნიშვნელოვნებისა და სასწრაფოობის განზომილებების მიხედვით. ქვემოთ წარმოდგენილია სქემა ოთხი ფანჯრით. თითოეულ მათგანში მოთავსებული ამოცანები განსხვავდებიან მნიშვნელოვნებისა და სასწრაფოობის მხრივ:

ძალიან სასწრაფო

ნაკლებ მნიშვნელოვანი	ნაკლებ მნიშვნელოვანი და ძალიან სასწრაფო	ძალიან მნიშვნელოვანი და ძალიან სასწრაფო	ძალიან მნიშვნელოვანი
	ნაკლებ მნიშვნელოვანი და ნაკლებ სასწრაფო	ძალიან მნიშვნელოვანი და ნაკლებ სასწრაფო	

ნაკლებ სასწრაფო

ამოცანების კატეგორიზაციისას უნდა გვახსოვდეს, რომ სხვადასხვა ფაქტორის ზეგავლენით ამოცანები იცლის თავის მნიშვნელობას ამ ორ განზომილებაზე. ის, რაც გუშინ იყო ძალიან მნიშვნელოვანი, დღეს შეიძლება გახდეს ნაკლებ მნიშვნელოვანი ან გუშინ არც ისე სასწრაფო საქმე დღეს მეტად სასწრაფო გახდეს. ცვლილებები გამუდმებით მიმდინარეობს ყველა სფეროში, მით უფრო დღევანდელ დინამიკურ ეპოქაში. ცვლილებების ფეხდაფეხ სიარული და პროგნოზირება წარმატების გადამწყვეტი ფაქტორია ბიზნესის სფეროში. ასე რომ, პრიორიტეტების ჩამოყალიბებისა და აქტივობების დაგეგმვისას ვერაფრით უგულებელყოფთ ძველ აღმოსავლურ სიბრძნეს: ყველაფერი იცვლება ერთი რამის გარდა, და ეს ერთი რამ არის მარადიული ცვალებადობა.

მარცხენა ზედა ფანჯარაში არის ძალიან სასწრაფო და ნაკლებ მნიშვნელოვანი ამოცანები. ასეთი ტიპის ამოცანებთან დაკავშირებით უნდა მოვიფიქროთ, თუ როგორ შევასრულოთ ისინი

მინიმალური დროის განმავლობაში სწორედ იმიტომ, რომ არის სასწრაფო და ნაკლებ მნიშვნელოვანი.

მარცხენა ქვედა ფანჯარაში მოთავსებული ამოცანები არც ძალიან მნიშვნელოვანია და არც ძალიან სასწრაფო. ამიტომ მათთან დაკავშირებით მთავარია გავითვალისწინოთ, რომ მათ არ უნდა შეგვიშალონ ხელი უფრო მნიშვნელოვან ამოცანებზე მუშაობაში. შეიძლება გესიამოვნებს და მოგეწონს ამ ნაკლებ მნიშვნელოვან და ნაკლებ სასწრაფო ამოცანებზე მუშაობა, მაგრამ ეს არ უნდა ხდებოდეს მნიშვნელოვანი საქმეების საზიანოდ.

მარჯვენა ზედა ფანჯარაში გვაქვს ძალიან მნიშვნელოვანი და ძალიან სასწრაფო ამოცანები. ასეთ ამოცანებთან დაკავშირებით საჭიროა გამოვეყნოთ საჭირო დრო, რათა ისინი მართლაც კარგად შევასრულოთ. მათ უნდა დავუთმოთ საკმარისი დრო და ყურადღება და სახელდახელოდ უკანასკნელ წუთებში არ შევასრულოთ. ამ ჯგუფის ამოცანების გადასაწყვეტად საკმარისი დროის გამოსაყოფად საჭიროა გადავდოთ ნაკლებ მნიშვნელოვანი ამოცანები, ან ვანდოთ ისინი სხვა ადამიანებს.

მარჯვენა ქვედა ფანჯარაში მნიშვნელოვანი და არასასწრაფო ამოცანებია. მათთან დაკავშირებით აუცილებლად უნდა გავითვალისწინოთ ის საშიშროება, რომ შეიძლება გადავდოთ ან საერთოდ ვერასოდეს გამოვეყნოთ დრო მათ შესასრულებლად. ამავდროულად, თუ დროთა განმავლობაში ასეთი ამოცანა გახდება სასწრაფო, მაშინ მისი შესრულება მოგვიწევს დაჩქარებულ ტემპში და შესაბამისად, დიდი ალბათობაა – უხარისხოდ. ამ ფანჯრის ამოცანებისთვის ბევრი დროის დათმობა ნიშნავს მომავალი წარმატებებისათვის კარგი ნიადაგის შემზადებას.

დაგეგმვა

პრიორიტეტული ამოცანების გაცნობიერების საფუძველზე დგება გეგმები. დაგეგმვა დროის მართვის ერთ-ერთი ძირითადი ელემენტია. ადამიანები მეტ-ნაკლებად მიმართავენ დაგეგმვის პროცესს და მეტ-ნაკლებად აქვთ გაცნობიერებული ის მეთოდები, რომლებსაც იყენებენ ამ დროს.

დაგეგმვა გულისხმობს შესასრულებელი ამოცანების დროის, თანმიმდევრობისა და ვადების განსაზღვრას. ის შესაძლებლობას გვაძლევს ოპტიმალურად გამოვიყენოთ მოცემული დროის რესურსი და ეფექტურად შევასრულოთ ესა თუ ის ამოცანა. დაგეგმვისას ვითვალისწინებთ ამოცანის სპეციფიკას, ჩვენს ინდივიდუალურ მახასიათებლებსა და გარემო ფაქტორებს. მაგალითად, სტუდენტისთვის თავისი დროის დაგეგმვისას მნიშვნელოვანია იმ დადგენილი ფაქტის გათვალისწინება, რომ მასალის გასაკებად და გასააზრებლად უმჯობესია დილის საათები, განსაკუთრებით დროის შუალედი დილის ათიდან თორმეტ საათამდე, როდესაც გონება სრულიად გამოფხიზლებულია და ჯერ არ არის დაღლილი; დასამახსოვრებლად კი უმჯობესია გამოვიყენოთ საღამოს საათები, ვინაიდან ღამე გონებას არ უწევს ახალი სტიმულების მიღება და დამუშავება და დაძინებამდე მიღებული ინფორმაცია არ ითრგუნება ახლით. თუმცა ამავედროულად ისიც გასათვალისწინებელია, რომ უშუალოდ ძილის წინ ინტენსიური გონებრივი აქტივობები (მათ შორის სწავლა) არ არის სასურველი, ვინაიდან ეს ხელს უშლის სრულფასოვან ძილს და შესაბამისად, ფსიქოფიზიკური ძალების აღდგენას.

დაგეგმვაში გვეხმარება სპეციალური დღიურები და ელექტრონული ორგანიზერები. მათი საშუალებით უფრო ეფექტურად ვადგენთ გეგმებს, გადავხედავთ და ვცვლით მათ. გეგმის ცვლილებასთან დაკავშირებით ძირითადი სახელმძღვანელო პრინციპი არის ის, რომ ცვლილება გეგმაში შევიტანოთ მხოლოდ ჩვენს გეგმასთან დაკავშირებული ახალი ფაქტორების აღმოცენების

დაგეგმვა:

შესასრულებელი ამოცანების დროის, თანმიმდევრობისა და ვადების განსაზღვრა.

შემთხვევაში. გაუმართლებელია ყოველგვარი მიზეზის გარეშე შევცვალოთ გეგმა. მაშინ გეგმა დაკარგავს თავის ფუნქციას, ვინაიდან მას აღარ განვიხილავთ როგორც სახელმძღვანელო მითითებას აქტივობებისათვის. უნდა ვენდობოდეთ და პატივს ვცემდეთ საკუთარ გადაწყვეტილებას. წინააღმდეგ შემთხვევაში მას არ ექნება მამოტივირებელი ფუნქცია.

გეგმა შეიძლება იყოს ერთდღიანი, ერთკვირიანი, ერთთვიანი, ერთწლიანი და სხვა. ეს დამოკიდებულია ადამიანის ცხოვრების სიტუაციასა და სტილზე, მის ინდივიდუალურ თავისებურებებზე. ინდივიდუალური, სპეციფიკური სიტუაციიდან გამომდინარე ეფექტური გეგმის ხანგრძლივობა შეიძლება იყოს ნებისმიერი. მაგალითად, სტუდენტისთვის მოსახერხებელია ერთსემესტრიანი გეგმა, რომელიც ითვალისწინებს სასწავლო პროცესის განრიგს (სემესტრის დაწყებას და დასასრულს, საგამოცდო პერიოდს, არდადეგების პერიოდს). დროის ეფექტური მართვისთვის რეკომენდირებულია პარალელურად ვიხელმძღვანელოთ გრძელვადიანი და მოკლევადიანი გეგმებით, რომლებიც, რა თქმა უნდა, იქნება ურთიერთშეთანხმებული და შესაბამისად, კორექტივები ერთში აისახება მეორეშიც. მაგალითად, ერთდროულად შეიძლება გვქონდეს ერთდღიანი და ერთკვირიანი გეგმა უფრო ზოგად, ხანგრძლივ გეგმასთან ერთად.

დროის დაგეგმვის სისტემის შერჩევას ვითვალისწინებთ ინდივიდუალურ თავისებურებებს: ის, რაც ერთისთვის ძალიან ეფექტურია, მეორისთვის შეიძლება სრულიად არაკომფორტული იყოს. სხვადასხვა ტიპის დღიურიდან უნდა ამოვარჩიოთ ის, რომლის ფორმატიც ყველაზე მოხერხებული იქნება ჩვენთვის და უფრო შეესაბამება ჩვენს აქტივობებსა და პიროვნულ თავისებურებებს. მაგალითად, დღიური შეიძლება იყოს თაბახის ფურცლის ზომის, უფრო პატარა ან უფრო დიდი; მასში მთელი კვირა შეიძლება განთავსებული იყოს ერთ გვერდზე ან რამდენიმე გვერდზე; უნდა გადავწყვიტოთ ისიც, საჭიროა თუ არა დღიურში დროის ინტერვალების მითითება და როგორი უნდა იყოს

მითითებული დროის ინტერვალები. დროის ინტერვალები შეიძლება იყოს ერთსაათიანი, ნახევარსაათიანი, თხუთმეტწუთიანი ან საერთოდ არ იყოს. ეს ინდივიდუალურად თავად უნდა აირჩიოს თითოეულმა პიროვნებამ. ურიგო არ არის ექსპერიმენტირება იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორი ფორმატის დღიური იქნება ოპტიმალური პირადად ჩვენთვის. შეიძლება ვცადოთ სხვადასხვა ვარიანტი და შემდგომ შევჩერდეთ ჩვენთვის უფრო მისაღებზე. მომავალი საქმის წერილობითი სახით დაფიქსირება არა მხოლოდ გვეხმარება მისთვის ოპტიმალური დროისა და ხანგრძლივობის შერჩევაში, არამედ გვითავისუფლებს გონებას სხვა აქტივობისათვისაც.

აუცილებლად უნდა აღინიშნოს, რომ დაგეგმვა სრულიად არ გამორიცხავს იმას, რომ განვახორციელოთ დაუგეგმავი ქცევები. ეს არა მხოლოდ ძნელი წარმოსადგენია, არამედ სრულიად არაეფექტურიცაა. დინამიკური და მრავალმხრივი ცხოვრება გვთავაზობს ხოლმე საინტერესო შესაძლებლობებს და ჩვენი რეაგირება უნდა იყოს ადეკვატური.

როგორც ხანგრძლივი, ასევე ხანმოკლე დაგეგმვისას სასარგებლოა თითოეული ამოცანის განხორციელების ვადების განსაზღვრა. შესრულების ბოლო ვადა – ე. წ. დედლაინი, თანამედროვე ადამიანის სტრესის წყაროა. მაგრამ ის აგრეთვე მისი დამხმარეა საქმიანობისას, ვინაიდან მის გარეშე ძალიან ბევრი რამისათვის დრო უბრალოდ არ დაგვრჩებოდა. საჭიროა მივჩვიოთ საკუთარი თავისთვის გონივრული დედლაინების დაწესებას. სასარგებლო რჩევა დედლაინის დაწესებისას არის ის, რომ მოვიტოვოთ მცირე დამატებითი დრო, ანუ დასრულების რეალურ ვადას დავუმატოთ დამატებითი დღე ან საათი (უფრო ხანმოკლე ამოცანის შემთხვევაში). დამატებითი დღე ან საათი გვაძლევს შესაძლებლობას, თავი გავართვათ გაუთვალისწინებელ გარემოებებს და დროულად დავასრულოთ მოცემული ამოცანა. საკუთარი გამოცდილებიდან შეიძლება გაიხსენოთ, რომ ყოველთვის გვაკლდება ცოტა დრო ამა თუ იმ ამოცანაზე მუშაობისას, იქნება

ეს გამოცდისთვის მომზადება, ბარგის ჩალაგება თუ პროექტის დაწერა. ამ უსიამოვნების თავიდან ასაცილებლად უბრალოდ დაგეგმეთ თქვენი დრო ისე, რომ მარაგში დაიტოვოთ ცოტა დამატებითი დრო. გაიხადეთ ეს ჩვევად და აიცილებთ უსიამოვნო დაძაბულობასა და საქმეც უფრო ეფექტურად გაკეთდება.

გეგმაში აუცილებლად უნდა იყოს ერთი პუნქტი, რომელზეც საკმაოდ ბევრი ადამიანი უარს ამბობს – დასვენება. ზოგიერთს ეამაყება კიდევ, რომ დასვენების გარეშე მუშაობს და თავი მოსწონს ამით. მაგრამ ეს ძალიან დიდი შეცდომაა: დასვენების გარეშე მუშაობას ზიანი მოაქვს ჯანმრთელობისთვისაც და საქმისათვისაც. არ შეიძლება დროის ეკონომია დასვენებისა და გართობის ხარჯზე. დასვენება საჭიროა დღის განმავლობაში, კვირის განმავლობაში და წლის განმავლობაში. ზოგჯერ უკეთესია პასიური დასვენება (როდესაც სრულიად არაფერს ვაკეთებთ), ზოგჯერ – აქტიური (როდესაც ძირითადი საქმიანობისგან ძალიან განსხვავებულ აქტივობას ვეწვეით). ფიზიკური და ფსიქიკური ძალების აღდგენის შემდეგ ჩვენი შრომის ნაყოფიერება იზრდება, საქმეც უკეთ კეთდება და თავადაც უკეთ ვგრძნობთ თავს.

ამდენად, პრიორიტეტები და სათანადო გეგმები ეფექტური აქტივობის საფუძველი ხდება. მაგრამ ამ ქვეყნად ყველაფერი გამუდმებით ცვლილებას განიცდის. იცვლება ვითარებები ჩვენ გარშემო, ვიცვლებით თავად ჩვენ. გარშემო ხდება მრავალი სხვადასხვა მოვლენა, აღმოცენდება ახალი ფაქტორები. ამიტომ პერიოდულად საჭიროა პრიორიტეტებისა და გეგმების გადახედვა, გადაფასება და სათანადო კორექტივების შეტანა.

დაბრკოლებები დროის ეფექტური მართვის გზაზე

დროის ეფექტურ მართვაში ხელს გვიშლის სხვადასხვა კატეგორიის ფაქტორი. ქვემოთ განხილულია ამ ფაქტორთაგან ძირითადი.

საქმის გადადება

ადამიანებს გვახასიათებს საქმის გადადება. გადადებაში იგულისხმება იმის გადაწყვეტა, რომ მოცემული საქმის ამჟამად გაკეთების ნაცვლად ის მომავალში შევასრულოთ. სამწუხაროდ, საკმაოდ ხშირად მივიღებთ ხოლმე გადაწყვეტილებას, შევიმუშაოთ გეგმას და შემდგომ გვეუფლება სიზარმაცე. მაგრამ ვიცით, რომ სიზარმაცე არის ძალიან ცუდი რამ და ამიტომ ვიწყებთ სხვადასხვა გამართლების ძებნას საქმის გადადებისათვის. ასე არ იქცევა რაციონალური ადამიანი. ის იწყებს სიტუაციის გაცნობიერებას, ანალიზს და სათანადო დასკვნების გაკეთებას მომავალი წარმატებისთვის.

„დღემეხვალზე კაცსაო თოვლი მოადგა კარსაო“ – ქართული ანდაზაა. ასეთი ანდაზები სიზარმაცისა და საქმის გადადების შესახებ ყველა ხალხს აქვს. მრავალ რელიგიურ სისტემაში სიზარმაცე ერთ-ერთ მძიმე ცოდვად ითვლება. ზღაპრებსა და თქმულებებში დასცინიან და კიცხავენ მომავლისთვის საქმის გადამდებ ადამიანს. ხშირად, და განსაკუთრებით ადრეულ ასაკში, გვგონია, რომ დრო უსაზღვროა და ყოველთვის იქნება „ხვალ“, უსასრულოდ ბევრი „ხვალ“. მაგრამ „ხვალ“ ყოველთვის იქნება გასაკეთებელი რაღაც სხვა, ახალი და თუ აღმოჩნდა, რომ ამ ახლისათვის არ გვაქვს დრო, მაშინ ჩვენი ცხოვრების გზა ნელ-ნელა დაღმართში დაიწყებს გადასვლას. *დღეის გასაკეთებელს ვაკეთებთ დღეს იმისთვის, რომ ხვალინდელი დღე იყოს თავისუფალი ხვალინდელის გასაკეთებლისთვის.*

კვლევებით დადგინდა, რომ საქმე, რომელიც თავის დროზე არ გაკეთდა, შესასრულებლად ითხოვს დაახლოებით ორჯერ მეტ

დროს. ასე რომ, საქმის გადადება ნიშნავს საკუთარი თავისთვის დროის წართმევას. ამის თავიდან ასაცილებლად კარგი ხერხია წარმოვიდგინოთ, რომ ჩვენი გეგმა არის ბოსი და მას ისევე უნდა დაუფუჯვროთ, როგორც ბოსს.

პერფექციონიზმი

საინტერესოა, რომ საქმის გაუმართლებელი გადადების მიზეზი ყოველთვის სიზარმაცე არ არის: ხშირად ჩვენ მივისწრაფვით გაუმართლებელი სრულყოფილებისაკენ და ეს ძალიან ძვირად გვიჯდება. ჩვენს საზოგადოებაში ადრე ხმარობდნენ სიტყვა „მაქსიმალიზმს“. დღეს ამ სიტყვის სინონიმად საკმაოდ მიღებული ტერმინია „პერფექციონიზმი“ (ინგლისურად: perfectionism –სწრაფვა ყველაფერში სრულყოფილების მიღწევისაკენ). შესაბამისად, პერფექციონისტი არის ადამიანი, რომელიც ცდილობს ყველაფერი სრულყოფილად გააკეთოს.

პერფექციონიზმი:

სწრაფვა
ყველაფერში
სრულყოფილების
მიღწევისაკენ.

ადამიანები მეტ-ნაკლებად მიდრეკილი არიან პერფექციონიზმისკენ. ის ძალიან კარგია, როდესაც ვახორციელებთ ქირურგიულ ოპერაციას, საინჟინრო გათვლებს და მრავალ სხვა საქმიანობას. მაგრამ არის შემთხვევები, როდესაც სრულყოფილებისაკენ სწრაფვა შეუძლებელს ხდის საქმის ეფექტურ შესრულებას. მაგალითად, გამოცდაზე სტუდენტმა გადაწყვიტა ძალიან კარგი ესე დაეწერა, მთელი დრო მას დაუთმო და სხვა საკითხებისთვის დრო, ფაქტობრივად, არ დარჩა. ის, თუ როდის და რამდენად უნდა ვიყოთ პერფექციონისტები, სპეციფიკურსა და გონივრულ გადაწყვეტას მოითხოვს. შეუძლებელია და არც არის საჭირო ყველაფერი გავაკეთოთ სრულყოფილად. თუ შეიძლება რაიმეზე დავზოგოთ დრო, ეს უნდა გავაკეთოთ და დაზოგილი დრო გამოვიყენოთ უფრო ოპტიმალურად.

სხვა ადამიანების ნეგატიური გავლენა

დროის მართვის საკითხთან დაკავშირებით მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ სხვა ადამიანები. ზოგჯერ მათ პირდაპირ უწოდებენ დროის დაკარგვის ყველაზე მთავარ წყაროს. ერთი მხრივ, ამა თუ იმ ტიპის ინტერპერსონალური ურთიერთობები სრულიად აუცილებელია ნორმალური სოციალური ცხოვრებისათვის; მეორე მხრივ, არიან ადამიანები და სიტუაციები, რომლებსაც გონივრულად უნდა ავარიდოთ თავი. სხვა ადამიანები შეიძლება იყოს როგორც პოზიტიური ფაქტორი, ასევე დაბრკოლება ზოგადად ცხოვრებაში და მათ შორის დროის ეფექტურ გამოყენებაში.

საკმაოდ ხშირად ადამიანები მოგვმართავენ ისეთი თხოვნითა თუ დავალებით, რომელიც ჩვენთვის არაფრის მომცემია, ან უბრალოდ გვაკარგინებს დროის ჩვენთვის გაუმართლებელ რაოდენობას. ყველასთვის კარგადაა ნაცნობი სიტუაციები, როდესაც სხვები თავს გვახვევენ ჩვენთვის არასასურველ წინადადებებს, საქმეებს, ღონისძიებებს, ურთიერთობებს, იმას, რასაც ჩვენთვის არ მოაქვს არც სარგებელი და არც სიამოვნება. რა თქმა უნდა, აქ არ იგულისხმება სიტუაცია, როდესაც ოჯახის წევრისა თუ მეგობრისთვის დახმარების გასაწევად ვხარჯავთ ჩვენს ძვირფას დროს. ასეთი ტიპის აქტივობა დამაჯილდოვებელია თავისთავად – ჩვენ ბედნიერად ვგრძნობთ თავს საყვარელი ადამიანისთვის თანადგომისა და დახმარების გაწევის გამო. აქ საუბარია იმაზე, რომ უბრალოდ გვერიდება და ხშირად ვერც კი წარმოგვიდგენია ადამიანს ვუთხრათ უარი იმაზე, რაზე დახარჯული დროც შეიძლება გამოვიყენოთ ჩვენთვის სასიკეთოდ. გარკვეული გაცნობიერებისა და პრაქტიკის საფუძველზე რაციონალური ადამიანი სწავლობს, როდის და როგორ უნდა უთხრას სხვებს უარი საკუთარი თავისთვის არაფრის მომცემი აქტივობების შესრულებაზე. სხვა ადამიანები ჩვენი დროის მტრებად იქცევიან აგრეთვე იმ შემთხვევაში, როდესაც მოგვმართავენ ჩვენთვის მოუხერხებელ დროს. ამიტომ *საჭიროა გარკვეული დროის გამოყოფა ამა თუ იმ ტიპის ურთიერთობებისთვის.*

ტელევიზორი

ტელევიზორი ჩვენი დროის ერთ-ერთი უბოროტესი მტერია იმ აზრით, რომ ის გვართმევს იმ დროს, რომელიც შეიძლება გამოვიყენოთ უფრო სასარგებლო ან უფრო სასიამოვნო აქტივობისთვის. ტელევიზორში ნანახიდან უმეტესობა უსარგებლოა და არაფრის მომცემი. ტელევიზორის ყურება მრავალი ადამიანისთვის ჩვევადაა ქცეული და მის გარეშე ცხოვრება თითქოს წარმოუდგენელიცაა.

საჭიროა ვაკონტროლოთ ის, რასაც ტელევიზორში ვუყურებთ; ამოვარჩიოთ გადაცემები და ფილმები, რომლებსაც ვთვლით ჩვენი ყურადღების, დროისა და ენერჯის ღირსად. უნდა ვაცნობიერებდეთ, რისი (როგორი ინფორმაციის, ემოციისა და განწყობის) მომცემია ტელევიზორის ყურება ყოველ მოცემულ მომენტში. კვლევებით დადასტურებულია, რომ ტელევიზორი გვართმევს არა მხოლოდ დროს, არამედ ენერჯიასაც.

დროის დაზოგვა

სასარგებლოა პერიოდულად გადავხედოთ ჩვენს აქტივობებს და დაფიქრდეთ, ხომ არ შეიძლება რაიმეზე დავზოგოთ დრო. არსებობს სხვადასხვა საშუალება, რომლებიც გვიზოგავს დროს. ზოგიერთი მათგანი განხილულია ქვემოთ.

დელეგირება

სხვადასხვა სიტუაციაში დროის დეფიციტის შემთხვევაში მეტად სასარგებლოა გავაცნობიეროთ, რომ გარკვეული აქტივობები შეიძლება ჩვენს მაგივრად შეასრულონ სხვებმა. სხვებისათვის საქმეების დელეგირება (ინგლისურად: delegate – დავალება) განსაკუთრებით აქტუალურია მენეჯერებისთვის. დელეგირება არ არის ადვილი ამოცანა და მოითხოვს სიტუაციის ანალიზს, სწორ და ცხად დაგეგმვას, ნათელი ინსტრუქციების შემუშავებას.

დელეგირება:

სხვებისათვის გარკვეული აქტივობების გადაბარება.

ხშირად მნიშვნელოვანია თანამშრომლების სწორი შერჩევა ან მათი სათანადოდ გადამზადება. აქ მიუთითებენ აგრეთვე მოთმინებაზეც, რომლის შედეგიც არის არა მხოლოდ მენეჯერის დაზოგილი დრო, არამედ თანამშრომელთა უნარებისა და პროფესიონალიზმის შესაძლო გაზრდაც.

მგზავრობის დროის გამოყენება

თანამედროვე ადამიანი ბევრ დროს ხარჯავს მგზავრობისას. რა თქმა უნდა, შესანიშნავია, როდესაც სახლი და სამსახური ან სასწავლო დაწესებულება ახლოსაა. მაგრამ ეს ხშირად ასე არაა. თუმცა საქმიანობის ადგილისა და საცხოვრებელი ადგილის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას ერთ-ერთი გასათვალისწინებელი ფაქტორი ყოველდღე გასავლელი მანძილია.

მგზავრობის დრო უნდა გამოვიყენოთ. ამისთვის შესანიშნავი საშუალებაა ყურსასმენები. ჩვეულებრივ ახალგაზრდები უსმენენ ხოლმე მუსიკას. მაგრამ არსებობს აუდიოწიგნებიც – მხატვრული და სასწავლო ლიტერატურა, საინტერესო რადიოგადაცემები. რაც შეეხება გზაში კითხვას, ეს შესანიშნავია იმ შემთხვევაში, თუ ტრანსპორტი არ ქანაობს და შესაბამისად, კითხვა არ ვნებს მხედველობას. მაგრამ ამას, სამწუხაროდ, იშვიათად აქვს ადგილი. შეიძლება მგზავრობის დრო გამოვიყენოთ რაიმეს გააზრების ან უბრალოდ გონების დასვენებისთვის. მთავარია, რომ ეს დრო არ იყოს მხოლოდ გადაადგილებისთვის მიძღვნილი.

უსიამოვნო ამოცანასთან გამკლავება

ზოგჯერ აუცილებლად გვაქვს გასაკეთებელი რაღაც ისეთი, რაც ძალიან არ მოგვწონს ან არ გვსიამოვნებს. ამაზე ფიქრი არ გვასვენებს, ჩვენც ვიტანჯებით და საქმესაც არაფერი ეშველება. არსებობს ძალიან მარტივი და პრაგმატული გამოსავალი ამ სიტუაციიდან: უბრალოდ გავაკეთოთ ეს საქმე და ასე მოვიშოროთ. შემდეგ კი დაგტკბეთ იმით, რომ აღარ გვიწევს ტანჯვა და შფოთი. მოვიქცეთ ისე, როგორც ნაიკის ცნობილი სლოგანი ამბობს: უბრალოდ გააკეთე ეს.

ახალი ხედვა

დროის ოპტიმალურ გამოყენებაში გვეხმარება აგრეთვე არსებული ვითარებისადმი შემოქმედებითი მიდგომა და ცვლილებების შეტანა დროის არსებულ განაწესში. ზოგჯერ აღმოცენდება ხოლმე იდეა სამუშაოს შესრულების ახალ გზებთან დაკავშირებით. შესაძლოა ამ იდეამ არ გაამართლოს, ან ნაწილობრივ გაამართლოს, ან მოგვცეს რაღაც დაუგეგმავი პოზიტიური შედეგი. ყოველ შემთხვევაში მისი უგულებელყოფა არ არის სწორი. სხვადასხვა ადამიანს მეტ-ნაკლებად უჭირს სიახლის მიღება, ახალი ტექნიკური შესაძლებლობების გამოყენება. მაგრამ ეს სამუშაოსა და ზოგადად ცხოვრების აუცილებელი მოთხოვნაა. უნდა შევძლოთ იმის დაშვება, რომ, მაგალითად, შეხვედრაზე წასვლის ნაცვლად საკითხი შეიძლება მოგვარდეს ტელეფონით ან სკაიპით. ბოლო დროს საქმიანი ადამიანები უფრო და უფრო ხშირად მიმართავენ ტელეკონფერენციებსა და ვიდეოკონფერენციებს, რაც ზოგავს გზისთვის საჭირო დროს. გზასთან დაკავშირებით შეიძლება ავინიშნოს, რომ მგზავრობისას დახარჯულ დროს უფრო ეკონომიურს ხდის ყურსასმენები, რომელთა საშუალებითაც შეიძლება მრავალი საინტერესო ინფორმაციის მიღება. საერთოდ, პროგრესისთვის გამუდმებით უნდა ვაკეთოთ რაღაც ისეთი, რაც ადრე არასოდეს გავვიკეთებია.

საქმისადმი ახლებურ მიდგომაში შეიძლება დაგვეხმარონ სხვა ადამიანებიც. ხშირად ჩვენ არ ვუფიქრდებით, რამდენად ღრმა და დიდია მარტივი ჭეშმარიტება „ითხოვდეთ და მოგეცემათ“. ამ გამონათქვამის ერთ-ერთი ნაგულისხმევი აზრი არის ის, რომ სხვა ადამიანები შეიძლება დაგვეხმარონ ჩვენი დროის ეფექტურად მართვაში – უბრალოდ ვთხოვთ მათ მეტი დრო დაკისრებული სამუშაოსთვის, დედლაინის გადავადება, შესვენება, უფრო კომფორტული სამუშაო პირობები, სხვა ტიპის დავალება.

ინდივიდუალური მორგება

ზემოთ აღწერილი მეთოდების ცოდნა მნიშვნელოვანია და საჭირო, მაგრამ ისინი ხდება ეფექტური მხოლოდ მათი პრაქტიკასთან მისადაგებისა და დანერგვის შედეგად. ეს კი მოითხოვს სისტემურობასა და კრეატიულ მიდგომას – ადამიანმა დროის ეფექტურ მართვასთან დაკავშირებული ცოდნა უნდა შეუფარდოს თავის უნიკალურ სიტუაციასა და ინდივიდუალურ თავისებურებებს. დროის მართვის ხელშეწყობა არის ცოდნა, პრაქტიკა და კრეატიულობა ერთდროულად.

არსებობს ტერმინი „ინდივიდუალური მორგება“ იმ ფაქტის აღსანიშნავად, რომ პირადი დროის ორგანიზაცია ძალიან არის დამოკიდებული ადამიანის ხასიათის თავისებურებებსა და საქმიანობის ტიპზე. დროის მართვის პრინციპებისა და მეთოდების შესახებ ცოდნის მიღების საფუძველზე ადამიანმა უნდა შეიმუშაოს თავისი საკუთარი სისტემა და ახალი სიტუაციებისთვის არსებული ცოდნისა და ტექნიკის არსენალის „მორგების“ უნარი. თუმცა, ამ მორგების პროცესში დაცული უნდა იყოს რაციონალური ზომიერება და არ უნდა იყოს უარყოფილი დროსთან ურთიერთობის ძირითადი პრინციპები.

ინდივიდუალური მორგება:

დროის მართვის პრინციპებისა და ტექნიკების პრაქტიკაში დანერგვა საკუთარი უნიკალური სიტუაციისა და ინდივიდუალური თავისებურებების გათვალისწინებით.

საკონტროლო შეკითხვები მეცამეტე თავისათვის:

1. განმარტეთ, რას ნიშნავს დროის მართვა.
2. რატომ ხდება დროის მართვა უფრო და უფრო აქტუალური?
3. რატომ არის აუცილებელი, შეგვეძლოს არჩევნის გაკეთება?
4. როგორ განვსაზღვრავთ მიზნებსა და პრიორიტეტებს?
5. როგორ ვახორციელებთ დაგეგმვას?
6. აღწერეთ დაბრკოლებები დროის ეფექტური მართვის გზაზე.
7. აღწერეთ დროის დაზოგვის საშუალებები.

ლიტერატურა

- გერივი, რ., & ზიმბარდო, ფ., (2009). *ფსიქოლოგია და ცხოვრება*. თბილისი: თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა.
- იმედაძე ი., (2008). *ფსიქოლოგიის საფუძვლები*. თბილისი: მწიგნობარი.
- ნადირაშვილი, დ., (2006). *ფსიქოლოგიური გავლენა*. თბილისი: დიოგენე.
- ნადირაშვილი, შ., (1975). *პიროვნების სოციალური ფსიქოლოგია*. თბილისი: თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა.
- სუმბაძე, ნ., (1987). *ინტერპერსონალური მიზიდვის ძირითადი ფაქტორები*. თბილისი: საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის მაცნე, ფილოსოფიისა და ფსიქოლოგიის სერია, №3, 100-116.
- სუმბაძე, ნ., ჰენტიშელი, უ., & ბაილფელდი, კ., (2000). *მეგობრობის თვისებები*. თბილისი: ქართული ფსიქოლოგიური ჟურნალი №2, 41-60.
- ჩარკვიანი, დ., (2004). *ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის საფუძვლები*. თბილისი: ენა და კულტურა.
- ციციქიშვილი, რ., (2010). *დროის ეფექტური მართვა, როგორც წარმატების აუცილებელი პირობა*. თბილისი: საერთაშორისო პერიოდული სამეცნიერო ჟურნალი "ინტელექტი", 2(37), 191-194.
- Argyle, M., (2007). *Social Interaction*. London: Penguin Books.
- Argyle, M., (1990). *The Anatomy of Relationships*. London: Penguin Books.
- Baron, R., Branscombe, N., & Byrne, D., (2008). *Social Psychology*. Boston: Pearson Education Int.
- Brewer, M., Crano, W., (1994). *Social Psychology*. N. Y.: West Publishing Company.
- Broome, A., & Llewelyn, S., (Ed). (1989). *Health Psychology*. London: Chapman & Hall.
- Burr, V., (2002). *The Person in Social Psychology*. N. Y.: Psychology Press.
- Charlesworth, E., & Nathan, R., (1987). *Stress Management*. N.Y.: Ballantine Books.
- Cialdini, R., (2003). *Influence: Science and Practice*. Boston: Allyn & Bacon.
- DeVito, J., (2009). *The Interpersonal Communication Book*. Boston: Pearson Education, Inc.
- Emmert, Ph., & Donaghy, W., *Human Communication*. N. Y.: Random House.
- Fiske, S., Gilbert, D., & Lindzey, G., (Ed). (2002). *Handbook of Social Psychology*. N.J.: John Wiley & Sons, Inc.
- Hargie, O., (Ed). (2006). *The Handbook of Communication Skills*. London: Roudedge.
- Heitler, S., (1993). *From Conflict to Resolution*. N. Y.: Norton & Company.
- Ickes, W., (Ed). (2000). *The Social Psychology of Personal Relations*. Chinchester: Wiley & Sons.

- Lips, H., (2008). *Sex and Gender*. Boston: McGraw-Hill, Inc.
- Mader, T., & Mader, D., (1993). *Understanding One Another*. N.Y.: McGraw-Hill, Inc.
- McKay, M., Davis, M., & Fanning, P., (2009). *Messages: The Communication Skills Book*. Oakland: New Harbinger Publications Inc.
- Miller, R., Perlman, D., & Brehm, Sh., (2007). *Intimate Relationships*. Boston: McGraw-Hill, Inc.
- Myers, D., (1993). *Social Psychology*. N.Y.: McGraw-Hill, Inc.
- Straub, R., (2001). *Health Psychology*. Dearborn: Worth Publishers.
- Strobe, W., & Strobe, M., (1995). *Social Psychology and Health*. Buckingham: Open University Press.
- Taylor, Sh., Peplau, L., & Sears, D., (2006). *Social Psychology*. Boston: Pearson Education Int.
- Trandis, H., (1994). *Culture and Social Behavior*. N.Y.: McGraw-Hill, Inc.
- Westen, D., (1996). *Psychology: Mind, Brain, & Culture*. N.Y.: John Wiley & Sons, Inc.
- Андреева, Г., (2000). *Психология социального познания*. Москва: Аспект Пресс.
- Анцупов, А., & Шипилов А., (1999). *Конфликтология*. Москва: Юнити.
- Аргайл., (2003). *Психология счастья*. Санкт-Петербург: Питер.
- Аронсон, Э., (1998). *Общественное животное*. Москва: Аспект Пресс.
- Аронсон, Э., & Пратканис., (2003). *Механизмы убеждения*. Санкт-Петербург: Прайм-Еврознак.
- Бандура, А., (2000). *Теория социального научения*. Санкт-Петербург: Евразия.
- Берковиц, Л., (2002). *Агрессия*. Москва: Олма-Пресс.
- Берн, Ш., (2002). *Гендерная психология*. Москва: Олма-Пресс.
- Берн, Э., (1992). *Психология человеческих взаимоотношений*. Санкт-Петербург: Лениздат.
- Блай, Р., (2007). *101 способ заставить каждую секунду работать на вас*. Москва: Рипол классик.
- Бэрон, Р., Керр Н., & Миллер, Н., (2003). *Социальная психология группы*. Санкт-Петербург: Питер.
- Бэрон, Р., & Ричардсон, Д., (2000). *Агрессия*. Санкт-Петербург: Питер.
- Вилсон, Г., & Макклафлин, К., (2000). *Язык жестов*. Санкт-Петербург: Питер.
- Гарнер, А., Пиз, А., (2000). *Язык разговора*. Москва: Эксмо.
- Гозман, Л., (1987). *Психология эмоциональных отношений*. Москва: Изд-тво Моск. ун-та.
- Гринберг, Дж., (2004). *Управление стрессом*. Санкт-Петербург: Питер.
- Гришина, Н., (2001). *Психология конфликта*. Санкт-Петербург: Питер.
- Диттмер, Р., (2007). *Как управлять своим временем*. Москва: Диля.
- Дункан, Т., (2008). *8 Ловушек времени*. Москва: Эксмо.
- Зимбардо, Ф., & Ляйппе, М., (2000). *Социальное влияние*. Санкт-Петербург: Питер.

- Ильин, Е., (2002). *Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины*. Санкт-Петербург: Питер.
- Ильин, Е., (2009). *Психология общения*. Санкт-Петербург: Питер.
- Квинн, В., (2000). *Прикладная психология*. Санкт-Петербург: Питер.
- Козлов, В., & Козлова, А., (2004). *Управление конфликтом*. Москва: Эксмо.
- Кон, И., (2005). *Дружба*. Санкт-Петербург: Питер.
- Кричевский, Р., & Дубовская, Е., (2001). *Социальная психология малой группы*. Москва: Аспект Пресс.
- Кузнецов, В., (2008). *Психология взаимопонимания*. Санкт-Петербург: Питер.
- Кунцица В., Казаринова, Н., & Погольша, В., (2001). *Межличностное общение*. Санкт-Петербург: Питер.
- Ландсберг, М., (2004). *Лидерство*. Москва: Эксмо.
- Левин, К., (2000). *Разрешение социальных конфликтов*. Санкт-Петербург: Речь.
- Леонов, Н., (2006). *Конфликтология*. Москва: МПСИ.
- Милграм, С., (2000). *Эксперимент в социальной психологии*. Санкт-Петербург: Питер.
- Моргенстерн, Дж., (2007). *Тайм менеджмент*. Москва: Хорошая книга.
- Росс, Л., & Нисбет, З., (1999). *Человек и ситуация*. Москва: Аспект Пресс.
- Смит, Дж., (2004). *Быть лучшим организатором своего времени*. Москва: Лори.
- Усманов, В., (Ред). (2001). *Межличностное общение*. Санкт-Петербург: Питер.
- Усманов, В., (Ред). (2001). *Психология социальных ситуаций*. Санкт-Петербург: Питер.
- Цицкишвили., (2003). *Тенденция изменения гендерных ролей в современной Грузии*. Москва: Журнал Российской Академии Наук “Кавказоведение”, №4, 217-222.
- Чалдини, Р., (1999). *Психология влияния*. Санкт-Петербург: Питер.
- Шибутани, Т., (1999). *Социальная психология*. Ростов н/Д: Феникс.