

ТЕМА 8.

Міжособистісні стосунки

План

- 1. Поняття міжособистісні відносини. Привабливість і взаємовплив – як фундамент міжособистісних стосунків.**
- 2. Механізми взаємовпливу в міжособистісних стосунках.**
- 3. Типи та види міжособистісних стосунків**
- 4. Етапи розвитку міжособистісних відносин**
- 5. Фактори стабільності відносин**

Поняття міжособистісні відносини. Привабливість і взаємовплив – як фундамент міжособистісних стосунків

Відносини являють собою цілісну систему виборчих, індивідуальних і свідомих взаємозв'язках особистості з об'єктивною дійсністю, яка включає в себе три основних компоненти: ставлення до людей, до предметів зовнішнього світу і до себе.

Термін «міжособистісні» несе в собі розуміння того, що відносини людини і іншого індивіда мають взаємну спрямованість.

Міжособистісні відносини – це система установок очікувань і орієнтацій членів певної групи відносно один одного, обумовлених організацією спільної діяльності та базуються на загальних уявленнях про цінності і громадських нормах.

Основа міжособистісних відносин – це зусилля партнерів, які спрямовані на те, щоб зробити свою поведінку і свої почуття найбільш зрозумілими і прийнятними для один одного. Саме дії і почуття створюють матрицю відносин, завдяки якій відбувається безпосереднє спілкування.

Міжособистісні відносини – це відносини, що складаються між людьми. Вони можуть супроводжуватися емоціями і переживаннями, якими люди висловлюють свій внутрішній світ.

Міжособистісні стосунки – де сукупність об'єктивних зв'язків та взаємодій між особами, які належать до певної групи. **Характерною ознакою міжособистісних стосунків є їх емоційне забарвлення.**

Отже, ми можемо визначити їх як взаємини людей, що формуються в процесі безпосередньої взаємодії в групі, мають неформальний характер і містять емоційно забарвлену та обопільне значущу оцінку партнерів по спілкуванню.

Привабливість і взаємовплив

Міжособистісні стосунки охоплюють широке коло явищ, але головним регулятором сталості, глибини, неповторності міжособистісних стосунків є привабливість однієї людини для іншої.

Тому стан задоволеності-незадоволеності виступає основним критерієм оцінки таким стосунків. **Привабливість** складається з почуттів симпатії та притягання. Якщо симпатія-антипатія - це переживання задоволення та незадоволення від контактів з іншими людьми, то притягання-відштовхування - практична складова цих переживань.

Симпатія (від грец. *sympatheia* — потяг, внутрішнє розташування) — це стійке позитивне (схвальне, гарне) ставлення до когось або чогось, що проявляється в привітності, доброзичливості, замилюванні, що спонукає до спілкування, наданню уваги, допомоги (альтруїзму).

Причини виникнення симпатії можуть бути усвідомленими і **мало усвідомленими**. До перших відносяться спільність поглядів, ідей, цінностей, інтересів, моральних ідеалів. До других — зовнішня привабливість, риси характеру, манера поведінки та т.п., тобто атракція.

Явище симпатії привернуло до себе увагу ще давньогрецьких філософів, зокрема стоїків, які трактували її як духовну об'єктивну спільність усіх речей, у силу якої люди співчують один одному. Однак протягом багатьох століть симпатія, по суті, розглядалася як емпатія. Відгомони такого погляду на симпатію, її поєднання з емпатією можна зустріти і зараз.

Англійське слово *attraction* в перекладі означає "привабливість", "притягання", "потяг". В психології цим терміном позначають процес і результат формування позитивного емоційного ставлення. Атракція — це наявність почуття, ставлення до іншої людини та її оцінка. Специфікою симпатії та антипатії є те, що вони ніким спеціально не визначаються, а складаються спонтанно через низку причин психологічного характеру. Хоча вже в ранньому віці діти швидко й упевнено визначають свої переваги, дотепер невідомі причини, через які вони симпатизують одним дорослим і цураються інших.

Серед факторів, що найбільше впливають на процес міжособистісної атракції можна виділити такі:

1) Ступінь виразності в людини потреби в афіліації.

Нагадаємо, що потреба в афіліації — **це потреба створювати й підтримувати задовільні стосунки з іншими людьми, бажання подобатися, привертати увагу, інтерес, почувати себе цінною й значущою особистістю**. Ступінь виразності цієї потреби в тієї або іншої людини значною мірою визначає тип його міжособистісної поведінки. Людина зі слабо вираженою потребою в афіліації складає враження нетовариської, такої, що уникає людей. Людина, у якої ця потреба виражена дуже сильно, постійно шукає контакту з іншими, прагне до людей, намагається зробити так, щоб її помітили. Загальна спрямованість на людей, нестерпність самотності виявляється для людини з яскраво вираженою потребою в афіліації - фактором, посилюючим для неї привабливість іншої

людини (особливо на початковому етапі взаємодії) як потенційного партнера по спілкуванню.

2) Емоційний стан партнерів по спілкуванню.

Емоційний стан у конкретній ситуації спілкування може бути розглянутий як зовнішній фактор атракції в тому випадку, якщо гарний настрій людини поширюється на все навколо, включаючи оточуючих людей. Цей стан можна описати словами — "сьогодні мені всі подобаються", незалежно від того, зробили ці люди щось хороше для неї чи ні. Експериментально встановлено, що людина, яка переживає позитивні емоції, дивиться на навколишніх частіше, ніж коли вона перебуває в нейтральному, агресивному або подавленому настрої. Для людини з негативними емоціями інші люди або просто не існують (вона їх не бачить), або на них переноситься її поганий настрій (вони її дратують, досаджають і т.п.). Таким чином, те, як ми ставимося до інших і як вони — як нам здається — ставляться до нас, може бути лише частиною нашого загального емоційного стану, на який впливають найрізноманітніші фактори зовнішнього середовища: політичні або економічні новини, характер погоди, музика, що звучить і багато чого іншого.

3) Просторова близькість.

Просторова близькість — ще одна зовнішня детермінанта міжособистісної переваги. Дію цієї змінної можна сформулювати в такий спосіб: за інших однакових умов, чим ближче просторово перебувають люди один до одного, тим імовірніша їхня взаємна привабливість.

Вплив цього фактору має вирішальне значення для встановлення міжособистісних контактів. У дитячі роки коло друзів формується насамперед з однолітків, які проживають в одному під'їзді чи будинку, а також з однокласників. Зазвичай, і шлюбними партнерами стають ті люди, які або живуть недалеко один від одного, або ті, які вчаться або працюють разом. Просторова близькість впливає й на тривалість стосунків. Величезна кількість дружніх взаємин, закоханості, залицянь припиняється під впливом просторового розділення. Приказка "с глаз долой, из сердца — вон" багато в чому дійсна саме тому, що вказує на складність підтримки спілкування на відстані. Збереження стосунків всупереч відстаням можна пояснити тим, що (користуючись мовою теорії обміну) одержувані в результаті цих взаємин "нагороди" перевищують витрачені зусилля.

Просторова близькість є фактором міжособистісної атракції насамперед тому, що люди, які живуть неподалік, перебувають у подібному середовищі (соціальному, економічному, побутовому), користуються подібною соціальною інфраструктурою. У результаті вони мають спільну інформацію, спільні питання й проблеми, що сприяє їхнім соціальним контактам і навіть взаємодопомозі. Наслідком може стати близьке особисте знайомство між ними.

Інше пояснення зв'язку між просторовою близькістю й міжособистісною атракцією запропонував відомий психолог М. Обозов, який сформулював таку залежність: неодноразове використання якого-небудь

стимулу збільшує привабливість цього стимулу для сприймаючого. Інакше кажучи, те, що знайоме, подобається більше, ніж те, що незнайоме. У своїх експериментах дослідник знаходив підтвердження цьому висновку. Наприклад, він показував досліджуваним фотографії, варіюючи число показів від 1 до 25 разів. Було помічено, що чим частіше людина бачить конкретне обличчя, тим привабливішим воно йому здається.

Розглянуті вище фактори визначаються як зовнішні детермінанти атракції саме тому, що виступають у якості ситуативних або внутрішньо особистісних умов, що сприяють або перешкоджають зближенню між людьми. Крім того, як тільки люди вступили в контакт, починає діяти нова група факторів, викликаних самим процесом міжособистісної взаємодії.

4) Фізична привабливість.

На перших етапах спілкування найпомітнішим буде вплив найбільш відкритих для спостереження характеристик людини, які не вимагають для свого впізнання скільки-небудь тривалого часу, таких, як соціально-демографічна приналежність, символи соціального статусу і т.п. Головною з таких характеристик є зовнішність, ступінь фізичної привабливості.

Міжособистісна привабливість-непривабливість може набувати характеру сталих зв'язків між людьми й переходити у взаємну прихильність або неприхильність. Прагнення бути разом може стати потребою, і тоді ми говоримо про певний тип міжособистісних стосунків: приятних, дружніх, товариських, подружніх. У регуляції стосунків беруть участь три мотиваційні аспекти: **"я хочу", "я можу" і "треба"**.

Особистого бажання ("я хочу") недостатньо для виникнення стосунків. Необхідно узгодження взаємних бажань і можливостей ("я можу"). А "треба" - найважливіший аспект утворення, розвитку або руйнування стосунків. Так, дружні стосунки можуть зайти в суперечність із виробничими, моральними. Суспільні відносини або стимулюють, або руйнують міжособистісні стосунки. Суспільство прагне привести міжособистісні стосунки у відповідність до суспільних відносин.

Існує **зв'язок між діловими та міжособистісними** стосунками. Незбіг близьких міжособистісних стосунків та ділової активності очевидний, але не може бути суспільних відносин у "чистому" вигляді, без особистісного компонента. У будь-яких взаємодіях завжди присутній компонент привабливості-непривабливості. Питання полягає лише в тому, де присутність цього компонента виправдана. На виробництві результат спільної діяльності - економічна ефективність, це головний критерій оцінки користі або шкоди міжособистісних стосунків.

Потрібно визначити ступінь близькості міжособистісних стосунків та прийнятність до тих чи інших обставин. За умов, коли вимагається дотримуватися виробничих та економічних норм, близькі, інтимні стосунки заважають. З іншого боку, перетворення міжособистісних стосунків у функціональні може призвести до їх руйнування або втрати задоволення від них. Неадекватні прагнення у стосунках, як і їхній прояв у поведінці, спричиняють виникнення напруженості та конфліктів.

Взаємний обмін думками, почуттями, вчинками в процесі взаємодії викликає в людини зміну поведінки, установок, оцінок. У цьому разі йдеться про феномен взаємовпливу.

2. Механізми взаємовпливу в міжособистісних стосунках

Взаємовплив спрямований на формування сталих оцінок, учинків, що характеризуються подібністю. Це сприяє зближенню, поєднанню інтересів і ціннісних орієнтацій - відбувається процес уподібнення членів однієї групи. Механізмами взаємовпливу є імітація, навіювання, конформність, переконання.

Імітація - неспрямований вплив, що не ставить перед собою спеціальної цілі, але має кінцевий ефект і є найпростішою формою відображення людиною поведінки інших людей. На основі імітації пізніше формуються інші регулятори взаємовпливу - навіювання, конформність, переконання. Вони регулюють норми міжособистісного спілкування. Норми, у свою чергу, визначають характер міжособистісних стосунків. Наявність відпрацьованих норм демонструє однозначність у розумінні та оцінці подій.

Навіювання - найменш усвідомлюваний процес - ґрунтується на некритичному наслідуванні зразків поведінки іншої людини. Навіювання може бути пряме (коли один із партнерів по спілкуванню ставить перед собою таке завдання) і непряме, мимовільне.

Конформність, на відміну від навіювання, є процесом свідомої зміни оцінок, установок, поведінки під впливом групи. Це виражається у свідомій зміні ціннісних орієнтацій, прийнятті групових норм, очікувань та ролі, яку нав'язує група. Міра прийняття особистістю зовнішніх оцінок і норм поведінки свідчить про ступінь її конформності. Прийняття норм може мати поверховий характер або ж глибинний, пов'язаний зі зміною диспозицій особистості. Соціальні ролі особистості показують, як глибоко вона сприймає груповий тиск, виявляючи певну конформність.

Слід чітко розрізняти конформність як ситуативне явище та конформізм як рису характеру. Конформність виявляється в повсякденному житті, оскільки людині доводиться узгоджувати свою поведінку з іншими людьми, з певними соціальними нормами. Конформізм як особистісна риса - це готовність людини змінювати власну поведінку, роль, думки та переконання відповідно до нав'язаних їй норм, оцінок.

Переконання - процес свідомого прийняття оцінок, думок і стереотипів поведінки, що належать групі. У процесі переконання відбувається звертання в основному до раціональних сторін психіки, досвіду, знань, логічного мислення, хоча все це не виключає участі емоцій та почуттів.

У повсякденній практиці спілкування явища навіювання, конформності, переконання ідуть поряд. Вплив людини на людину - процес багатоплановий, проте можна виділити кілька його загальних умов. Ступінь конформності та переконаності залежить від того, хто є суб'єктом впливу. Тут відіграють велику роль такі фактори, як соціальний статус особи, належність її до певної організації, вік, професія, популярність та ін. Вплив

на людину буде ефективнішим, якщо він здійснюватиметься у присутності інших людей.

Міжособистісний взаємовплив залежить від ступеня визначеності чи невизначеності фактів і подій, завдяки яким приймаються ті або інші рішення. Дослідники виявили таку залежність: за умов високої визначеності завдань вірогідність зміни оцінок і думок менша, а адекватність їх вирішення вища; за умов високої невизначеності завдань вірогідність зміни оцінок більша, адекватність менша

Суттєвим моментом взаємовпливу є стосунки симпатій та антипатій. Міжособистісні симпатії "нав'язують" більшу згоду, антипатії - - незгоду. **Симпатії** роблять людей більш "відкритими" до взаємовпливу, **антипатії**, навпаки, - ізолюють їх один від одного. Людина малосприйнятлива до думок та оцінок людей, яким вона не симпатизує. Причому антипатії можуть суттєво погіршувати сутність взаємовпливів. Тому оптимальними вважаються такі стосунки, які найменше пов'язані з симпатіями й антипатіями і спрямовані на ефективність діяльності.

Проте **міжособистісні взаємовпливи можуть приводити і до характерологічних змін**. У процесі спільного життя люди не тільки набувають загальних рис, що робить їх схожими один на одного, а й виробляють протилежні характерологічні властивості. Так, за даними досліджень, наявність у батька такої риси, як домінантність, спричинює формування в дитини зворотної риси - пасивності, але домінантність матері позитивно впливає на формування цієї риси в дитини.

Загалом закономірність міжособистісних стосунків, що демонструє зближення психологічних рис у людей, названо законом "міжособистісного уподібнення", а частковий його прояв - ефект "поляризації" особистісних рис - формується у процесі тривалих стосунків.

3. Типи і види міжособистісних стосунків

Оцінка міжособистісних стосунків передбачає проведення їхньої класифікації. Так, виділяються стосунки знайомства, приятелювання, дружби. Коли один з партнерів сприймає ці стосунки тільки як знайомство, а інший - як дружбу, то виникає непорозуміння. Тому міжособистісні стосунки можна визначити як взаємну готовність партнерів до певного типу почуттів, домагань, очікувань, поведінки.

М. Обозов пропонує таку класифікацію міжособистісних стосунків:

- знайомства,
- приятелювання,
- товариські,
- дружні,
- любовні,
- подружні,
- родинні,
- деструктивні.

Вона спирається на кілька критеріїв: **глибину стосунків, вибірковість щодо партнерів, функції стосунків.**

Головним критерієм розрізнення міжособистісних стосунків є **рівень включення особистості в стосунки.** У структурі особистості виділяють такі рівні: **загально-видові, соціокультурні, психологічні, індивідуальні.** Найбільше включення індивідуальних характеристик особистості відбувається у дружніх, подружніх стосунках. Стосунки знайомства, приятелювання обмежуються включенням у взаємодію переважно видових та соціокультурних особливостей особистості.

Другий критерій - **вибірковість щодо партнерів** - можна визначити як кількість ознак, що мають значення для встановлення та відтворення стосунків. Найбільшу вибірковість виявляють стосунки **дружби, подружні, кохання, найменшу - знайомства.** Середня кількість осіб, уведених у стосунки знайомства особистості, 150-500, приятелювання – 70-150, стосунки дружби охоплюють 2-3 особи.

Функції стосунків виявляються в розрізненні їх змісту, психологічного смислу для партнерів. Додатковими критеріями розрізнення міжособистісних стосунків є дистанція між партнерами, тривалість та кількість контактів, норми стосунків, вимоги до умов контакту. Загальна залежність тут така - з поглибленням стосунків скорочується дистанція, збільшується частота контактів.

Міжособистісні стосунки є найбільш значущими для особистості. Неофіційність, особиста значущість, емоційна насиченість становлять основу для впливу міжособистісних стосунків на особистість.

Види міжособистісних відносин

Психологи розрізняють такі види міжособистісних відносин:

1. **Формальні чи офіційні.** Ці відносини виникають на посадових засадах і регулюються наказами, постановами чи статутами. Тобто ці міжособистісні відносини мають правову основу. У такий вид відносин змушені вступати за посадою, незалежно від особистих уподобань і симпатій.

2. **Неформальні або неофіційні.** Цей вид не має жодних обмежень і ґрунтується виключно на симпатіях і антипатіях людей.

3. **Ділові.** Цей вид відносин виникає в результаті спільної роботи одного колективу або організації.

Ділові відносини – це такі відносини, спілкування в яких визначається строго в рамках визначених завдань загальної справи і установками керівництва. Ділові стосунки суворо спрямовані на результат, головною їх мотивацією виступає не сам процес спілкування, а кінцева мета.

Вступаючи в ділові відносини, людина керується в першу чергу внутрішньої і зовнішньої дисципліною, яку може виробити тільки дорослий сформована людина. Тому діти не вступають в ділові відносини, навіть взаємини дитини і вчителя в початковій і середній школі являють собою особисті стосунки. Якщо партнери встановили неформальний характер ділових відносин, то з часом вони можуть трансформуватися в особисті.

Не слід вважати, що подібний вид відносин притаманний тільки в роботі з колегами, начальством і т.д. Ділові відносини можуть бути встановлені і з близькими людьми. Однак передую цьому діалог, слід обговорити з матір'ю, чоловіком, дитиною, чому ви вважаєте, що встановлення з ними таких відносин актуально і яка взаємна вигода буде від цього для двох сторін.

4. Особисті.

Особисті відносини – це відносини між близькими людьми, вони позбавлені відтінку офіціозу. Такі відносини не підкріплені документально, як часто це буває в ділових відносинах. Особисті відносини – це відносини між батьками і дітьми, друзями, однокласниками поза стінами школи, братами і сестрами.

Це міжособистісні відносини, що складаються крім якусь спільну діяльність. Тобто кожна людина може як поважати свого колегу, так і немає. За тими ж принципами може йому симпатизувати або, навпаки, проявляти антипатію, дружити або ж ворогувати з ним. В основі відносин особистого характеру лежать саме почуття, тому вони носять виключно суб'єктивний характер. Особисті відносини поділяються на:

- інтимні або любовні. В основному це відносини чоловіка і жінки, підкріплені любов'ю чи симпатією;
- дружні стосунки - вони зустрічаються завжди і скрізь;
- товариство. Це відносини за інтересами або ж по оточенню;
- знайомство.

5. Раціональні. Грунтуються на розрахунку і будуються, виходячи з передбачуваної вигоди і користі.

6. Емоційні. На відміну від попереднього виду, грунтуються на емоційному рівні. Найчастіше не грає ролі об'єктивна інформація про людину.

7. Субординаційні. Відносини керівників і підлеглих, тобто відносини нерівноправні.

8. Паритетні. Такі відносини, навпаки, означають повну рівноправність.

Іноді міжособистісні відносини слід розглядати як систему традиційних загальноприйнятих шаблонів поведінки, які не тільки структурують спілкування, але і забезпечують його обоюдоцінну спадкоємність між двома партнерами.

У таких відносинах кожній людині властиво грати свою міжособистісну роль, яка тягне за собою чітко визначений статус – ряд стійких прав і обов'язків. У більшості випадків, початок впровадження цієї ролі відбувається несвідомо: без попереднього аналізу і чітких рішень, партнери починають підлаштовуватися один під одного. Таким чином, суть явища міжособистісних відносин – взаємні орієнтації індивідів, які знаходяться в тривалому контакті між собою.

4. Етапи розвитку міжособистісних відносин

Час — найважливіший чинник міжособистісних відносин. Спілкування з людиною, яку бачиш перший або другий раз, принципово відрізняється від спілкування з добре знайомими людьми; спілкування між добре знайомими людьми, які давно не бачили один одного принципово відрізняється від спілкування між приятелями, які зустрічаються практично щодня. З часом змінюється і якість відносин. Виділити причини і зрозуміти закономірності процесу розвитку міжособистісних відносин дозволяє звернення до чинника часу в їх вивченні.

Історія відносин складається з подій, кожне з яких має свою дату,

Міжособистісна подія — це значуща для даної людини зміна в житті, ключову роль в якій відіграє інша людина, з якою вони знаходяться (або знаходились) в безпосередньому контакті.

Ця подія може заглиблювати, розвивати, ускладнювати, ставити під загрозу, послабляти, переривати, спрощувати або вносити інші зміни у відносини людей. Будь-хто легко може відновити в пам'яті зв'язок між якоюсь подією і її впливом на характер відносин з конкретною людиною, на взаємне зближення або віддалення.

При всій різноманітності змісту міжособистісних подій, що визначають напрям розвитку відносин, сам процес їх розвитку включає ряд послідовних етапів, або стадій. Як правило, виділяють наступні стадії:

- 1) стадія зближення;
- 2) стадія близькості;

- 3) стадія диференціації;
- 4) стадія віддалення;
- 5) стадія розпаду відносин.

З розвитком відносин міжособистісний обмін прогресує від поверхневих, не інтимних сфер до більш інтимних, глибоких, і, досягнувши максимально можливої для конкретної пари глибини, може змінитися регресом, втратою довіри і відвертості між партнерами. Виділяють дві форми динаміки відносин:

- *незворотні зміни* в системі відносин особистості (прогрес і регрес);
- *періодична зміна* параметрів відносин (знаку, інтенсивності, модальності) з часом, або ритми відносин.

Проходження кожної стадії пов'язане з досягненням важливих для суб'єкта цілей, яким відповідають властиві саме для даної стадії фактори міжособистісної атракції (надання переваги одним людям перед іншими, взаємної симпатії), способи міжособистісної комунікації, форми прояву емоцій і відчуттів.

Розглянемо докладніше кожну із стадій розвитку міжособистісних відносин.

Стадія зближення

Її основа — пошук і вибір партнера.

Одним з підходів, що дозволяють аналізувати процеси, які відбуваються на цій стадії, є теорія «фільтрів». Згідно цієї концепції, пари, переходячи від поверхневого знайомства до глибшого міжособистісного спілкування, повинна пройти ряд своєрідних фільтрів. В ролі фільтрів виступають різні **чинники міжособистісної атракції**. Якщо люди не пройшли через певний фільтр, взаємовідносини між ними припиняються або підтримуються вимушено, позитивні почуття один до одного або зникають, або замінюються неприязню і ворожістю. Глибоких і стійких відносин можуть досягти тільки ті пари, які послідовно подолали всі фільтри.

Детермінанти міжособистісної атракції змінюватимуться залежно від того, на якому етапі в даний момент знаходяться відносини, який фільтр проходять. Одні і ті ж чинники можуть на одному етапі сприяти виникненню симпатії, а на іншому — знижувати її, діяти тільки у поєднанні з іншими

чинниками або не діяти зовсім. Але навіть подолання декількох фільтрів ще не захищає відносини від розпаду: майбутній фільтр не менш небезпечний для існування пари, ніж пройдений.

На стадії зближення діють наступні фільтри:

➤ по-перше, це — **зовнішні дані, стать, вік, професія, манера поведінки людини, так звані «екологічні» змінні** (сусідство або спільне місце роботи, навчання, відпочинку), тобто суто зовнішні характеристики особистості, які не вимагають для свого розпізнавання тривалого часу і оцінюються суб'єктом залежно від їх соціальної цінності, параметрів ситуації, в якій відбувається взаємодія, стану і властивостей самого суб'єкта. Відмітимо, що при проходженні цього фільтру діє прагнення до вибору рівного партнера за даними характеристиками. Партнер розглядається швидше як об'єкт. Відповідно, відносини ще не набувають характеру міжособистісних. При несприятливому поєднанні названих змінних атракції не виникає, і спілкування не продовжується.

➤ по-друге, це **вимога певного рівня схожості з партнером**.

Основним завданням, яке вирішують суб'єкти при проходженні перших двох фільтрів, є забезпечення психологічної безпеки, створення комфортної і не тривожної ситуації, що гарантує кожному з них певний рівень схвалення з боку партнера.

На даній стадії найважливішими комунікативними навиками виявляються уміння вступити в розмову з людиною, яка сподобалася, і підтримати бесіду з нею. Уміння підтримувати бесіду — найважливіший інструмент міжособистісної взаємодії, який використовується як на рівні ритуального спілкування, так і на етапі зближення між людьми з метою більше дізнатися один про одного, зберігаючи при цьому безпечну дистанцію. Мистецтво полягає в тому, щоб не повчати і не вражати співбесідника, а прихилити до себе, не вимагаючи від нього ніяких зобов'язань, створюючи затишну, невимушену атмосферу.

➤ по-третє, ще один фільтр, що діє на стадії зближення, — **можливість включення членів пари в спільну діяльність**. Ця можливість припускає поєднання особистісних і поведінкових характеристик, що отримали назву «рольова відповідність». Мова йде як про наявність бази для взаємодії (розв'язання спільного завдання, спільна справа), так і про відповідність міжособистісних ролей, які виконують учасники пари. Для кожної пари рольова відповідність носить суто індивідуальний характер. Можливість прогнозування успішності проходження даного фільтру вельми обмежена. Проте перевірка на можливість діяти спільно, безумовно, є одним з ключових чинників переходу зі стадії зближення на наступну стадію розвитку відносин.

Таким чином, долаючи різні фільтри на початковій стадії розвитку, **відносини все більш індивідуалізуються, перетворюючись на дійсно міжособистісні**. Рух вперед вимагає цілеспрямованих дій членів пари на подолання труднощів і стабілізації відносин. Взаємини можуть бути стабільними тільки тоді, коли їх збереження сприймається суб'єктом як одна з умов досягнення значущих для цілей.

Для аналізу початкового етапу розвитку міжособистісних відносин представляється цікавим спостереження, зроблене Е. Даценко — послідовність дій, здійснених під час знайомства, значною мірою задає провідний сценарій наступних міжособистісних подій. Важливими моментами є:

- **розподіл ініціативи:** хто перший пішов на контакт, яким чином ініціатива передавалася або утримувалася, хто керував цим процесом;

- **зміст взаємодії:** з якого приводу відбулося знайомство, які проблеми довелося вирішувати, які теми розмов переважали, яка послідовність обговорюваних тем;

- **розподіл ролей в дріаді:** хто ініціював подію, хто керував розвитком відносин, розв'язанням виникаючих проблем;

- **динаміка:** зміна періодів згоди і напруги (конфліктів), темп розвитку відносин (зближення або віддалення), перерви.

Послідовність дій і відчуттів (або емоційних реакцій), здійснених і пережитих під час знайомства, задає матрицю відносин, згідно якої потім будується більшість подальших раундів спілкування. Таким чином реалізується принцип економії (одного разу знайдений спосіб дії або рішення має значну вірогідність бути використаним і надалі). В результаті відбуваються поступова стереотипізація способів взаємодії, їх автоматизація.

Стадія близькості

Її основа — становлення пари, формування почуття «Ми». Цей процес найчастіше включає наступні фази:

- люди починають частіше зустрічатися у все різноманітніших ситуаціях.

- вони прагнуть товариства один одного, проводять разом більш тривалий час.

- вони все більш відкриваються один одному, діляться секретами, стають ближчі фізично, прагнуть переживати разом позитивні і негативні почуття.

- вони починають розуміти точку зору і світогляд один одного.
- їх цілі і поведінка досягають високого ступеня синхронності.
- вони починають відчувати, що благополуччя кожного з них пов'язане зі стійкістю і надійністю їх взаємин, зв'язок сприймається як єдиний і незамінний.
- відносини починають розглядатися не тільки з погляду сьогодення, але й майбутнього.
- вони починають діяти як пара, а не як дві окремі людини.

Отже, відносини досягають якісно нового рівня — рівня близьких довірчих відносин, на якому кожен дізнається найпотаємніше про іншого, коли людина, думаючи про себе і про партнера, не відокремлює Я від Він або Я від Вона, а сполучає: Ми, Нам, для Нас. Навколишніми людьми вони також ідентифікуються як пара, подружжя, близькі друзі.

У кожного є власна межа психологічного зближення. Це та дистанція, при порушенні якої спілкування стає важким, дискомфортним. У чоловіків дистанція, як правило, більше, у жінок — менше.

Фазою просування на стадії близькості є формальне закріплення відносин, прийняття партнерами взаємних зобов'язань. Ним може стати оголошення про заручини, шлюбне свідоцтво або якийсь вид письмового договору (наприклад, бізнес-контракт). Таким чином відносини перестають бути формальними, отримують визнання, починають підкорятися певним правилам. Зміна статусу відносин може викликати опір кого-небудь з партнерів, бути причиною внутрішнього дискомфорту. Як наслідок - необхідність психологічного пристосування до нової форми відносин.

Стадія диференціації

Її основа — прагнення протиставити значній прив'язаності свою самостійність, мати свої особливі інтереси, думати більше про реалізацію своїх можливостей, ніж про партнерство. Диференціація зовсім не означає припинення відносин. Це стадія перебудови, переоцінки, нового розвитку відносин. Багато що залежить від чуйності, делікатності членів пари: щоб зберегти партнерство, необхідно бачити і цінувати партнера, його особливі індивідуальні переваги і здібності.

На стадії диференціації не має сліпої відданості іншому, важливим чинником, що впливає на розвиток відносин, стає **рівень позитивних реакцій партнерів один на одного.**

Цікавий факт знайшов відображення в так званому «законі подружньої невірності», сформульованому Е. Аронсоном. Не дивлячись на жартівливу назву, цей закон зачіпає серйозну проблему, яка виникає у близьких людей, зокрема у сімейних пар. Звичка до взаємних високих оцінок, що складається в ході відносин, знижує чутливість партнерів до взаємних позитивних підкріплень, проте щонайменший прояв несхвалення з боку кого-небудь з них викликає сильні емоції іншої сторони. В той же час в спілкуванні з помірно близькими або сторонніми партнерами люди порівняно спокійно ставляться до негативних оцінок (оскільки у них не сформовано очікування позитивних оцінок), зате схильні відчувати сильну симпатію навіть у відповідь на невелике підкріплення. Таким чином, близькій людині важче, ніж сторонній, викликати позитивні почуття у відповідь на свої дії і більше шансів викликати негативну реакцію партнера.

Завдання переходу із стану романтичної любові до стійкіших емоційних відносин виявляється найтіснішим чином пов'язаною з особистісними особливості партнерів.

Потреба в автономії, унікальності, неповторності — одна з базових потреб особистості, її прояв в міжособистісних відносинах цілком виправданий. Проте якщо прагнення відрізнити себе від іншого в парі виявляється надто наполегливо, то це може бути сигналом того, що у відносинах щось не складається.

Стадія віддалення

Якщо на стадії диференціації члени пари не змогли зберегти інтерес і привабливість один до одного, відносини переходять на стадію віддалення. Її основа — проведення межі між Я і Ти, прагнення звільнитися від партнера і розійтись.

На цій стадії якість взаємин набуває іншого характеру. Змінюються думки про поведінку один одного. Наприклад, те, що раніше сприймалося: «чарівна забудькуватість», тепер розглядається як «груба байдужість»; взаємні оцінки партнерів стають нижчими. Кожен схильний виправдовувати я і звинувачувати іншого, не слухаючи його виправдань. Партнери не відчують бажання спільно проводити час, скорочують до мінімуму число обговорюваних питань, розмовляють лише в разі потреби, сама розмова нагадує бесіду сторонніх — в ній немає колишньої щирої зацікавленості. Вони

прагнуть рідше бачитися — вигляд і поведінка іншого викликають роздратування. Таким чином, відбувається перехід на більш поверхневий рівень саморозкриття, що сигналізує про намір припинити відносини. Крайнім ступенем віддалення є уникнення контактів один з одним.

На думку Л. Гозмана, віра в наявність людей, призначених один для одного, уявлення про «сумісність» як автоматичний наслідок певного поєднання особових властивостей двох людей, є шкідливими, приводять до того, що відповідальність за невдачі в спілкуванні покладається на безособові психологічні закони; люди намагаються вирішувати свої проблеми не за рахунок активної перебудови відносин, а шляхом перебору варіантів.

Стадія розпаду

У основі цієї стадії лежить припинення відносин. Розрив зв'язків між людьми — виключно важке переживання, що деструктивно впливає на психічний і фізичний стан. Так, діти, що розлучених батьків гірше розвиваються, частіше знаходяться в депресії, стають агресивнішими в спілкуванні з однолітками. Серйозні наслідки має руйнування близьких відносин і для дорослих. Розлучення нерідко є причиною алкоголізму, суїциду, автомобільних катастроф.

Розпад і припинення відносин не означають, що колишній партнер стає емоційно нейтральною фігурою. Протягом тривалого періоду (іноді декількох років) з ним зберігається емоційний зв'язок, іноді — навіть після встановлення нових, благополучних відносин з іншою людиною. Хоча ведучими у ставленні до колишнього партнера є агресивні почуття, гнів, схильність приписувати йому різні негативні риси і провину за розпад взаємин, в той же час вони можуть бути поряд з позитивними. Колишній партнер часто виступає як уявний співрозмовник, взаємини з ним складають зміст сновидінь; емоційно зарядженими (причому не тільки негативно, але і позитивно) залишаються і пов'язані з ним об'єкти (речі, місця, певні райони міста і т. д.).

Відомий англійський психолог С. Дак запропонував виділити в процесі **розпаду** міжособистісних відносин **чотири фази**: інтрапсихічну, діадичну, соціальну і фазу «обробки». Кожна має своє специфічне завдання, свої прояви, свій результат.

Перша — **інтрапсихічна** — фаза виявляється тоді, коли індивід вирішує, що він або вона не може більше продовжувати існуючі відносини. На цій фазі увага зосереджена на поведінці іншого і оцінці міри, до якої цю поведінку можна витримувати, а коли терпінню настає кінець і необхідний розрив стосунків. Проте поки партнерові нічого не повідомляється. Переживання носять внутрішньо-особистий характер, іноді людина ділиться ними зі своїм щоденником або з випадковими, чужими людьми. Ростає ворожість до партнера, прагнення оцінювати і порівнювати його з іншими людьми. Разом з тим посилюється відчуття провини і невизначеності, тривожність. Результатом проходження цієї фази є рішення повідомити партнера про свою незадоволеність існуючими відносинами.

Основну установку другої — **діадичної** — фази можна сформулювати таким чином: «Розрив був би бажаний». Для цієї фази характерні з'ясування відносин, експериментування зі своїми відносинами, активний пошук нових форм, схильність до фантазій про майбутнє. Сторони вирішують, що слід зробити: спробувати відновити відносини, перевизначити їх або розірвати. Перевизначення може полягати в якісній зміні характеру відносин (скажімо, залишитись друзями). Результатом може бути як успіх, так і рішення про припинення відносин.

Установка третьої — **соціальної** — фази: «Я маю намір це зробити». На цій стадії відбувається інформування значущих людей про намір розірвати стосунки, заручитися їх підтримкою. Важливо, щоб вони прийняли нашу версію подій, нашу версію помилок партнера («я завжди вважав, що він/вона тобі не пара»). Між партнерами відбувається постійний перехід від сварок до примирень, актуалізується сумнів і тривога з приводу свого майбутнього, страх самотності. Хоча партнери частіше спілкуються, одночасно посилюється прагнення покласти на іншого відповідальність за невдачу спільного життя. Результатом проходження цієї фази є припинення відносин.

Четверта — **фаза «обробки»**. Завдання цієї фази — розповсюдження власної версії розпаду, самовиправдання, реінтерпретація з метою створення найбільш пристойної і нетравмуючої історії емоційних відносин з колишнім партнером, також важлива роль обговорення події серед своїх знайомих («ми намагались, але нічого не вийшло»).

Наприклад, якщо пара переживає інтрапсихічну фазу, то відновлення має бути пов'язане з відродженням привабливого образу партнера, а не з

виправленням помилок комунікації. Останнє доречно до того часу, поки відносини знаходяться на стадії віддалення (тобто загальною незадоволеністю міжособистісною взаємодією). На соціальній фазі великий вплив на подальший розвиток відносин можуть справити оточуючі, переконуючи партнерів потерпіти і все улагодити, або, навпаки, підштовхуючи їх до розриву.

Описані вище стадії складають **аналітичну модель**; розвиток реальних відносин не завжди передбачений. Історії відносин конкретних пар різняться як за числом пройдених етапів, так і за їх тривалістю. Для когось стадія зближення виявляється фактично згорнутою, майже відразу переходить в близькість. Хтось все життя симпатизує людині, не роблячи серйозних спроб для зближення.

Стосунки можуть стабілізуватися на будь-якій із стадій, проте якщо між партнерами існують розбіжності щодо стадії стабілізації (наприклад, один хотів би зберегти відносини на рівні поверхневого знайомства, а інший прагне до ближчих відносин), то виникають труднощі в спілкуванні. Індивідуальні потреби визначають і швидкість, з якою кожен з партнерів готовий перейти від однієї стадії до іншої, що ще більш ускладнює динаміку відносин. Таким чином, міжособистісні відносини залежать від тієї енергії, яку партнери вкладають в них, від бажання кожній із сторін щось робити з іншим і для іншого.

5. Фактори стабільності відносин

Сам факт тривалого збереження взаємодії в парі не обов'язково вказує на стабільні відносини. Люди можуть залишатися разом, наприклад, через економічні причини або через відсутність скільки-небудь привабливої альтернативи партнераві. Останній варіант досить часто виступає як стабілізатор шлюбу, в якому партнери не задоволені своїм сімейним життям. Іноді, низько оцінюючи свої відносини, партнери можуть розглядати їх як свого роду плату за реалізацію певних життєвих цілей, неправильний спосіб життя у минулому тощо. Розуміння неможливості збереження позитивних емоцій один до одного тривалий час також грає не останню роль — якщо людина вважає, що збереження пристрасної любові принципово неможливе, підвищується вірогідність того, що вона терплячіше поставиться до зниження симпатії і любові у власних відносинах.

Стабільні міжособистісні відносини - це тривале збереження взаємодії в парі, що викликає позитивні відчуття у обох партнерів.

Розвиток і довготривала стабілізація відносин припускають їх постійну перебудову з урахуванням зміни зовнішніх умов і особистісних особливостей членів пари. Розпад і стабілізація відносин — дві сторони одного процесу, результат якого — припинення або збереження відносин — залежить від активних цілеспрямованих зусиль його суб'єктів.

Для тривалого збереження задовольняючих партнерів відносин критичним моментом є перехід від стадії близькості до стадії диференціації.

Можливості для стабілізації відносин на неемоційній, раціоналістичній основі вбачається перш за все в **оптимальній організації взаємодії між партнерами, тобто в розумінні кожним з них наявності спільних інтересів і залежності один від одного як умови їх здійснення**. Одним з найважливіших чинників стабільності емоційних відносин є включеність членів пари в сумісну, значущу для обох діяльність. У випадку подружніх відносин предметами спільної діяльності можуть бути: виховання дітей; домашнє господарство, яке ведеться для задоволення різноманітних психологічних потреб — від потреби в безпеці до естетичної; нарешті, подружжя — забезпечення добробуту і особистого зростання кожного з них.

Згідно теорії обміну, людина прагнучим підтримувати відносини поки отримувані «прибутки» переважають «витрати». До прибутків, або надбань, можна віднести особисте зростання; відчуття безпеки, додаткові можливості в досягненні конкретних цілей, підвищення самооцінки. До витрат можна віднести: час, витрачений на встановлення відносин; психологічний і/або фізичний стрес; зниження самооцінки. Чим вищі прибутки і нижче витрати, тим більше людину задовольняють відносини з іншим. Якщо витрати починають перевищувати прибутки, людина швидше за все ухвалить рішення перервати відносини.

Ще однією умовою стабілізації відносин є певні особистісні властивості суб'єктів спілкування, їх здатність підтримувати відносини. Здатність до тривалих міжособистісних відносин проявляють люди з високим рівнем **самоактуалізації та саморозкриття**.

Самоактуалізація

Самоактуалізуюча особистість - людина, яка прагне до досконалості, виконує найкращим чином саме те, на що здатна.

Видатний представник гуманістичної психології американський психолог Абрам Маслоу виділив характеристики, властиві самоактуалізуючій особі. Узагальнений портрет таких людей, включає наступні характеристики:

- ✓ Вони реалістично орієнтовані: бачать дійсність такою, яка вона є.
- ✓ Вони приймають себе, інших людей і навколишній світ: не надмірно критичні до своїх недоліків і слабкостей; у них немає потреби повчати, інформувати або контролювати інших людей, вони можуть переносити їх слабкості і не боятися їх сили.
- ✓ Їх поведінка відрізняється безпосередністю, простотою, відсутністю штучності або бажання справити враження.

- ✓ Вони центровані на проблемі, а не на собі, тобто прихильні якомусь завданню, боргу, покликанню або улюбленій роботі, яку вважають своєю життєвою місією.
- ✓ Вони потребують недоторканності внутрішнього життя і самоти.
- ✓ Вони вільні в своїх діях, незалежно від фізичного і соціального оточення.
- ✓ Їх сприймання людей і навколишнього світу відрізняється свіжістю, не стереотипізоване.
- ✓ Більшість з них мають глибокий містичний або духовний досвід (не обов'язково релігійного характеру): це моменти сильного хвилювання або високої напруги, моменти заспокоєння, блаженства і спокою, що досягаються без штучних стимуляторів.
- ✓ Вони переживають почуття симпатії, любові, співчуття, до всього людства.
- ✓ Вони прагнуть до глибоких і тісних міжособистісних відносин з невеликою кількістю людей: близькі відносини вимагають багато часу і зусиль.
- ✓ Вони розділяють демократичні цінності і погляди.
- ✓ Вони розмежовують цілі і засоби їх досягнення, причому частіше отримують задоволення від самого процесу.
- ✓ Їх відчуття гумору носить філософський, доброзичливий характер, їм подобаються жарти, що висміюють дурість людства в цілому, а не принижують когось або побудовані на непристойностях.
- ✓ Вони володіють величезним творчим зарядом.
- ✓ Вони знаходяться в гармонії зі своєю культурою, зберігаючи в той же час певну внутрішню незалежність від неї.
- ✓ Вони не вимагають від свого оточення негайного покращення. Знаючи про недосконалість суспільства, вони приймають той факт, що соціальні зміни можуть бути повільними і поступовими, але їх легко досягнути, працюючи усередині цієї системи.

Наступні рекомендації фахівців направлені на те, щоб допомогти людині у формуванні і підтримці відносин, що викликають задоволення:

1. Виявляйте активну цікавість до інших людей і старайтеся самі бути досить відкритими для інших людей. Пасивність, відсутність комунікативних навиків — шлях до самоти.

2. Вчіться розуміти і приймати знаки уваги і дружби. Пам'ятайте про те, що відносини постійно еволюціонують. Потрібно бути готовим до змін у відносинах, розуміти, що в житті можливі зради і розриви.

3. Не всі відносини слід зберігати. Якщо спілкування з кимось приводить до енергетичного виснаження, підриває вашу упевненість в собі, необхідно перервати цей зв'язок, поки він не згубив вас.

Саморозкриття

Саморозкриття - це добровільне відкриття іншому власного «Я», своїх суб'єктивних станів, таємниць, намірів.

Як комунікативна дія, саморозкриття володіє наступними особливостями:

- ✓ **змістом повідомлення виступає інформація про своє «Я».** Вона надається, як правило, у вербальній формі, але може бути доповнена інформацією отриманою з невербальних джерел в результаті спостереження за особливостями поведінки людини, його емоційним станом, вибором одягу тощо;
- ✓ **це цілеспрямоване повідомлення:** інформація навмисно повідомляється іншій людині;
- ✓ **інформація, що повідомляється,** зазвичай недоступна з інших джерел; повідомлення характеризується інтимною глибиною, правдивістю, при цьому важливе значення має контекст або навколишнє оточення, в якому воно передається.

Багато дій можуть виглядати як саморозкриття, але лише 2 % наших повідомлень можна кваліфікувати як саморозкриття.

За характером змісту повідомлень розрізняють описове і оцінчне саморозкриття. В процесі першого ми повідомляємо іншому такі факти про себе, які інакше йому не доступні. В ході оцінчного саморозкриття ми повідомляємо про наші погляди і почуття — про те, що нам хтось подобається, ми переживаємо почуття провини, ненавидимо рано вставати тощо.

Саморозкриття може виконувати в спілкуванні різні функції.

- **Емоційна розрядка:** після емоційно напруженої ситуації з'являється потреба розповісти іншій людині про пережиті емоції;
- **Прояснення власних відчуттів (саморозуміння):** ми можемо прояснити власні погляди, думки, установки, почуття, розповівши про них іншим.
- **Коректування самосприймання:** спостерігаючи за реакцією слухача, ми отримуємо інформацію про адекватність власних оцінок («це абсолютно нормально», «неабияк перебільшуєш»).
- **Стимулювання взаємності:** саморозкриття накладає психологічні
- **зобов'язання на іншого, спонукаючи його до взаємності.** У ряді ситуацій воно може бути використане навмисно, з метою спонукати іншого до більшої відвертості.
- **Формування враження:** інформація про себе може бути використана для створення потрібного образу: наприклад, розповідь про проблеми в сім'ї має на меті створення образу людини, яка потребує підтримки.
- **Вплив на розвиток відносин:** повідомлення про почуття і наміри використовується як спосіб просування відносин (наприклад, метою повідомлення «я тебе люблю» або «я втомився від тебе» може бути переведення відносин на відповідний рівень).

Саморозкриття багатовимірне. Його можна оцінювати за наступними параметрами:

- об'єм повідомлень особистого характеру;
- ступінь їх інтимності для суб'єкта;
- тривалість, темп і швидкість саморозкриття;
- його емоційна тональність (хвастощі, бравада або збентеження, сором);

- гнучкість, здатність особи регулювати свою відвертість залежно від реакції співбесідника і ситуації спілкування.

До правил саморозкриття можна віднести **взаємність, доцільність, своєчасність**. Загальне правило взаємності говорить, що відвертість і довіра вимагають відгуку у відповідь, тим самим поглиблюючи загальний рівень інтимності, або комунікації. Неможливо розкриватися перед людьми, які не виявляють до вас цікавості. Ряд досліджень показує, що нам більше подобаються люди, які розкриваються на тому ж рівні інтимності, що і ми. Якщо хтось розкриває перед нами більш інтимні деталі, це оцінюється нами як вторгнення на нашу інтимну територію. Якщо, навпаки, ми розкриваємося на більш інтимному рівні, ніж інші, — ми відчуваємо себе уразливими. Правило доцільності і своєчасності звучить таким чином: надто повне або поспішне саморозкриття, яке не відповідає стадії розвитку особистих взаємин або не враховує стану співрозмовника, прийнятний для нього рівень діалогу, сприймається як порушення меж інтимності, спроба вторгнення у внутрішній світ, що спонукає співбесідника замкнутися або навіть перервати контакт.

Отже, саморозкриття може мати як позитивний, так і негативний результат. Дослідники виділяють категорії ризику саморозкриття. Розглянемо деякі з них.

➤ Ризик відторгнення. В результаті отриманої інформації відносини руйнуються.

➤ Ризик формування негативного образу. Навіть якщо відторгнення не відбудеться, інформація може створити негативне враження, яке знижує як повагу до іншого, так і самоповагу.

➤ Зниження задоволеності відносинами. Відносини можуть бути послаблені, якщо бажання і потреби сторін різні.

➤ Втрата контролю у відносинах. Якщо ви призналися в слабкості, ваш контроль над тим, як інша людина сприймає вас, знижується.

➤ Зниження самооцінки партнера. Розкривши своє ставлення до партнера, можливо ви відчуєте себе краще, але самоповага партнера може постраждати.

➤ Прояв нетактовності. Відвертість не завжди ввічлива.

➤ Зрада. Отриману від нас інформацію інші можуть використовувати в своїх інтересах на шкоду нам.

Ризиком саморозкриття пояснюється те, що люди використовують у відносинах брехню. Дослідження показують наступне: близько 55 % опитаних використовують брехню для «збереження обличчя» — як свого, так і партнера; приблизно 22 % опитаних брешуть для того, щоб уникнути напруги або конфлікту або ради збереження відносин; 10 % використовують брехню для управління соціальною взаємодією; близько 3 % вдаються до брехні з метою досягнення особистої влади. Разом з тим розкриття брехні — серйозна загроза для збереження довірчих відносин.

Таким чином, саморозкриття абсолютно необхідне для психологічного здоров'я і зростання. Люди не можуть бути самими собою, поки не знають

себе, а кращий спосіб досягти цього — поділитися своїм внутрішнім «Я» з іншою людиною. Разом з тим культ повної душевної відвертості є однобічним і може викликати психологічні труднощі як і культ емоційної стриманості і замкнутості. Оптимальним з погляду душевного здоров'я особи є стан, коли індивід здатний бути повністю щирим з небагатьма близькими людьми і підтримувати середній рівень саморозкриття з рештою.

Висновок. Більшість проблем міжособистісних стосунків розглядаються при вивченні предмету "соціальна психологія". Це галузь психології, яка вивчає закономірності поведінки й діяльності людей, зумовлені фактом об'єднання їх у соціальні групи. Виявляє психологічні закономірності взаємин особистості і колективу, визначає психологічну сумісність людей у групі; вивчає такі явища, як лідерство, згуртованість, процес прийняття групових рішень, проблеми соціального становлення особистості, її самооцінки, стійкості, навіюваності; ефективність впливу засобів масової інформації на особистість, особливості поширення чуток, моди, шкідливих звичок і обрядів. Соціальна психологія має практичне значення для багатьох галузей психологічної науки, у тому числі й медичної.

Вважають, що соціальна психологія як наука виникла у 1908 р.; тоді одночасно у працях англійського психолога У. Макдугалла та американського соціолога Н. Росса з'явився термін "соціальна психологія".

Знання основ соціальної психології зробить легшим для керівника пошук оптимальних шляхів і способів впливу на поведінку як окремої особистості у складі групи, так і групи в цілому. Відсутність таких знань, як правило, призводить до суб'єктивізму в управлінській діяльності.

Соціальна спільність людей може бути представлена великими і малими групами. Вони є не лише показниками чисельності колективу, але й об'єктами соціальної психології з певним набором ознак і властивостей.

Велика група - це кількісно не обмежена умовна спільність людей, виділена на основі певних соціальних ознак.

До великих груп відносять класи, нації, народності. Це об'єкти, що вивчаються соціологами, етнографами, політологами.

Мала група характеризується невеликою кількістю контактуючих індивідів, об'єднаних спільними цілями або завданнями.

Великі та малі групи можуть бути реальними та умовними. Реальні групи - об'єднання людей на основі реальних стосунків (ділових, особистісних). Умовні групи - об'єднання людей на основі певної умовної ознаки (вік, стать, національність).

До класифікації груп включають також мікро-групи (діади, тріади). З урахуванням суспільного становища групи поділяють на формальні та неформальні, за рівнем розвитку - на колективи (високий рівень), корпорації, асоціації та дифузні групи (низький рівень). За значущістю особистості групи поділяються на референтні {високий ступінь впливу) та групи належності.

Дещо відокремленим предметом вивчення як соціальної психології, так і інших дисциплін (кримінології тощо) є група - безструктурне скупчення

(натовп) людей, які не мають чітко усвідомлених спільних цілей, але зв'язані одне з одним подібністю емоційного стану і спільним об'єктом впливу.

Натовп поділяють на чотири види: okazіональний - складений із людей, втягнутих у натовп з цікавості; конвенціональний – ґрунтується на цікавості до якоїсь розваги; експресивний – тут підґрунтям є загальне вираження ставлення до певної події; діючий натовп, який поділяють на агресивний, панічний і повстанський.