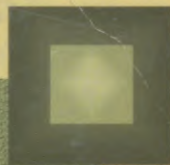


TĀLMĀCĪBA PEDAGOGIJĀ



MAIJA PĻAVENIECE
DAINA ŠKUŠKOVNIKA

**SOCIĀLĀ
PSIHOLOGIJA
PEDAGOGIEM**

218 238

2002-4
109

Laiņavas Katoļu
skola

L
3/6

M. PĻAVENIECE
D. ŠKUŠKOVNIKA

SOCIĀLĀ PSIHOLOĢIJA PEDAGOGIEM

Raka

Latvijas Nacionālā
BIBLIOTĒKA

0302025424

Zinātniskā vadītāja un recenzente

Dr. habil. paed., LU profesore *Anna Kopeloviča*

Korektore *Lonija Duka*

Vāka dizains *Arta Muceniece*

Datorgrafiķe *Laila Kreicere*

© M. Pļaveniece

© D. Škuškovnika

© "Izdevniecība RaKa", 2002

ISBN 9984-15-388-6

SIA "Izdevniecība RaKa", Zvaigžņu ielā 26, Rīgā, LV-1009, tālr. 7312668

Izdevējdarbības reģistrācijas apliecība nr. 2-0471

Realizācijas daļas tālr. 7291875

Iespiests SIA "Izdevniecība RaKa" tipogrāfijā, tālr. 7602049

TURPINOT TĀLMĀCĪBAS STUDIJU MĀCĪBU LĪDZEKĻU SĒRIJAS IZDOŠANU

Aktīvi attīstoties jaunām tehnoloģijām izglītības sistēmā, arvien redzamāku vietu sāk ieņemt tālmācība. Augstskolās veidojas tālmācības centri, bez vizuāla kontakta attīstās sakaru sistēma starp studentiem un docētājiem. Mainās arī savstarpējas mijiedarbības ietekmes un novērtēšanas raksturs. Šim mērķim domāti speciāli izstrādāti tālmācības studiju līdzekļi.

Latvijas Universitātes Pedagoģijas un psiholoģijas fakultātes Pedagoģijas katedrā ir izstrādāta koncepcija. Tās programmas A daļai tiks izstrādāta mācību līdzekļu sērija skolotāju izglītošanai (piecu gadu profesionālā programma) un pedagoģijas bakalaura programmas realizēšanai.

Mācību līdzekļi var interesēt skolotājus, pedagoģisko augstskolu studentus, izglītības sistēmas darbiniekus, kā arī tos, kas interesējas par konkrētiem pedagoģijas un psiholoģijas jautājumiem.

Mācību līdzekļu autori piedāvā neliela apjoma grāmatas, kurās atspoguļotas mūsdienīgas teorijas, koncepcijas, viedokļi un uzskati par konkrētiem pedagoģijas un psiholoģijas jautājumiem. Teorētiskais materiāls izklāstīts skaidrā un lakoniskā valodā.

Lasītāja patstāvīgam darbam palīdzēs dažādi uzdevumi, vingrinājumi, jautājumi, testi, kā arī vispārinoša rakstura zināšanu kontroles jautājumi. Liela uzmanība veltīta bāzes jēdzieniem, to būtībai un šo jēdzienu izmantošanas iespējām. Mācību līdzekļos ir grafiskais mācību materiāls, zīmējumi, kā arī tabulas teksta precīzākai izpratnei.

Piedāvājamie mācību līdzekļi nodrošina zinātniskās informācijas sākotnēju izpratni un apguvi. Mācību līdzekļi veido bāzi patstāvīgam darbam turpmāk, izmantojot piedāvāto pamatliteratūru un papildliteratūru.

Mācību līdzekļu skaits sērijā nav stingri noteikts; tas var būt arī papildināts ar jauniem mācību programmu B un C bloka mācību līdzekļiem.

Tālmācības studiju līdzekļu sērijas zinātniskā vadītāja ir LU Pedagoģijas un psiholoģijas fakultātes Pedagoģijas katedras vadītāja **Dr. habil. paed. profesore Anna Kopeloviča.**

ŠAJĀ SĒRIJĀ IZNĀKUŠAS:

I. Puškarevs. **Attīstības psiholoģija.**

L. Žukovs. **Pedagoģijas vēsture.**

A. Geske, A. Grīnfelds. **Izglītības pētījumu metodoloģija un metodes.**

Dz. Albrehta. **Didaktika.**

SATURS

Ievads	9
1. Sociālā psiholoģija kā zinātne	11
1. Sociālās psiholoģijas attīstības posmi	12
2. Sociālās psiholoģijas priekšmets un definīcija	13
3. Mūsdienu sociālās psiholoģijas svarīgākie akcenti, tās vieta izglītības sistēmā	14
4. Sociālās psiholoģijas metožu vispārīgs raksturojums	15
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	19
2. Personība sociālajā psiholoģijā	20
1. Personības jēdziens	20
2. <i>Es</i> koncepcija	22
3. Personības socializācija	26
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	32
3. Personības statusi un lomas	33
1. Statuss	33
2. Sociālās lomas	34
3. Dzimuma lomas, genderās lomas un to socializācija	36
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	40
4. Sociālā attieksme, uzvedība, agresija	41
1. Sociālā attieksme, tās veidošanās un komponenti	41
2. Attieksmju un uzvedības mijiedarbība	44
3. Stereotipi un aizspriedumi	46
4. Agresija	48
5. Sociālās uzvedības maiņas iespējas	53
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	58
5. Personība grupā	59
1. Mikro un makro vide	59
2. Kāpēc cilvēki iekļaujas grupās?	60
3. Grupas izpratne sociālajā psiholoģijā	60
4. Grupas attīstības dinamika	63
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	67

6. Saskarsme	68
1. Saskarsmes jēdziens	68
2. Džohari logs	70
3. Saskarsmes struktūra	72
4. Neverbālā saskarsme	73
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	79
7. Sociālā percepcija	80
1. Sociālās percepcijas jēdziens	80
2. Savstarpējās uztveres mehānismi	80
3. Sociālās percepcijas fenomeni	83
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	88
8. Komunikācija	89
1. Komunikācijas process	89
2. Informācijas devēja prasmes	94
3. Klausītāja – informācijas saņēmēja prasmes	94
4. Atgriezeniskā saikne	97
5. Saskarsmes barjeras un šķēršļi	100
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	103
9. Mijiedarbība	104
1. Mijiedarbības jēdziena skaidrojums	104
2. Mijiedarbību analīze	109
3. Draudzība	111
4. Mīlestība	116
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	120
10. Konfliktregulējošā saskarsme	121
1. Konflikts. Konflikta veidi	121
2. Subjektīvie un objektīvie konflikta faktori	122
3. Konflikta cēloņi	124
4. Konflikta attīstības dinamika	125
5. Konflikta risināšana: iespējas, stratēģijas un taktikas	126
6. Skolēnu rīcības vadīšana konfliktsituācijās	130
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	133
11. Grupas ietekme uz personību	135
1. Psiholoģiskie fenomeni grupā	135
2. Konformisms un piekāpība	137
3. S. Milgrama eksperiments	138
4. Vairākuma un mazākuma ietekme grupā	139

5. Lēmuma pieņemšanas process grupā	141
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	142
12. Grupas dalībnieku savstarpējo attiecību izpēte	144
1. Sociometriskie kritēriji	145
2. Sociometrijas anketa	146
3. Sociometrijas anketas rezultātu apstrādes metodes	147
4. Autosociometrijas metode	151
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	153
13. Līderība mazajā grupā	154
1. Līderības jēdziens	154
2. Līderības stili	156
3. Skolotājs līderis	158
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	161
14. Starpgrupu attiecību fenomenu pētījumi	162
1. Starpgrupu attiecību psiholoģiskie fenomeni	162
2. Starpgrupu attiecību pētījumi	163
3. M. Šerifa eksperimenta rezultātu izmantošana skolās	166
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	168
15. Skola kā organizācija	170
1. Organizāciju psiholoģija	170
2. Organizācijas kultūras jēdziens sociālajā psiholoģijā	170
3. Valdošais pasaules uzskats	172
4. Organizācijas vērtības	173
5. Noteicošie uzvedības stili	174
6. Normas	175
7. Psiholoģiskais klimats	175
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	178
16. Lielās grupas. Masu psiholoģija	179
1. Kā lielā grupa atšķiras no mazās grupas?	179
2. Stihiski izveidojušās lielās grupas	179
3. Cilvēka uzvedība pūlī	181
4. Panika	182
5. Ar ko vadonis atšķiras no "masu" cilvēka?	182
Paškontroles uzdevumi un jautājumi	186
Jēdzienu skaidrojumi	188
Kursa apguves pārbaude. Prasības. Vērtēšana	194
Rakstiskajā pārbaudē iekļautie teorētiskie jautājumi	196
Ieteicamā literatūra	197

IEVADS

Skolotājam, strādājot ar skolēniem, viņu vecākiem, sadarbojoties ar skolas administrāciju, nākas izmantot daudzu psiholoģijas nozaru atziņas. Sociālā psiholoģija var skolotājam palīdzēt darbu padarīt efektīvāku, palīdzot rast atbildes uz daudziem jautājumiem, kas rodas darba procesā.

Psihe (grieķu val. – *psychē*) nozīmē dvēsele. Visos laikos domātāji un zinātnieki ir interesējušies par to, kas tad īsti ir dvēsele. Veidojoties uz senāku zinātņu bāzes, psiholoģija daudz ko ir aizguvusi no tām.

Psiholoģija ir zinātne par psihi attīstības un funkcionēšanas likumsakarībām, par cilvēku un dzīvnieku uzvedību. Tā pēta iedzimtības, organisma fiziskā stāvokļa un apkārtējās vides ietekmi uz psihi.

Kopumā pastāv ap 45–50 psiholoģijas nozarēm. Katrai nozarei ir savs pētījumu priekšmets, tā pēta kādu citu psihi aspektu. Psiholoģija ir jauna zinātne un tā visu laiku attīstās, tāpēc arī pašreiz notiek gan vairāku psiholoģijas nozaru saplūšana, gan jaunu nozaru rašanās.

Kā psiholoģijas *fundamentālās nozares* parasti tiek minētas vispārīgā, eksperimentālā, kognitīvā, attīstības, **sociālā** un **personības** psiholoģija. Pastāv arī *lietišķās psiholoģijas* nozares – klīniskā, organizāciju, juridiskā, sporta, darba, mākslas, kara, ekonomiskā, vides, veselības, zoopsiholoģijas u. c. nozares.

Šī mācību līdzekļa mērķis – dot ieskatu sociālās psiholoģijas pamatatzināšanās, kas varētu noderēt pedagogu darbā. Mācību līdzeklis paredzēts tālmācības un nepilna laika studiju studentiem zināšanu apguvei vienā no pedagogijas bakalaura studiju programmas priekšmetiem – sociālajā psiholoģijā.

Kursa apjoms atbilst pilna laika studiju programmas 32 mācību stundām. Mācību līdzeklī ietvertas sociālās psiholoģijas nozīmīgāko tematu vadlīnijas, kā arī paškontroles un pārbaudes uzdevumi.

Pilnvērtīgāka šā kursa apguve prasa studenta papildu darbu ar literatūru. Mācību līdzeklī dota bibliogrāfija, kas ietver gan autoru izmantoto, gan studentiem iesakāmo literatūras avotu nosaukumus. Gatavojoties eksāmenam, studentam vēlams izmantot *zinātnisko literatūru* par apgūstamo tēmu, populārzinātniskā literatūra izmantojama tikai kā papildus literatūra.

Par apgūto zināšanu izpratni un precizitāti varat pārliecināties, atbildot uz *jautājumiem zināšanu pārbaudei*. Ar kolēģiem pārrunājot izvirzītās *tēmas diskusijai*, gūsiet dziļāku izpratni par sociālās psiholoģijas pamatziņu pielietojamību skolā. Par to, kā un kādi sociālpsiholoģiskie fenomeni sastapti Jūsu personīgajā pieredzē, varēsiet pārdomāt, pildot *praktiskos uzdevumus*.

Strādājot tālmācības režīmā, students, pēc iepazīšanās ar mācību līdzeklī izklāstīto materiālu, ar pasniedzēju sazinās ar *e-pasta* starpniecību un izpilda tālāk izklāstītās prasības.

SOCIĀLĀ PSIHOLOĢIJA KĀ ZINĀTNE

1.

1. Sociālās psiholoģijas attīstības posmi.
2. Sociālās psiholoģijas priekšmets un definīcija.
3. Mūsdienu sociālās psiholoģijas svarīgākie akcenti, tās vieta izglītības sistēmā.
4. Sociālās psiholoģijas metožu vispārīgs raksturojums.

Mūsdienās sociālajā psiholoģijā ir izveidojušies vairāki veidi, kā tiek organizēts un pasniegts plašais informācijas materiāls, kas uzkrājies tās attīstības gaitā:

- ♦ Sociālajai psiholoģijai nozīmīgu tēmu un ideju izdalīšana dažādās zinātnēs (filozofijā, socioloģijā, psiholoģijā, etnogrāfijā, antropoloģijā, pedagoģijā u. c.).
- ♦ Iepriekšējo sociālās psiholoģijas un tai tuvo zinātņu nozaru izstrāžu analīze atsevišķās (pamatā Eiropas) valstīs. Visbiežāk tiek izmantoti Senās Grieķijas, Viduslaiku Eiropas, Francijas, Anglijas, Vācijas, Itālijas piemēri.
- ♦ Abu minēto pieeju savienojums, kur kā vienu no pasaulē izplatītākajiem darbiem var minēt grāmatu E. Aronsona un G. Lindzeja redakcijā "Rokasgrāmata sociālajā psiholoģijā". (*The Handbook of social psychology*. Ed. E. Aronson & Lindzei, 1954., 1968., 1985.)
- ♦ Paradīgu analīzes pieeja, ko piedāvā Krievijas zinātnieks P. Šihirevs (*Иллюзии II.*, 2000). Šī pieeja balstās uz sociālās psiholoģijas intelektuālā mantojuma analīzi, izvērtējot vēsturisko atziņu ieguldījumu, to ietekmi uz 20. gs. formulētajām sociālās psiholoģijas paradīgmām.
- ♦ Vēl viens iespējamais variants: hronoloģiska pieeja, virzoties no gadsimta uz gadsimtu.

Šajā grāmatā pārsvarā izmantosim pirmo veidu, jo sociālās psiholoģijas pamatatziņas pielietojumu skaidrosim ar piemēriem vienā zinātnē – pedagoģijā. Lai gūtu vispārīgāku priekšstatu par sociālās psiholoģijas kā zinātnes attīstību, nedaudz izsekosim arī tās vēsturiskajai attīstībai.

SOCIĀLĀS PSIHOLOĢIJAS ATTĪSTĪBAS POSMI

Sociālās psiholoģijas attīstībā parasti tiek izdalīti trīs tās attīstības posmi.

Pirmais posms – sociālpsiholoģisko zināšanu uzkrāšana filozofijas ietvaros (6. gs. p. m. ē.–19. gs. vidus).

Sociālās psiholoģijas pirmajā attīstības posmā cilvēki, kas nodarbojās ar sociālpsiholoģisko parādību analīzi, galvenokārt darbojās filozofijas ietvaros. Laikos, kad par zinātņi mūsdienu izpratnē nevarēja būt ne runas, psiholoģiskas atziņas izmantoja tikai daži cilvēki. Senajā Grieķijā, attīstoties oratora mākslai, tika izmantotas daudzas masu ietekmēšanas darbības. Šīs mākslas apraksti – faktiski sociālpsiholoģisko parādību analīzes sākumi – atrodami gan Platona un Aristoteļa darbos, gan citu seno domātāju darbos.

Cilvēkus vienmēr ir interesējis, ar kādiem līdzekļiem viens cilvēks vai cilvēku grupa var likt citam cilvēkam vai cilvēku grupai darīt vai nedarīt kaut ko noteiktu. Vēsturiski pirmais veids neapšaubāmi ir fiziskā piespiešana. Tād sekoja politiskā piespiešana, kas tika un tiek realizēta ar sociālo normu, likumu, tradīciju palīdzību, bet ir cieši saistīta ar draudiem lietot spēku. Protams, pastāv arī ideoloģiskais ietekmēšanas veids. Tas tiek realizēts kā psiholoģiskā, morālā un ideoloģiskā iedarbība, apelācija pie ētikas normām, personības goda, pienākuma, cieņas. (*Шухуев П., 2000*) Arī mūsdienu sociālie psihologi, meklējot atbildes uz aktuāliem jautājumiem, bieži izmanto pagātņes domātāju atziņas, kas palīdz izprast šī brīža sociālos procesus.

Otrais sociālās psiholoģijas attīstības posms – aprakstošās un empīriskās sociālās psiholoģijas periods (19. gs. vidus–20. gs. 20. gadi).

Šajā periodā notika sociāli psiholoģisko parādību izdalīšana īpašā problēmu grupā, pētījumu metožu un principu meklējumi. Parasti aprakstošās un empīriskās psiholoģijas rašanos datē ar 1859. gadu, kad divi vācu zinātnieki Lacarus un Šteintāls sāka izdot žurnālu "Tautu psiholoģija un valodniecība", kurā tika publicēts raksts "Ievads priedumi par tautību psiholoģiju".

Sociālās psiholoģijas veidošanā lielu ieguldījumu devis vācu psihologs Vilhelms Vunts (*Wundt W., 1832–1920*), kurš tiek uzskatīts par zinātniskās psiholoģijas pamatlicēju. Viņš mēģināja izveidot empīrisku, skaidrojošu, aprakstošu sociālpsiholoģisku teoriju. Jau 1863. gadā V. Vunts izteica ideju par to, ka līdzās eksperimentālajai psiholoģijai, kas pēta vienkāršos apziņas procesus, jāpastāv arī kultūrvēsturiskajai "tautas gara psiholoģijai", kuras

priekšmets būtu augstākie psihiskie procesi, kas pētāmi ar kultūras (mīti, tradīcijas, māksla, valoda u. c.) analīzes metodēm.

Otra aprakstošās psiholoģijas teorija bija masu psiholoģija. Šīs teorijas pamatlicēji bija franču sociologs Gabriels Tards (*Tarde G., 1843–1904*), franču sociālais psihologs Gustavs Le Bons (*Le Bonn G., 1841–1931*). Ja G. Tards uzskatīja, ka cilvēka sociālo uzvedību var izskaidrot ar atdarināšanas mehānisma palīdzību, tad G. Le Bons uzsvēra, ka laikmeta galvenā pazīme ir tā, ka indivīda apzinātas darbības vietā arvien biežāk parādās neapzināta darbība.

Trešā aprakstošās psiholoģijas pamatkonceptcija bija sociālās uzvedības instinktu teorija, kuras pamatlicējs ir angļu psihologs Viljams Makdūgals (*McDougall W., 1871–1938*). Viņš uzskatīja, ka cilvēka psihe nav "balta lapa". Cilvēkam piemīt dažādas iepriekš nosacītas tieksmes (instinkti), kuras ir jebkuru individuālu vai kolektīvu darbību vai domu galvenais objekts.

Līdz 20. gs. sākumam sociālā psiholoģija bija zinātne, kas savā darbībā izmanto praktiski tikai divas izpētes metodes: novērojumus un pārdomas jeb spriedumus par dabīgu, faktiski nekontrolējamu, procesu.

Laika gaitā sociālo psihologu tieksme pārņemt veiksmīgo dabas zinātņu pētījumu pieredzi bija tik stipra, ka attiecības starp teoriju un metodi pilnībā pārvērtās. Pārmaiņas bija tik dziļas, ka, piemēram, teorētiski spriedumi par kādu parādību tika uzskatīti par nepilnīgiem, otršķirīgiem. Par augstas kvalitātes kritēriju kļuva datu vākšana ar eksperimenta palīdzību.

Trešais zinātniskās sociālās psiholoģijas posms sākās 20. gs. 20. gados. Pateicoties amerikāņu filozofa un sociologa Dž. Mīda (*Mead G.*) un amerikāņu psihologa F. Olporta (*Allport F.*) pētījumiem, kuru rezultātā sociālajā psiholoģijā ienāca eksperiments un rezultātu matemātiskā apstrāde, sākās jauns posms sociālās psiholoģijas attīstībā. Viņu uzmanība galvenokārt bija pievērsta cilvēka uzvedībai mazajā grupā, grupas ietekmei uz cilvēka domāšanu, uzvedību, izjūtām, jaunrades spējām u. c. Tālākās grāmatas nodaļas sniegs ieskatu par to, ar ko mūsdienās nodarbojas sociālā psiholoģija.

SOCIĀLĀS PSIHOĻĢIJAS PRIEKŠMETS UN DEFINĪCIJA

Līdz pat 20. gs. vidum priekšmeta noteikšana maz uztrauca sociālos zinātniekus. Faktiski katrs sociālais zinātnieks varēja izveidot savu zinātni, nosakot tās sfēru ar savu personīgo izpratni par to, ko vajag, vai – ko ir

interesanti pētīt. Nepieciešamība noteikt pētījuma objektu rodas tad, kad rodas zināšanu diferencēšana, kad nepieciešams specializēt pētījumu metodes un pārvērst konkrēto zinātņi par patstāvīgu zinātņi nozari. Kamēr sociālā psiholoģija pēc sava priekšmeta nediferencējās no filozofijas, kā metodi izmantoja tikai novērojumu un spriedumu. Pēc satura galvenais pētāmais objekts bija attiecības "indivīds–sabiedrība", balstoties uz daudzveidīgiem šo attiecību modeļiem. Zinātnieku, kuri ar to nodarbojās, nebija daudz, un tie aktīvi darbojās arī valsts politiskajā dzīvē.

Līdz pat mūsu dienām psiholoģi mēģina noskaidrot jeb vienoties par vienu kopīgu sociālās psiholoģijas definīciju. Līdz šim tas nav izdevies. Visā pasaulē tiek atzīta G. Olporta izveidotā definīcija: *Sociālā psiholoģija ir disciplīna, kas pūlas saprast un izskaidrot, kā cilvēku domas, jūtas un uzvedību ietekmē faktiskā, iedomātā vai iespējamā citu klātbūtne.*

"The Penguin Dictionary of Psychology" sociālā psiholoģija definēta šādi: **Sociālā psiholoģija ir psiholoģijas nozare, kas koncentrējas uz jebkuru un visiem cilvēka uzvedības aspektiem, ieskaitot pašus cilvēkus un viņu attiecības ar citiem cilvēkiem, grupām, sociālajiem institūtiem un sabiedrību kopumā.**

Sociālā psiholoģija pēta indivīdu un grupu mijiedarbības cēloņus un procesus trijos līmeņos:

- ♦ individuālajā – attieksmes, vērtības, ieradumi, sociālais *Es*;
- ♦ starppersonību – saskarsme, sociālās lomas, mijiedarbība;
- ♦ grupu – lielās un mazās grupas, grupu dinamika. (*Psiholoģijas vārdnīca. G. Breslava red., 1999.*)

Sociālpsiholoģisko zināšanu uzkrāšana notika gan psiholoģijas, gan socioloģijas ietvaros. Reālā dzīvē psiholoģiskie un sociālie faktori, kas determinē cilvēka uzvedību, ir nedalāmi. Tos var atdalīt un analizēt tikai abstrakcijā. Jebkurā gadījumā viena no pusēm piedalās vai nu kā figūra, vai kā fons.

MŪSDIENU SOCIĀLĀS PSIHOĻĢIJAS SVARĪGĀKIE AKCENTI, TĀS VIETA IZGLĪTĪBAS SISTĒMĀ

Mūsdienu sociālā psiholoģija, pētot un analizējot notiekošo, īpašu uzmanību pievērš:

- ♦ **Situācijas nozīmībai.** Mēs visi esam savas kultūras un apkārtējās realitātes bērni. Lai arī kāda būtu cilvēku iepriekšējā pieredze un nodomi rīkoties, dažkārt situācija izraisa pavisam citu rīcību.
- ♦ **Personības nozīmībai.** Cilvēki paši lielā mērā veido savu sociālo pasauli.
- ♦ **Izziņas nozīmībai.** Cilvēki rīkojas dažādi bieži vien tādēļ, ka viņi citādāk domā. Sociālā realitāte – tas ir kaut kas tāds, ko cilvēks konstruē subjektīvi.
- ♦ **Sociālās psiholoģijas principu pielietojamības nozīmībai.** Mūsdienās sociālpsiholoģiskās koncepcijas un metodes ir atzītas un tām ir liela nozīme daudzās ļoti nozīmīgās mūsu dzīves izpausmēs – cilvēka psihiskā un fiziskā veselībā, juridiskā praksē, starptautiskās attiecībās, pedagogijā un daudz kur citur. (*Маўпец Д., 1997*)

Labs skolotājs visos laikos domājis ne tikai par to, kā metodiski labāk iemācīt savu priekšmetu, bet arī par to, kas traucē bērniem ne tik labi uztvert mācīto. Meklējot atbildi uz šo jautājumu, nepietiek tikai ar skolotāja rīcības analīzi, ir jāanalizē arī skolēnu darbība – viņu gatavība uztvert vielu, ilgstoši sekot tās izklāstam, viņu pašizjūta, pašvērtējums, motivācija. Vēriba jāpievērš attiecībām starp skolēniem klasē, skolā, situācijai viņa ģimenē. Sociālā psiholoģija pievērš uzmanību vides un situācijas ietekmei uz cilvēka rīcību, palīdz noskaidrot konfliktsituāciju cēloņus un meklēt to optimālus risinājumus. (Par to visu un daudz ko citu runāsim nākamajās nodaļās.)

SOCIĀLĀS PSIHOLOĢIJAS METOŽU VISPĀRĪGS RAKSTUROJUMS

Sociālajā psiholoģijā pastāv dažādi metožu klasifikācijas veidi. Krievijas zinātniece G. Andrejeva (*Андреева Г. М., 1999, 59. lpp.*) piedāvā visas sociālajā psiholoģijā lietotās metodes nosacīti iedalīt divās lielās grupās:

1. Pētījuma metodes:

- ♦ informācijas ievākšanas metodes (novērojums, kontentanalīze, aptaujas, intervijas, eksperiments, sociometrija);
- ♦ ievāktās informācijas apstrādes un interpretācijas metodes.

2. Iedarbības jeb korekcijas metodes.

Plašākā nozīmē jebkura empīriskā pētījuma veikšana nav iedomājama bez novērojuma veikšanas. Parasti **par novērojumu sauc indivīda psihisko īpatnību mērķtiecīgu pētīšanu, kas bāzējās uz viņa darbības**

fiksēšanu. Iespējams novērot tikai verbālu un neverbālu uzvedību, kas notiek konkrētā situācijā, nevis cilvēka mērķus, iekšējo dialogu, temperamentu, raksturu u. c.

Veicot novērojumus, ļoti svarīgi fiksēt tikai objektīvos faktus, nevis novērotāja interpretāciju par tiem. Novērotājam vienkārši jāfiksē tas, ko viņš redz un dzird, neizdarot nekādus secinājumus (piemēram, ja kāds smejas, psihologs atzīmē tikai pašu faktu, nesniedzot nekādu interpretāciju par to, kas varētu būt izraisījis šos smieklus. Tikai ar novērojuma palīdzību nevar noteikt, vai šie smiekli radās kā atbilde uz kaut ko jocīgu, vai tie ir sajūsmas, apmierinājuma, izsmiekla izrādīšana, nejaušība, neuroze vai vēlme noslēpt bailes no kaut kā.).

Kontentanalīze jeb **dokumentālā metode balstās uz dokumentu izpēti, darbības produktu analīzi.** Šīs metodes būtība – noskaidrot un novērtēt informācijas raksturu, ko satur indivīda rakstīti teksti vai mutiski sniegtie ziņojumi. Kontentanalīze ietver:

- ♦ pamatjēdzienu sistēmas noskaidrošanu;
- ♦ iegūto datu statistisko apstrādi.

Intervija – dialogs, kura laikā tiek iegūta noteikta informācija. Intervijas laikā tiek fiksētas atbildes un neverbālie signāli. Intervijas laikā svarīga ir izvēlēto jautājumu forma – tiem jābūt atvērtiem jautājumiem, lai intervējamais nejustos kā nopratināšanā.

Izšķir dažādu veidu intervijas:

- ♦ pēc intervijas dalībniekiem – individuāla vai grupas intervija;
- ♦ pēc mijiedarbības formas – brīvā, strukturētā, daļēji strukturētā.

Brīvās intervijas laikā intervētājs var patvaļīgi mainīt jautājumu struktūru, kārtību vai virzību, elastīgi reaģēt uz intervējamā emocijām. Protams, ja intervētājs aizmirst savu intervijas mērķi, tad nez vai viņam šīs intervijas laikā izdosies iegūt nepieciešamo informāciju.

Standartizētās intervijas laikā dialogs notiek pēc precīzi noteiktas shēmas, kas ir nemainīga visiem intervijas dalībniekiem. Ļoti svarīga ir intervētāja spēja neizrādīt ne savas emocijas, ne nogurumu. Šādas intervijas parasti izmanto kadru atlasē u. c. gadījumos, kad nepieciešams iegūto informāciju salīdzināt.

Daļēji strukturēto interviju laikā intervētājam ir tiesības nedaudz mainīt intervijas jautājumu kārtību, svarīgi, lai "obligātie" jautājumi tiktu uzdoti visiem intervējamajiem vienādā formā, bet "liekos" jautājumus var nedaudz mainīt, vadoties no situācijas.

Anketēšana – aptaujas veikšana ar iepriekš sagatavotas anketas palī-

dzību. Sastādot anketas, tiek ievēroti daudzi ļoti nozīmīgi "sīkumi", piemēram: anketai jābūt noformētai tā, lai daļa no iespējamām atbildēm uz vienu jautājumu neatrastos otrā lapas pusē; jautājumiem jābūt uzdotiem skaidri, nepārprotami; ja ir doti iespējamie atbilžu varianti, tad tiem jāaptver visas iespējas; anketa nedrīkst respondentu pārāk nogurdināt utt.

Eksperiments (lat. val. *experimentum* – mēģinājums) ir indivīda uzvedības motīvu izpētes un pārbaudes metode. Eksperiments no novērojuma atšķiras ar to, ka tas notiek iepriekš izplānotos apstākļos ar pētnieka aktīvu, stingri reglamentētu iejaukšanos situācijā. Eksperimentā parasti piedalās eksperimentālā grupa un kontrolgrupa. Piemēram, ja tiek eksperimentāli pārbaudīta kāda fakta ietekme uz cilvēku rīcību, tad eksperimentālās grupas cilvēki nonāk situācijās, kur ir šī fakta ietekme, viņu rīcība tiek fiksēta. Kontrolgrupas cilvēki arī nonāk tādās pašās situācijās, tikai nav šī fakta ietekmes. Līdz ar to tiek fiksēta kontrolgrupas cilvēku rīcība, ja nav šī fakta. Kontrolgrupa tiek veidota pēc iespējas līdzīga eksperimentālai grupai gan pēc dalībnieku dzimuma, vecuma, dzīves vietas, izglītības, nodarbošanās vai citiem būtiskiem aspektiem. Svarīgi, lai cilvēki, kas piedalās eksperimentā, nezinātu, vai tie pieder eksperimentālai grupai vai kontrolgrupai, jo dažreiz pats fakts, ka cilvēks piedalās eksperimentā, maina viņa rīcību. Kontrolgrupa nepieciešama, lai pārlicinoši konstatētu un pierādītu cēloņsakarību eksistēšanu vai neeksistēšanu. (Sīkāk par eksperimentiem, ko veikuši sociālie psihologi, tiks runāts citās nodaļās.)

Sociometrija (lat. val. *societas* – sabiedrība; *metreo* – izmēru) ir 20. gs. 30. gados Dž. Moreno (*Moreno J. L., 1890–1974*) izveidotā sabiedrības psiholoģiskā teorija un sociālpsiholoģiskais tests. Sociometrijas metode tiek izmantota, lai noteiktu starppersonību emocionālās attiecības grupā un ir kļuvusi par vienu no sociālās psiholoģijas pamatmetodēm. (Sīkāk par sociometrijas metodes lietošanu runāsim 12. nodaļā.)

Ievāktās informācijas apstrādes un interpretācijas metodes sociālajā psiholoģijā balstītas uz statistikas principu ievērošanu. Lai apstrādātu ar sociālpsiholoģiskām metodēm iegūtos rezultātus un tos interpretētu, ir nepieciešams izprast un ievērot daudzas statistikas pamatsakarības, pretējā gadījumā var sanākt tā, kā anekdotē par stārķiem un jauno pētnieku. Tā kā Latvijā dzimstība aizvien samazinās, tad jaunais pētnieks nolemj noskaidrot, kāpēc tas tā. Viņa uzmanību piesaista biologu konstatēts fakts – Latvijā ar katru gadu ligzdas vij arvien mazāk stārķu. Tātad – lūk, patiesais dzimstības samazināšanās iemesls! Lai novērstu šādas

situācijas rašanās iespēju, psihologi pamatīgi apgūst matemātiskās statistikas metodes, mācās interpretēt iegūtos rezultātus.

Iedarbības jeb korekcijas metodes. Sociālie psihologi pēta dažādu sociālpsiholoģisku parādību un procesu ietekmi uz cilvēka rīcību. Izmantojot šo pētījumu rezultātus, izstrādātas metodes, ar kuru palīdzību iespējams veikt sociālpsiholoģisku iedarbību uz atsevišķu indivīdu vai grupu. Bieži tas tiek izmantots reklāmas psiholoģijā.

Korekcijas metodes lieto tad, ja nepieciešams paaugstināt kāda cilvēka vai grupas darbības efektivitāti. Sociālie psihologi šādos gadījumos piedāvā nodarboties speciāli izstrādātos lietišķo māku, saskarsmes, personības izaugsmes sociālpsiholoģiskos treniņos, kuru laikā psihologa vadībā notiek korekcijas process.

Skolās arvien populārākas kļūst psihologu vadītās adaptācijas nodarbības pirmklasniekiem. Arī skolotāji labprāt darbojas personības izaugsmes grupās. Veiksmīgi darbojas arī grupas, kurās tiek apgūti stresa vadišanas paņēmieni, relaksācijas metodes, kuras pēc to apguves ikviens cilvēks var lietot patstāvīgi.

Visā pasaulē ir pazīstamas un veiksmīgi darbojas dažādas atbalsta grupas: tās ir atbalsta grupas vecākiem, kuri gaida bērniņu; vecākiem, kuru bērns ir pirmklasnieks; vecākiem, kuriem ir bērns ar speciālām vajadzībām. Daudzās skolās darbojas arī skolotāju atbalsta grupas, jo, runājot ar līdzīgā situācijā esošiem cilvēkiem, iespējams vieglāk rast risinājumus sasāpējušām profesionālām problēmām.

Zināmas arī anonīmo alkoholiķu, narkomānu un ar citām atkarībām sirgstošu cilvēku atbalsta grupas.

Kopsavilkums

Sociālās psiholoģijas attīstībā parasti tiek izdalīti trīs tās attīstības posmi – sociālpsiholoģisko zināšanu uzkrāšana politiskās filozofijas ietvaros 6. gs. p. m. ē. līdz 19. gs. vidum; aprakstošās un empīriskās sociālās psiholoģijas periods no 19. gs. vidus līdz 20. gs. 20. gadiem; zinātniskās sociālās psiholoģijas posms no 20. gs. 20. gadiem līdz mūsu dienām.

Sociālie psihologi nav vienojušies par vienotu sociālās psiholoģijas definīciju. Sociālā psiholoģija ir psiholoģijas nozare, kas koncentrējas uz jebkuru un visiem cilvēka uzvedības aspektiem, pievēršot uzmanību arī indivīda personības dažādiem aspektiem

un viņa attiecībām ar citiem cilvēkiem, grupām, sociālajiem institūtiem un sabiedrību kopumā.

Sociālā psiholoģija pēta indivīdu un grupu mijiedarbības cēloņus un procesus trijos līmeņos:

1. Individuālajā – attieksmes, vērtības, ieradumi, sociālais *Es*.
2. Starppersonību – saskarsme, sociālās lomas, mijiedarbība.
3. Grupu – lielās un mazās grupas, grupu dinamika.

Mūsdienu sociālā psiholoģija, pētot un analizējot notiekošo, īpašu uzmanību pievērš: situācijas nozīmībai; personības nozīmībai; izziņas nozīmībai; sociālās psiholoģijas principu pielietojamības nozīmībai.

Sociālajā psiholoģijā lietotās metodes nosacīti var iedalīt divās lielās grupās:

1. Pētījuma metodes: informācijas ievākšanas metodes (novērojums, kontentanalīze, aptaujas, intervijas, eksperiments, sociometrija) un ievāktās informācijas apstrādes un interpretācijas metodes.
2. Iedarbības jeb korekcijas metodes.

Paškontroles uzdevumi un jautājumi



Atzīmējiet, kuri no dotajiem apgalvojumiem ir pareizi, kuri neprecīzi formulēti vai nepareizi!

1. Sociālās psiholoģijas pirmsākumi meklējami Renē Dekarta dzīves laikā.
2. Sociāli psiholoģisko parādību izdalīšana īpašā problēmu grupā, pētījumu principu un metožu meklējumi tika uzsākti 18. gs. beigās.
3. Par zinātniskās psiholoģijas pamatlicēju tiek uzskatīts vācu psihologs V. Vunts.
4. Sociālās psiholoģijas mūsdienu posms sākās 19. gs. 20. gados.
5. Sociālā psiholoģija pēta indivīda un grupu mijiedarbības cēloņus un procesus.
6. Priekšlaicīga secinājumu izdarīšana netraucē objektīvi veikt novērojumu.
7. Intervija – dialogs, kura laikā tiek iegūta noteikta informācija.
8. Novērojums no eksperimenta atšķiras ar to, ka tas notiek iepriekš izplānotos apstākļos ar pētnieka aktīvu iejaukšanos situācijā.
9. Sociometrijas metode tiek izmantota, lai noteiktu starppersonību emocionālās attiecības grupā.
10. Korekcijas metodes sociālajā psiholoģijā tiek izmantotas, lai palīdzētu indivīdam adaptēties konkrētajā vidē.

2. PERSONĪBA SOCIĀLAJĀ PSIHOLOĢIJĀ

1. Personības jēdziens.
2. *Es* koncepcija.
3. Personības socializācija.

PERSONĪBAS JĒDZIENS

Vārds "personība" ir cēlies no latīņu valodas – *persona*. Sākotnēji šis vārds apzīmēja maskas, ko lietoja aktieri sengrieķu drāmas izrādēs un norādīja uz komisko vai traģisko figūru lugas darbībā. Ikdienas dzīvē cilvēki parasti spriež par personību pēc ārējām iezīmēm, tādām kā simpātiskums, prasme uzvesties sabiedrībā, popularitāte, fiziskā pievilcība u. c. Pildot lomas, kuras ir saistītas ar apkārtējiem, indivīdam izveidojas noteikts sociālais tēls. Var dzirdēt izteikumus: "Pēteris – lieliska personība", "Silvija – nepatīkama personība".

Personība var tikt aplūkota arī kā individualitātes spilgtāko un redzamāko rakstura īpašību kopums. Tādā gadījumā par cilvēku tiek teikts, ka viņš ir "komunikabla personība" vai arī "kautrīga personība". Ar to tiek pasvītrots, ka sabiedriskums vai kautrīgums ir visraksturīgākās īpašības. Pēc šiem piemēriem redzam, ka par personības būtību tiek uzskatīts sociālais iespaids, kādu indivīds atstāj uz apkārtējiem, mijiedarbojoties skaarsmē. Diemžēl šādi izprotot personību, no redzes loka pazūd tas, ka cilvēks var uzvesties dažādi, atkarībā no situācijas.

Psihologi, kuri pēta personību, neizmanto šo jēdzienu ar vērtējošu nozīmi, t. i., nedala labas un sliktas personības. Teorētiski ir devuši personībai dažādas definīcijas. Tās analizējot, var izdalīt kopīgas nostādnes.

- ♦ Lielākajā daļā tiek pasvītrotas individualitātes vai individuālo atšķirību nozīme. Personībā tiek izceltas tās īpašības, pateicoties kurām cilvēks atšķiras no visiem pārējiem, tātad individuālās atšķirības.
- ♦ Lielākā daļa personības definīciju pārstāv kādu hipotētisku struktūru vai organizāciju. Indivīda uzvedība, kuru ir iespējams novērot, daļēji tiek aplūkota kā organizēta vai integrēta personībā.

- ♦ Lielākajā daļā personība tiek aplūkota saistībā ar indivīda dzīves vēsturi vai attīstības perspektīvām. Personība tiek raksturota evolūcijas procesā kā iekšējo un ārējo ietekmes faktoru subjekts, ietverot ģenētiskos un bioloģiskos priekšnosacījumus, sociālo pieredzi un mainīgos apkārtējās vides apstākļus.
- ♦ Personība tiek parādīta ar tādiem raksturojumiem, kas ir samērā nemainīgi un pastāvīgi laikā un mainīgās situācijās, personība nodrošina nepārtrauktības izjūtu laikā un apkārtējos apstākļos. (pēc *Hjelle L. A., Ziegler D. J., 1997.*)

Katra no teorijām akcentē kādu noteiktu personības aspektu, un tāpēc pretrunas starp teorijām bieži vien ir tikai šķietamas. Katrā no tām ir sava dziļa, objektīva patiesība, diemžēl kopējās zinātnes līmenī šī patiesība ir tikai daļēja. (*V. Reņģe, 1999.*)

Atkarībā no autora pamatpieņēmumiem rodas dažādi priekšstati par personību, par tās virzošajiem spēkiem un struktūru. Cilvēkam dzīvojot konkrētajā sabiedrībā, apgūstot un savdabīgi pārstrādājot sociālo pieredzi, veidojas un attīstās personība. Katrai personībai piemīt sociāli tipisks – kas raksturīgs visiem konkrētās sabiedrības locekļiem, un sociālās iezīmes, īpašības, kas veidojušās cilvēka dzīves ceļā. Personības atsevišķās iezīmes var laika gaitā mainīties, taču personības kodols, relatīvi stabils psihisko īpašību kopums, saglabājas visu cilvēka mūžu gan jaunībā, gan pusmūžā, gan vecumā.

Turpinās diskusijas, no kura brīža var sākt runāt par cilvēku kā par personību. Tāpat kā definīcijās, arī šeit atbildes var būt dažādas. Vieni uzskata, ka cilvēks ir personība jau no dzimšanas, citi – ka tad, kad cilvēks dzīvē ir kaut ko nozīmīgu sasniedzis. **Psiholoģijā par personību visbiežāk tiek uzskatīts jebkurš cilvēks, kas spēj apzināti vadīt savu darbību, kontrolēt savu rīcību.** Daži psihologi uzskata, ka personība piedzimst divreiz. Otrreizējā personības dzimšana notiek pusaudža gados, kad izveidojas apzinīga personība ar savu personisko vērtību sistēmu.

Personības psiholoģijā biežāk tiek minēta G. Olporta definīcija.

Personība – dinamiska organizācija individuālās psihofiziskās sistēmas ietvaros, kura nosaka tai raksturīgo uzvedību un domāšanu. (*Allport G. W. pēc Hjelle L. A., Ziegler D. J., 1997.*)

Lielākā daļa mūsdienu psihologu ir vienprātīgi, ka cilvēka personības veidošanās ir nesaraujami saistīta ar viņa apziņas attīstību, ar pašapziņas veidošanos, ar cilvēka *Es* rašanos.

ES KONCEPCIJA

Cilvēki dažādos vecumos ik pa brīdim domā – kas es esmu, cik labi es sevi pazīstu, kā šīs domas ietekmē mani un manu darbību. Uz jautājumu, kas es esmu, kāds es esmu? – katrs varētu atbildēt daudzus variantos. Varētu raksturot savu izskatu un norādīt uz individuālām iezīmēm – "Es esmu tumšmatis", "Es esmu neliela auguma", "Es esmu godīgs", "Es esmu komunikabls un dzīvespriecīgs", vai arī norādīt uz savu piederību kādai grupai, vai raksturot savu sociālo statusu, piemēram, "Es esmu latvietis", "Es esmu sieviete (vīrietis)", "Es esmu māte (tēvs)", "Es esmu ticīgs", "Es esmu draugs" u. c.

Vairāki psiholoģijas teorētiķi, tādi kā Z. Freids (*Freud S.*), A. Adlers (*Adler A.*), Ē. Eriksons (*Erikson E.*), K. Rodžerss (*Rogers C.*), K. Levins (*Lewin K.*), V. Džeimss (*James W.*), R. Bērns (*Burns R.*), Č. Kuli, H. Mīds (*Mead H.*) izstrādājuši shēmas *Es* koncepcijas veidošanās procesam.

Fenomenoloģiskās psiholoģijas ietvaros K. Rodžerss norāda, ka tas, kā indivīdu zīdaiņa vecumā un agrā bērnībā novērtē apkārtējie cilvēki, ir cilvēka pozitīvas vai negatīvas *Es* koncepcijas pamatā. *Es* struktūra veidojas mijiedarbībā ar apkārtējo vidi, *nozīmīgajiem citiem*, t. i., vecākiem, māsām un brāļiem un citiem radniekiem. Līdz ar to, kā bērns kļūst sociāli uztverošāks, attīstās viņa kognitīvās un perceptīvās spējas, viņa *Es* koncepcija kļūst diferencētāka un sarežģītāka.

***Es* koncepcija ir relatīvi pastāvīga, vairāk vai mazāk apzināta priekšstatu sistēma par sevi, savām attiecībām ar citiem cilvēkiem un dažādiem dzīves aspektiem un vērtībām; šo priekšstatu sistēmu mēs pārdzīvojam kā neatkārtojamu veselumu.**

Katram cilvēkam ir svarīgi, lai viņu mīlētu un pieņemtu citi. Pēc K. Rodžersa, vajadzība pēc pozitīvas uzmanības ir *Es* koncepcijas veidošanās pamatā. Cilvēks jau bērnībā cenšas rīkoties tā, lai par viņu labi atsauktos, lai būtu apmierināta vajadzība pēc pozitīvās uzmanības. Visbiežāk vecāki labi izturas pret bērna pozitīvo uzvedību, un bērns saprot, ja viņš uzvedīsies vēlamā veidā, viņš saņems pozitīvo uzmanību, pretējā gadījumā – nē. Tā veidojas *nosacītā pozitīvā uzmanība* vai *vērtības nosacījumi*, kuru pamatā

ir princips: "Es tevi mīlēšu, cienīšu un pieņemšu tikai tādā gadījumā, ja būsi tāds, kādu es tevi gribu redzēt." Nosacītā pozitīvā uzmanība nozīmē to, ka bērns saņem uzslavu, uzmanību un atzinību tikai par to uzvedību, kuru no viņa sagaida nozīmīgie citi, sevišķi vecāki. Nosacītā pozitīvā uzmanība ir izplatīta dažādos cilvēku savstarpējo attiecību veidos, par kaut ko vienu cilvēkam tiek sniegts atbalsts un par kaut ko citu – nē. Tas, kā cilvēks sāk novērtēt savu vērtību – pašvērtējums, ir atkarīgs no tā, kā viņš izpilda prasības, kuras viņam izvirza citi. Šāda nosacītā pozitīvā uzmanība rada to, ka vienās attiecībās cilvēks izjūt savu vērtību, bet citās – nē.

K. Rodžerss apgalvo, ka *nosacītā vērtība* traucē bērnam veidoties par pilnvērtīgi funkcionējošu personību, jo bērns cenšas atbilst tikai citu standartiem, bet nevis noteikt pats, par ko viņš grib kļūt, un tad censties to īstenot. Šādos apstākļos bērns vērtē sevi kā personību tikai no to darbību, domu un jūtu aspekta, kuras saņem atzinību un atbalstu. *Beznosacījumu pozitīvā uzmanība*, kas nozīmē, ka cilvēku pieņem un ciena tādu, kāds viņš ir, t. i., bez jebkādiem nosacījumiem "ja", "vai", "un", un kas ir pamatā pozitīvas *Es* koncepcijas veidošanās procesam.

Visas savstarpējās attiecības ar citiem cilvēkiem un attieksme pašam pret sevi veidojas uz *Es* koncepcijas pamata, kas ietver trīs savstarpēji saistītus aspektus:

- ♦ **Es tēls.** To veido cilvēka priekšstats par savu ārējo izskatu, personības īpašībām, intelektuālajām spējām, vietu sociālajās grupās.
- ♦ **Emocionālā attieksme pret Es tēlu**, ieskaitot pašvērtējumu. Priekšstats par *Es* tēlu izraisa noteiktas izjūtas par sevi, kuru rezultātā rodas lielākā vai mazākā mērā izteikta pašcieņa un pašmīlestība. Vienlaikus ar emocionālo attieksmi pret savu *Es* tēlu veidojas arī pašvērtējums, kas raksturo cilvēka apmierinātību gan ar sevi kopumā, gan arī ar atsevišķām īpašībām, spējām un uzvedību.
- ♦ **Es izpausme uzvedībā.** *Es* tēls, emocionālā attieksme un pašvērtējums nosaka cilvēka uzvedību. Ja pašvērtējums ir pozitīvs, tad cilvēks rīkojas pārliecināti, ir drošs, sagaida veiksmi, spēj iemantot citu cieņu un sevi pilnveidot.

Pašā vispārīgākajā veidā psiholoģijā ir pieņemts izdalīt divus *Es* koncepcijas veidus – *reālo* un *ideālo*. Kā norāda pētnieki, tas nebūt nenozīmē, ka koncepcija ir reālistiska, galvenais ir personības priekšstati par sevi pašlaik, šobrīd. Ideālais *Es* ir katra vēlamais *Es*. Ideālais *Es* ietver sevi to, kādu cilvēks redz sevi savā iztēlē, – līdzsvarotais *Es*, bagātais *Es*, mīlošais *Es*, mīlētais *Es* utt. Tas ietver sevī arī to, kāds cilvēks negrib kļūt –

bezdarbnieks *Es*, slimais *Es*, mācībās atpalikušais *Es*, neveiksminieks *Es*.

Ideālais *Es* motivē cilvēku sasniegt dzīvē noteiktus mērķus un lielā mērā nosaka arī to, kāpēc izvēlas uzturēt draudzīgas attiecības ar vieniem cilvēkiem un izvairās no citiem. Reālā un ideālā *Es* koncepcija parasti atšķiras, un šīm atšķirībām var būt gan pozitīvas, gan negatīvas sekas. Pretrunas koncepcijās var kļūt par pamatu nopietnam iekšējam konfliktam, ko lielā mērā nosaka pretrunu izteiktība un personības iekšējā interpretācija, kas sevišķi izpaužas pusaudžu un jauniešu vecumā. (Maļepec D., 1997)

Globālo, personīgo *Es* (*Self*) **Viljams Džeimss** aplūko kā divpusēju veidojumu, kurā apvienojas *Es – apzinošais* un *Es kā objekts* (*Me*). Tās ir divas viena veseluma puses, kas vienmēr eksistē vienlaicīgi. V. Džeimss izdala četras *Es kā objekts* komponentes un nosauc tās nozīmīguma secībā:

- ♦ garīgais *Es*;
- ♦ materiālais *Es*;
- ♦ sociālais *Es*;
- ♦ fiziskais *Es*.

Cilvēki var paši sev izvirzīt mērķus, kas saistīti ar dažādiem *Es* koncepcijas komponentiem, kā arī novērtēt dzīves notikumus atkarībā no šiem mērķiem. No tā izriet *V. Džeimss postulāts: Cilvēka pašvērtējums atkarīgs no tā, par ko indivīds ir gribējis kļūt, kādu stāvokli gribējis ieņemt šajā pasaulē, tas ir personīgo veiksmju un neveiksmju atskaites punkts.*

V. Džeimss izveidoja pašvērtējuma formulu:

$$\text{pašvērtējums} = \frac{\text{veiksme}}{\text{pretenziju līmenis}}$$

Pētījumā, kura mērķis bija noskaidrot, kā atšķiras 7 un 14 gadīgu bērnu *Es* koncepcija, tika savākti 320 bērnu sacerējumi, kuru nosaukums bija *Es*. Iegūtā materiāla analīze ļāva izdalīt 30 kategorijas, kuras bērni izmantoja sevis aprakstīšanas procesā. Vecākiem bērniem samazinājās šādu kategoriju nozīme:

- ♦ ārējais izskats;
- ♦ vispārīgas ziņas un identitāte (dzimums, rase, utt.);
- ♦ draugi un paziņas;
- ♦ ģimene un radnieki;
- ♦ mantas, kas pieder bērnam.

Tai pašā laikā pieaugu tādu kategoriju nozīme, kā:

- ♦ apkopjošas personīgas īpašības;
- ♦ noturīgas uzvedības īpatnības (atšķirīgums no citiem – dejošana, sportošana utt.);
- ♦ virzība;
- ♦ intereses un aizraušanās;
- ♦ pārlicības un vērtību orientācija;
- ♦ attieksme pret sevi;
- ♦ attieksme pret pretējā dzimuma pārstāvjiem;
- ♦ sevis salīdzinājums ar citiem cilvēkiem;
- ♦ citas idejas un fakti.

Pētījums parādīja, ka pieaugot paaugstinājās bērnu spēja abstraktāk un dziļāk izteikt spriedumus par sevi. Jaunākiem bērniem sevis aprakstā bieži parādās egocentrisms, bet pusaudži apzinās nepieciešamību ņemt vērā arī apkārtējo viedokli. Vecākie skolēni dažkārt sevis aprakstā iekļauj arī citu paustu negatīvu viedokli par sevi, bet jaunākajiem tas nav raksturīgs.

"Es" koncepcija ir cilvēka identitātes būtiska sastāvdaļa. Identitāte nosaka piederību pie kādas sociālas grupas – dzimuma, rases, tautības, profesijas utt.

Es koncepcija veidojas noteiktas kultūras ietvaros. Rietumu kultūra vairāk atbalsta individuālisma veidošanos ar tai raksturīgajām vērtībām. Grāmatas un filmas izceļ individuālistus – varoņus, kas cīnās par savām vai kāda cita interesēm vieni, paļaudamies tikai uz savu *Es* spēku. Bieži izskan: "Neesi atkarīgs no tieksmes iegūt citu atbalstu, neesi atkarīgs no mīlestības, no pieķeršanās citiem!" Spēja būt patstāvīgam, neatkarīgam, brīvam šajā kultūrā tiek uzskatīta par vienu no augstākajām vērtībām. Psihoterapeits F. Perls raksturo individuālismu Rietumu psiholoģijā ar teicienu: "Es nodarbojos ar savām lietām, bet jūs – ar savām. Es šajā pasaulē neesmu tādēļ, lai apmierinātu jūsu gaidas, bet jūs neesat tādēļ, lai apmierinātu manas."

Austrumu kultūrās augstāk tiek vērtēta grupas vienotība. Cilvēki vairāk rūpējas par ģimenes, darba grupas mērķiem un labklājību. Grāmatās un filmās tiek slavināta cīņa pret egoismu, spēja rēķināties ar citu interesēm, uzsverot, ka cilvēkam jāpilda savi pienākumi pret citiem. Valstīs, kur ir bargāki klimatiskie un sociālekonomiskie apstākļi, kolektīvisms nodrošina izdzīvošanu un identitāti. Šajās kultūrās patstāvība nozīmē nevis "darīt savu, glābt sevi", bet gan – "darīt to, ko vajag, kas nepieciešams visiem". Austrumu kultūrās sabiedriskās saistības nosaka cilvēka uzvedību un viņa *Es* izjūtu.

Tātad kultūrvidē, kurā cilvēks aug, ietekmē *Es* koncepciju; mainoties vecumam, videi, savstarpējām attiecībām, tā mainās. Līdz ar to *Es* koncepcijas saturs lielā mērā ir socializācijas procesa produkts.

PERSONĪBAS SOCIALIZĀCIJA

Cilvēks piedzimst kā bioloģiska būtne, bet jau no pirmajām dienām viņam apkārt ir citi cilvēki, viņš tiek iekļauts dažāda veida mijiedarbībā, līdz ar to viņš ir arī sociāla būtne. Savu pirmo saskarsmes pieredzi cilvēks iegūst, vēl pirms viņš sāk runāt. Par sociālu indivīdu, personību un individualitāti cilvēks kļūst, iegūstot noteiktu subjektīvu sociālo pieredzi, kontaktējoties ar citiem, esot dažādās sociālās attiecībās. Tas nenozīmē, ka notiek mehāniska pārdzīvotās un novērošanas ceļā iegūtās sociālās pieredzes uzkrāšana. Pieredzes iegūšana ir subjektīva – vienu un to pašu sociālo situāciju dažādi cilvēki var uztvert atšķirīgi un no tās iegūt atšķirīgu pieredzi.

Sociālā pieredze, kas ir pamatā socializācijas procesam, tiek ne tikai subjektīvi uzkrāta, bet arī aktīvi pārstrādāta. Tās ir pamatā diviem pretējiem procesiem – socializācijai un individualizācijai.

Socializācija – process, kurā indivīds apgūst zināšanas, uzvedības modeļus, sociālās normas un vērtības, jūtas, kas nepieciešami viņa veiksmīgai funkcionēšanai pastāvošajā sabiedrībā.

Socializācijas process noris visu mūžu. Tā analizē iespējamās vismaz trīs pieejas: biogēnētiskā (sociobioloģija, sociālais darvinisms), psihogēnētiskā (Ž. Piažē, Ē. Eriksons) un sociogēnētiskā (I. Kons, V. Verhovins). Sociogēnētiskajā pieejā tiek akcentēti sociālie faktori kā personības attīstības determinanti, indivīda sociālās programmas veidotāji, cilvēka sociālās uzvedības matricēs noteicēji. Uz mūsdienu sociogēnētisko pieeju socializācijas stadiju noteikšanā iespaidu ir atstājusi Ē. Eriksona koncepcija, jo neizbēgami cilvēka sociālās programmas veidošanās pamatā ir cilvēka psihiskā attīstība. Arī šajā pieejā socializācijas procesā tiek izdalītas astoņas stadijas.

1. Pirmslomu stadija (līdz 3 gadu vecumam).

Galvenie socializētāji ir bērna vecāki vai personas, kas tos aizstāj. Bērns

saprot, ka ir atsevišķa būtne, ka ārpusaules objekti eksistē neatkarīgi no tā, vai viņš to uztver vai nē, iegūst spēju paturēt atmiņā priekšmetu tēlus, apzinās sevi kā darbības subjektu, sāk ar gribas palīdzību kontrolēt savu uzvedību. Vecāki rada koordinātes bērna uzvedībai telpā un laikā, kā arī nosaka uzvedības sociālos parametrus, ko drīkst, ko ne, kas ir labi un kas ir slikti, primārās sociālās normas. Bērns iemācās runāt, apgūst zīmes un simbolus, ja vecāki ir saprotoši un taktiski, bērnā veidojas patstāvības un neatkarības izjūta. Sociālā apmācība notiek netiši, bērnam atdarinot pieaugušos.

2. Lomu un statusu uzspiešanas stadija (3–5 gadi).

Šajā stadijā bērns eksperimentē ar savām iespējām, kustībām, darbību. Bērna galvenā nodarbošanās ir spēle, viņš izmēģina un piemēro spēlē dažādas pieaugušo lomas. Bērns atdarina apkārtējos pieaugušos. Viņš pilnībā apgūst ģimenes saskarsmes stilu, veidojas pirmā referentā grupa – grupa, uz kuras normām un vērtībām viņš orientē savu uzvedību, – "savējie". Rodas uzvedības un saskarsmes stereotipi. Bērnam palielinās pazīstamo simbolu, zīmju un nozīmju kopums, uzvedība kļūst daudzveidīgāka. Šajā laikā sāk veidoties sirdsapziņa, attīstās apzinātas atbildības, sociālās salīdzināšanas, sociālās apmaiņas (es tev – tu man) vienkāršākās formas un iemaņas.

3. Lomu repertuāra stadija (5–7 gadi).

Šis ir aktīvs mācīšanās laiks. Bērns aktīvi apgūst tās iemaņas, kas nepieciešamas dzīvei pieaugušo sabiedrībā – prasmi sadarboties ar citiem, sacensties. Arī šajā stadijā spēle ir vadošā darbība. L. Vigotskis (*Выготский Л. С.*) to nosauc par "patvaļas un brīvības valstību", bet E. Klapareds uzsver, ka spēle nav nekas cits kā fantāzijas īstenošana; pat tad, kad bērns atdarina, viņš to dara spēles veidā.

Bērna uzvedībai ir raksturīgi divi repertuāri – spēļu repertuārs un vecāku uzspiestās uzvedības formas, kuru starpā nereti pastāv pretrunas. Bērnam augot, spēle attīstās līdz sižetiskai lomu spēlei, ko D. Eļkoņins (*Эльконин Д. Б.*) raksturo kā patvaļīgas uzvedības skolu. D. Eļkoņins uzsver, ka apgūstot spēlē normas, kas ir cilvēku savstarpējo attiecību pamatā, tā kļūst par morāles skolu, un nevis priekšstats, bet gan darbībā.

Spēlējot dažādas lomu spēles (ģimēni, skolu, ārstus, veikalniekus, frizierus utt.), bērns sagatavojas iespējamiem uzvedības veidiem, dzīvei nepieciešamajām lomām, mācās analizēt savu darbību, kontrolēt savas acurīkļa vēlmes, paskatīties uz situāciju no otra viedokļa, sadarboties ar citiem.

Paplašinās bērna referento grupu diapazons (kaimiņi, draugi), veidojas savs draugu pulciņš pagalmā vai bērnudārzā. Parādās jauna sociālās uzvedības kvalitāte – izvēlīgums, bērns pats izvēlas, ko gērbt mugurā, ko spēlēt, ar ko draudzēties.

4. Lomu un statusu institucionalizācijas sākuma stadija (7–16 gadi).

Socializācija norisinās dažādās sociālās institūcijās un neformālās apvienībās. Ja iepriekšējās stadijās galvenais socializācijas institūts ir ģimene un citiem bērniem varbūt arī bērnudārzs, tad šajā periodā parādās jauns socializācijas institūts – skola. Bērns iegūst jaunu sociālo statusu – skolēns. Vadošā darbība viņa dzīvē kļūst mācīšanās, kas ir saistīta ar pieaugušo mērķtiecīgi organizētu sociālās pieredzes apgūšanu. Bērna dzīvē parādās jauni cilvēki – skolotāji un skolas biedri, viņa dzīve norisinās ne tikai mikrovidē, bet arī makrovidē, plašākā sociālā un kultūras kontekstā.

Sociālie psihologi (*Stephan C. W., Stephan W. G., 1990., Carlson N. R., 1990.*) uzskata, ka skola nodrošina svarīgu "socializācijas tiltu" starp ģimeni un nākotnes profesionālo vidi. Skola vairāk nekā ģimene uzsver to vērtību un normu, uzvedības etalonu un spēju nozīmi, kas būs vajadzīgas darba vietā, tādu kā augsts intelekts, izdarīgums, punktualitāte, paškontrolē, spēja sadarboties un sacensties, erudīcija utt. Skolā indivīds vairāk saskaras ar vēlamā, nepieciešamā (obligātā) un uzspiestā sfērām, apjēdz to atšķirības. Viņš realizē formalizētas, laikā un telpā fiksētas, normatīvi uzdotas uzvedības formas (stundu saraksts, mācību priekšmetu un skolotāju maiņa, kabinetu sistēma, skolas dežūras un pašapkalpošanās utt.). Skolēns mācās izvēlēties savu rīcību no daudziem iespējamiem variantiem, pieņemt patstāvīgus lēmumus un uzņemties atbildību par tiem, iepazīst institūtu kontroli un to, ka ir jāatbild par savu rīcību.

Jau pirmskolas vecumā vienaudžu un draugu klātbūtne bērna dzīvē kļūst par objektīvu nepieciešamību, vēl izteiktāka šī vajadzība kļūst pusaudžu un jauniešu vecumā, kad draugi bieži vien iemanto lielāku autoritāti nekā skolotāji un vecāki. Tur viņš jūtās kā līdzīgs starp līdzīgiem, var sacensties un salīdzināt sevi ar citiem. Bieži vien sevis salīdzināšana ar pieredzējušiem pieaugušajiem – vecākiem, skolotājiem – ir traumējoša, arī pieaugušie vērtē kritiski, pašvērtējums pazeminās, vai arī pašvērtējums ir pretrunā ar sociuma vērtējumu.

Vajadzība pēc cieņas ir viena no fundamentālākajām personības vajadzībām. Pusaudzim ir nepieciešama atzīšana un cieņa, viņš nespēj izturēt

nepārtrauktus aizrādījumus un kritiku, H. Selje (*Selye H., 1974.*) to uzskata par spēcīgāko stresoru, kas katru darbu padara nevēlamu un rada personības diskomforta izjūtu. Personība šādu stāvokli nespēj izturēt ilgi, nevar nemeklēt izeju no šīs situācijas, viņa pašvērtējumam ir jāatrod atbalsts apkārtējos. Viens no izplatītākajiem paņēmieniem ir, ka pusaudzis atrod grupu, kuras pašvērtējums atbilst viņam, vai pat ir zemāks. Šādā vidē pusaudzi ciena, viņš apmierina vajadzību, iegūst komforta izjūtu no piederības grupai, bet diemžēl bieži vien šī grupa ir ārpus skolas un ir asociāla. Pozitīvi, ja šai grupai ir sabiedrības normām atbilstoša vērtību sistēma. Vienaudžu grupā ir psiholoģiski vieglāk apspriest "kutelīgos" jautājumus (piemēram, par dzimumnobriešanu, attiecībām ar pretējo dzimumu, mīlestību, seksu, vecāku un skolotāju autoritāti un kompetenci). Draugi ir tie, kuri uzklausa, saprot un emocionāli atbalsta, jo pasauli uztver līdzīgi. Vienaudžu vidū risinās pirmie nopietnie konflikti un ir jāmācās tos risināt.

Šajā stadijā cilvēks apgūst ar vecumposmu un dzimumu saistītās lomas, konkrētajai sabiedrībai raksturīgās sociālās normas un vērtības, saskarsmes iemaņas, veido savu pasaules uzskatu.

5. Dzīves ceļa vektora meklēšanas un sākotnējās izvēles stadija (16–18 gadi).

Kā atzīmē Ē. Eriksons, agrā jaunība ir neatkarības iekarošanas un jaunās identitātes atrašanās laiks. Lai kļūtu par pieaugušu, jauniešiem ir "jāizrauj saknes" no vecāku ģimenes; viņam, no vecākiem fiziski un emocionāli atkarīgam, ir jāpārņem par personību, kura pati patstāvīgi plāno un dzīvo savu dzīvi. Personīgā sociālā pieredze vēl ir neliela, bet jauniešiem negrib, ka viņam diktē, saka priekšā, ko un kā darīt, līdz ar to viņš konfrontē.

Būtiska šī socializācijas posma iezīme ir negatīvisms – visu veco autoritāšu (vecāku, skolotāju u. c.) noliegšana, kategorisms vērtējumos un rīcībā, jaunības maksimālisms, kas izraisa sociālos konfliktus un lomu konfrontācijas, ko pavada vērtību un normu haoss, kurā jauniešiem mēģina atrast ceļu ar savu draugu palīdzību, risinot bezgalīgas sarunas par satraucošajiem tematiem.

Agrās jaunības posmā veidojas personības virzība uz kādām noteiktām sociālajām vērtībām – profesionālie sasniegumi, intīmā saskarsme, materiālais komforts, vara u. c., nostabilizējas pasaules uzskats un individuālais dzīves stils, morālais tēls un nacionālā pašapziņa. Jauniešiem izvēlas tieši sev atbilstošu vietu sabiedrības sociālo statusu un lomu sistēmā.

6. Bāziskās sociāli ekonomiskās institucionalizācijas stadija (18–25 + 5 gadi).

Tas ir laiks, kad cilvēks no fantāzijām par savu kā pieaugušā dzīvi pāriet uz projektu praktisku realizēšanu. Ap divdesmit gadiem personības pozitīvais jaunveidojums pēc Ē. Eriksona ir spēja nodibināt patiesas, intīmas attiecības ar citiem cilvēkiem, uz kuru pamata var uzturēt ciešas draudzīgas attiecības un nodibināt ģimeni. Jaunietis izvēlas dzīves un profesionālo ceļu, ģimenes partneri, ko no viņa arī sagaida sabiedrība. Sākas tā saucamais "jādara" posms. Sabiedrība tradicionāli sagaida, ka jaunais vīrietis veidos veiksmīgu karjeru un nodrošinās ģimeni, sieviete apgūs profesiju, veidos ģimeni un dzemdēs un rūpēsies par bērniem. Sākas "sociālā kristalizācija" – personība cieši saaug ar kādu sociālo vidi, no nejauša elementa šajā vidē kļūst par nepieciešamu. Jaunais cilvēks pārbauda profesionālo pieredzi un izveidojošos vērtību sistēmu un dzīves koncepciju. Viņš ir vai nu ar to apmierināts un nostiprina uzkrātās atziņas un projicē tās uz nākotni, vai arī pārskata savu dzīvi un veido jaunu tās projektu, ja darba vai ģimenes dzīve viņu neapmierina.

Šai stadijai raksturīgs, ka cilvēkam veidojas pilns sociālo lomu un statusu repertuārs. Cilvēks arvien aktīvāk izmanto pašsocializācijas mehānismus, izvīrrot sev dzīves mērķus, apzināti papildinot zināšanas un prasmes, kas nepieciešamas to sasniegšanai.

7. Galīgās sociāli ekonomiskās institucionalizācijas stadija (25–50 + 5 gadi).

Cilvēka pilnbrieda gadi, ir izdarīta dzīves ceļa izvēle visās sabiedrības dzīves sfērās. Viņš ir dziļi iesaņojies sociālajā vidē – ģimenē, darba sfērā, sabiedriskajā dzīvē, "apaudzis" ar noteiktiem pienākumiem, rūpēm un atbildību, ar viņu ir cieši saistītas apkārtējo gaidas un cerības. Pieaugušā personība ir kompetenta, varoša, veidojas līdzsvars starp pretenzijām un iespējām, t. i., starp "gribu un varu". Cilvēks prot prognozēt, kādas būs sekas konkrētai uzvedībai noteiktā situācijā, izmantot atgriezenisko saiti, izveidojies dzīves mērķu sasniegšanas metožu modelis. Cilvēkam raksturīga vajadzība realizēt sevi kā personībai, speciālistam, viņam jārod piepildījums un dzīves jēga atbilstoši savām vērtībām. Krievu sociologs V. Verhovins atzīmē, ka konkrētā cilvēka dzīves veidā atspoguļojas:

- ♦ sabiedrībā valdošais dzīves veids, kas izpaužas personības mērķu izvēlē;
- ♦ konkrētās sociālās grupas, pie kuras pieder indivīds, dzīves veida

iezīmes – pilsētnieka vai laucinieka, strādnieka vai mākslinieka, jūrnieka vai skolotāja;

- ♦ unikālās, specifiskās, konkrētās personības dzīves situācijas iezīmes – šķirtene ar bērniem, atraitnis ar maziem bērniem, vecpuišis, šķirtene bez bērniem. (pēc *S. Omārova, 1998.*)

Šī ir maksimālo dzīves un profesionālo sasniegumu stadija.

8. Lomu un statusu relaksācijas stadija (pēc 55+5 gadu vecuma).

Pēc Ē. Eriksona vēlā brieduma gadi, kad personība integrējas, apkopo dzīves pieredzi. Šī vecuma pozitīvais jaunveidojums – dzīves gudrība vai negatīvais – bezcerība un izmisums par to, ka dzīve nodzīvota veltīgi un to nav iespējams labot. Ē. Eriksons uzskata, ka personības socializācija un attīstība turpinās līdz mūža galam, līdz pēdējam elpas vilcienam. Ir iespējams nodot uzkrāto dzīves un profesionālo pieredzi jaunajai paaudzei. Šajā pieredzē neapšaubāmi ir pozitīvais potenciāls, kura apgūšana rada saiti starp paaudzēm un nodrošina sabiedrības attīstības pēctecību, taču šī pieredze var saturēt arī konservatīvas tradīcijas un uzskatus, kas var bremsēt jaunās paaudzes tieksmi pēc jauninājumiem. Novecošana nav viegla nevienai personībai, bet pozitīvi pārvarot vecuma krīzi, cilvēks atzinīgi novērtē savu dzīvi, pieņem to tādu, kāda tā ir, un pieņem ideju par aiziešanu no dzīves kā likumsakarīgu. Ja arī vecumā sociālās uzvedības motīvs ir pašrealizācija un maksimāli sasniegumi, tad šādas personības ir katras tautas nacionālā bagātība.

Kopsavilkums

Psiholoģijā par personību visbiežāk tiek uzskatīts jebkurš cilvēks, kas spēj apzināti vadīt savu darbību, kontrolēt savu rīcību.

Es koncepcija ir relatīvi pastāvīga, vairāk vai mazāk apzināta priekšstatu sistēma par sevi, savām attiecībām ar citiem cilvēkiem un dažādiem dzīves aspektiem un vērtībām; šo priekšstatu sistēmu mēs pārdzīvojam kā neatkārtojamu veselumu.

Pašā vispārīgākā veidā psiholoģijā ir pieņemts izdalīt divus *Es* koncepcijas veidus – reālo un ideālo. Reālais *Es* ir personības priekšstati par sevi pašlaik, šobrīd. Ideālais *Es* ir katra vēlamais *Es*.

***Es* koncepcija ir cilvēka identitātes būtiska sastāvdaļa. Identitāte nosaka piederību pie kādas sociālas grupas – dzimuma, rases, tautības, profesijas u. c., veidojas noteiktas kultūras ietvaros.**

Socializācija – process, kurā indivīds apgūst zināšanas, uzvedības modeļus, sociālās normas un vērtības, jūtas, kas nepieciešamas viņa veiksmīgai funkcionēšanai pastāvošajā sabiedrībā.

Bērnu un pieaugušo *socializācija atšķiras*. Bērni ir pakļauti pieaugušajiem un spiesti pildīt noteiktos priekšrakstus, viņu socializācija ir vērsta uz to, lai izveidotu bāzisko vērtību orientāciju, uzvedības motivāciju, lai bērni iegaumētu sociālās normas.

Psihologi uzskata, ka pieaugušo socializācija nav bērnu socializācijas turpinājums, bet gan atbrīvošanās no bērnībā iegūtajām psiholoģiskajām traumām un mītiem. Ja bērnībā apgūtās uzvedības psiholoģiskās tendences pieaugušā dzīvē izrādās neefektīvas, tad pieaugušā socializācijas būtība ir tās pārvarēt, atbrīvojoties no priekšstatiem par autoritāšu visvarenību un par to, ka kādam par tevi ir jārūpējas, kļūstot daudz brīvākam, spējīgam lemt par savu dzīvi un atrast tai jēgu.



Paškontroles uzdevumi un jautājumi

1. Kad, jūsuprāt, rodas personība?
2. Kas ir *Es* koncepcija?
3. Ar ko *Es* ideālais atšķiras no *Es* reālā?
4. Cik un kādas stadijas izšķir socializācijas procesā?
5. Kādi faktori ietekmē cilvēka socializāciju?
6. Vai pieaugušā socializāciju var uzskatīt par bērna socializācijas turpinājumu?

Praktiskais uzdevums

Kādas socializācijas stadijas jūs varat izdalīt savā dzīvē? Kādi apstākļi, kādi cilvēki un kā ietekmēja jūsu socializāciju?

PIEZĪMĒM

PERSONĪBAS STATUSI UN LOMAS **3.**

1. Statuss.
2. Sociālās lomas.
3. Dzimuma lomas, genderās lomas un to socializācija.

STATUSS

Katrā sabiedrībā un mazajā grupā ir sava hierarhiska struktūra. Ienākot pasaulē, cilvēks ieņem samērā noteiktu vietu.

Statuss (latīņu val. – vieta, stāvoklis) – *cilvēka vieta personu savstarpējo attiecību hierarhiskajā sistēmā.*

Sabiedrības sociālā struktūra sastāv no hierarhiski sakārtotu statusu kopuma, sākot ar augstāko un beidzot ar zemāko statusu. Katrā grupā, kurā indivīds dzīvo, mācās vai strādā, viņš ieņem noteiktu statusu. Statusu var raksturot no diviem aspektiem. No vienas puses statuss vienmēr ir saistīts ar varu, t. i., privilēģijām, kā arī ar tiesībām, prestižu u. c. (piemēram, valsts piešķir noteiktas privilēģijas, īpaši personām ar augstu statusu, lietojot dienesta automašīnu, dzīvojot dienesta dzīvoklī utt.). Bet tā ir tikai medaļas viena puse. No katra personas statusa sabiedrība sagaida atbilstoši statusam noteiktu darbību, pienākumus un atbildību par to izpildi (piemēram, lai valsts prezidents reprezentē valsti, ministri – organizē un vada kādas nozares attīstību, skolotāji – māca, bet skolēni – mācās). Ja tas netiek pildīts prasībām atbilstošā līmenī, seko atstādināšana no amata vai citas sankcijas.

Statusam ir cieša saistība ar noteiktām privilēģijām un pienākumiem ne tikai valsts pārvaldes struktūrās. Arī ģimenē pastāv zināmas privilēģijas, ko izmanto vīrs un ko sieva, ko vecākais vai jaunākais bērns.

Statuss regulē cilvēka uzvedību. Satiekot nepazīstamu cilvēku, viņa statuss izpaužas balss tonī, skatienā, apģērbā, matu sakārtojumā, rotaslietās u. c. veidā. Tas nosaka turpmāko saskarsmi, jo statuss paredz normas, t. i., atbalsta vai aizliedz noteiktu saskarsmes modeli (piemēram, skolēni smīkņātu par skolotāju, kurš nāktu uz skolu treniņtērpā un lietotu necenzētus izteicienus). Par normu neievērošanu seko sods (atļaišana no darba, izslēgšana no skolas, naudassods) vai arī brīdinājums. Parasti sekundārajās grupās izvēlas sodu, bet primārajās grupās normu neievērošanu var pat ignorēt (sk. 5. nodaļā).

Bieži vien cilvēks maina grupu vai pat darba vietu tāpēc, ka viņu neapmierina statuss tajā: "Es tur nejūtos kā cilvēks!". Daudzos gadījumos šāda "ceļošana no grupas uz grupu" ir saistīta ar tādas grupas meklējumiem, kurā cilvēks justos ērti – "kā mājās". Sociālajā psiholoģijā šādas grupas sauc par *referentajām* jeb *etalongrupām* (etalons – paraugs salīdzināšanai). Etalongrupas ietekmē personībai veidojas noteiktas vērtības, pārliecība, ideāli, uzskati, un uz tiem viņš balsta savu uzvedību un pašvērtējumu. Cilvēks ņem šo grupu par paraugu, cenšas uzvesties tā, kā uzvedas etalongrupas locekļi, un salīdzina sevi un citus cilvēkus ar šo etalonu. Etalongrupā cilvēks ir apmierināts ar savu statusu un vislabāk jūtas, ja viņa galvenā darbība risinās etalongrupā.

Katrs statuss izpaužas ar tam atbilstošu lomu kopumu.

SOCIĀLĀS LOMAS

Uzskata, ka šis vārds ir radies no agrā franču teātra, kurā par lomu sauca papīra rulli, uz kura bija uzrakstīts aktiera runas teksts. Sociālajā psiholoģijā tas attiecas uz jebkuru uzvedības modeli.

Sociālā loma – personības statusam atbilstošs uzvedības veids noteiktā sabiedrībā. Katrs cilvēks vienlaicīgi atrodas vairākos statusos, gan arī pilda tiem atbilstošas lomas (darbinieks, students, dēls, meita, māte, tēvs, skolotājs, kaimiņš, draugs utt.). Lomas var dažādi izpausties: vienas var būt ļoti īslaicīgas – situatīvas (piemēram, uzvarētājs kāršu spēles partijā), citām ir nenoteikts laiks – bērns, vecāks, sieva, vīrs, bet dažas visbiežāk ilgst mūža garumā – vīrietis, sieviete.

Ja cilvēks iegūst vai uzņemas kādu lomu, tad apkārtējie gaida noteiktu uzvedību, tātad atsevišķi lomas nosacījumi ir obligāti. Studentam, piemēram, ir jāierodas uz eksāmenu, jāraksta kursa darbi, jānopelna vismaz minimālais punktu skaits. Šī "nolemība" var būt vairāk vai mazāk stingra atkarībā no darbības rakstura. Reizēm tā var būt fiksēta oficiālos dokumentos vai arī noteikta ar paradumiem un tradīcijām. Cilvēks sociālo lomu var apzināties vai neapzināties, bet apkārtējie stingri kontrolē šīs lomas izpildes precizitāti.

Lai veidotos loma, ir vajadzīga normu sistēma, kas nosaka, kā cilvēkam ir jāuzvedas noteiktajā sociālajā pozīcijā. Loma var būt pilnvērtīga tikai tad, ja ir kāds, kas to izpilda, un kāds, kā labā to realizē (piemēram, nevar

būt par sievu, ja nav vīra; par māti vai tēvu, – ja nav bērnu; par priekšnieku, – ja nav padoto; par skolotāju, – ja nav audzēkņu).

Var rasties iespaids, ka cilvēks ir tāds lomu sakopojums: darbā – profesionālo funkciju veicējs, mājās – vīrs savai sievai, tēvs saviem bērniem, dēls saviem vecākiem, pagalmā – kaimiņš utt. Cilvēks nav jāuztver kā viens vienīgs sociālo lomu kopums. Katrā lomā ir sociālo normu noteiktais un katras personības individuāli ienestais. Tömēr jāpārdomā, ka lomas ietekme ir liela. Dž. Orvela "Dzīvnieku fermā" pēc tam, kad bija izveidota elitāra sabiedrība, kurā "visi dzīvnieki ir vienlīdzīgi", cūkas, kuras ieņēma pārvaldnieku lomu, sāka izvairīties no darba un nodrošināt sev augstāku komforta līmeni, kas atbilstu viņu statusam. "Visi dzīvnieki ir vienlīdzīgi, bet daži ir vienlīdzīgāki par citiem" – tā viņas apgalvo.

Pētījumi parādījuši (*Messe L., Kerr N., Sattler D., 1992.*, pēc *Maūpec D., 1998*), ka arī cilvēki gan dabiskās, gan laboratorijas situācijās, ieņemot izlozes ceļā augstāku statusu, sāk sevi uzskatīt par personām, kuras ir pelnījušas labāku attieksmi pret sevi, kas ir spējīgas būt vadītāji. Pētījumos (*Humphrey R., 1985.*, pēc *Maūpec D., 1998*), modelējot biznesa ofisu, "menedžeri" (cilvēki bija šo lomu izlozējuši) uzskatīja sevi par vairāk intelligentiem, mērķtiecīgākiem un atbildīgākiem, it kā vairāk piemērotiem vadītāju darbam, statuss un atbilstošā loma ietekmēja sevis uztveri un pašvērtējumu. Turpretī kāds cits pētījums (*Langler E., Benevento A., 1978.*, pēc *Maūpec D., 1998*), atklāja pretējo – padotā lomas izpildīšana var izsaukt nomāktības efektu. Sievietes pildīja matemātikas uzdevumus, sākumā individuāli, pēc tam pāri, kurā viena tika nozīmēta par "bosu" un otra par "asistentu". Izrādījās, ka otrajā raundā sievietes, kuras bija "bosi", risināja labāk nekā pirmajā raundā, turpretī "asistentes" – sliktāk. Līdzīga statusa ietekme uz darba spējām atklājās arī pētījumos ar jaunāko klašu skolēniem – padotā loma grauj patstāvību. (*Jemmott, Gonzalez, 1989.; Musser, Graziano, 1991.*, pēc *Maūpec D., 1998*)

Ja saskarsme kādā grupā ir noteikta ar ļoti stingriem likumiem (piemēram, armijā, ieslodzījumā, dažkārt – arī skolā un klasē, kādā darba vietā), tad ir grūti savu lomu un saskarsmi padarīt cilvēciskāku un brīvāku. Lomas stingrība rada rutīnu un mazina iespēju izpaust patiesās emocijas. Šādā situācijā cilvēks var pretoties lomas prasībām, ja tās ir pretrunā ar viņa priekšstatiem. Bieži vien šāda pretestība ir tieši tā, kas kopumā uzlabo kādas sistēmas darbību. Diemžēl tas notiek reti, jo cilvēkam ir vairāk raksturīgi tiekties pēc apbalvojumiem un izvairīties no sodiem.

Sociālā loma var būt šķērslis personības ceļā uz pašizteikšanos, bet tā var arī palīdzēt rast savu vietu dzīvē un arī grupā. Personības dzīve un emocionālā pašizjūta lielā mērā ir atkarīga no tā, kā izdodas tikt galā ar daudzajām lomām.

DZIMUMA LOMAS, GENDERĀS LOMAS UN TO SOCIALIZĀCIJA

Visās kultūrās pastāv cilvēku dalījums pēc dzimuma. Tā ir ļoti aktuāla problēma mūsdienu sociālajā psiholoģijā, jo fokusē uzmanību uz sociālajām normām un lomām, kas ir pamatā vīrišķajai un sievišķajai uzvedībai. Atsevišķās zinātniskās diskusijās ir bijuši mēģinājumi teorētiski atdalīt jēdzienus *dzimums* un *genders* (no angļu val. – ģints, dzimte; šis jēdziens grāmatas tapšanas laikā vēl nav latviskots).

Dzimums norāda uz cilvēka bioloģisko statusu, parādot, ka cilvēks ir vīrietis vai sieviete. Genders norāda uz cilvēka sociālpsiholoģisko statusu no maskulinisma un feminisma viedokļa. (pēc Pajns A., Maslač K., 2000)

A. Painsa un K. Maslača (*Pines A. M., Maslach C.*) norāda, ka kultūras gaidas un stereotipus, kas attiecas uz *maskulīnu* vai *feministisku* uzvedību, sauc par genderām lomām un nevis par dzimuma lomām. Protams, ka šāds sadalījums nav kā likums, jo daudzas sociālās atšķirības rodas, mijiedarbojoties sociālajiem un bioloģiskajiem faktoriem. Būt sievietei vēl nenozīmē būt apveltītai ar *feminiskām* īpašībām, bet, piederot vīriešu dzimumam, būt *maskulīnam*.

Feminisms – organisma stāvoklis, kas atspoguļo ārējo izskatu, īpašības un uzvedības modeļus, kas raksturīgi sievietes dzimumam. Jāatšķir no sievišķības, kas var būt izteikta gan sievietei, gan vīrietim.

Maskulinisms – organisma stāvoklis, kas parāda ārējo izskatu, īpašības un uzvedības modeļus, kas raksturīgi vīriešu dzimumam. Tātad tas nav sinonīms vīrišķībai, kas var būt izteikta gan vīrietim, gan sievietei. (*Reber A. S., 1995.*)

Ir daudz pētījumu, ar kuru palīdzību psihologi cenšas noskaidrot genderās atšķirības personības attīstībā un tās kognitīvajā sfērā, bet ne vienmēr ir saprotama to rašanās. Dž. Bloks un citi psihologi uzskata, ka atšķirības rodas audzināšanas rezultātā. Tikko vecāki uzzina, vai ir piedzimusi meitene vai zēns, viņi sāk izturēties atšķirīgā veidā. Vecākiem nepatīk, ka citi sajauc un zīdainīti zēnu nosauc par meiteni vai otrādi, tādēļ jau no pir-

majām dienām viņi iegādā atšķirīgas krāsas drēbes un atšķirīgi iekārto bērnistabu.

Novērojumi parāda, ka jau pret zīdaiņiem vecāki izturas dažādi. Barojot zīdaiņus, mātes uz zēnu signāliem reaģē jūtīgāk un uzmanīgāk nekā uz meiteņu. Šīs atšķirības reaģēšanas nosacījumos saglabājas visu bērniņu. Pētījumi parādīja, ka dažādos vecumos zēni no vecākiem saņēma biežāk ne tikai negatīvas atbildes reakcijas, ieskaitot miesas sodus, bet arī pozitīvas atbildes reakcijas. Pētījumi (*Jarova, 1982.*, pēc *Квинн В. Н., 2000*) parādīja, ka mātes zīdaiņus zēnus stimulē būt fiziski aktīvākiem nekā meitenes, viņas ir radošākas izdomājot nodarbes un dara to ilgāk nekā ar meitenēm. Šai pieredzei vēl pievienojas pieredze ar rotaļlietām. Izrādās, ka vecāki zēniem iegādājas rotaļlietas, ar kurām var vairāk manipulēt, konstruēt, izpaust jaunradi, darboties ar materiālo pasauli un iegūt atgriezenisko saiti. Meiteņu rotaļlietas ir vairāk tādas, kas ļauj atdarināt apkārtējo pasauli. Diferencētā pieeja rotaļlietām, kurām ir atšķirīgi raksturojošie lielumi, nodrošina to, ka meitenes un zēni saņem atšķirīgu pieredzi spēlēs un problēmu risināšanā, kas var būt saistīta ar atšķirībām kognitīvajā attīstībā turpmāk.

Vecāku uzvedības pētījumi bērnu socializācijas procesā parādīja, ka viņi parasti izturas diferencēti: zēniem tiek dota brīvāka iespēja izpētīt pasauli nekā meitenēm. Novēroja, ka meitenes spēlējoties atrodas daudz tuvāk mātei; viņām retāk tiek atļauts spēlēties un pastaigāties ārpus mājām; meiteņu aktivitāte tiek uzmanīgāk kontrolēta. Zēniem biežāk tiek uzticēti pienākumi, kas saistās ar izešanu ārpus mājām, bet meitenēm – mājas iekšienē (palīdzēšana mātei mājas darbos, istabu uzkopšana, mazu bērnu pieskatīšana).

Analizējot videoierakstus par vecāku izturēšanos, mācot bērnus, Dejs (*Day, 1975.*, pēc *Квинн В. Н., 2000*) secināja, ka tēvi izturas diferencētāk. Mācot dēlus, tēvi izvirzīja augstākus standartus, pievērsa uzmanību uzdevumu kognitīvajiem elementiem, lielu nozīmi piešķīra sasniegumiem, darbojās vairāk instrumentāli un uz uzdevumu orientēti. Mācot meitas, lielu uzmanību veltīja situācijas saskarsmes aspektiem – atzinībai, uzslavām, jokiem, spēlei un aizsargāšanai, darbojās vairāk ekspresīvi, neorientējot uz sasniegumiem un nostiprinot atkarību. Mātes rīkojās līdzīgi – meitenēm biežāk nekā zēniem palīdzēja atrisināt problēmu, pirms vēl tas bija nepieciešams, mierināja un apmīloja pēc neveiksmēm, pārdzivojumiem. Varbūt, ka vecāki pat tādā veidā devalvē meiteņu vajadzības pēc sasniegumiem.

Bieži novērots, ka saskarsmē ģimenē vecāki meitenes biežāk nekā zēnus pārtrauc un nenoklausās līdz galam, bet ģimenes locekļi mātes pārtrauc biežāk nekā tēvus. Šāds slēptais sūtījums, ka sievietes viedoklis nav tik svarīgs, var negatīvi ietekmēt meitenēm pašpārliecinātības veidošanos. (Квинн В. Н., 2000)

Šāda diferencēta attieksme, kas bāzējas uz dzimumu un aizsākas ģimenē, turpinās bērnudārzā un skolā. Novērojumi liecina, ka bērnudārza audzinātājas zēniem veltīja vairāk gan pozitīvās, gan negatīvās uzmanības, uz viņu jautājumiem atbildēja plašāk un sniedza precīzāku informāciju. Šie rezultāti sakrīta ar citiem pētījumiem skolās, koledžās un universitātēs. Skolās skolotāji vairāk sadarbojās ar zēniem, vairāk deva pozitīvu atgriezenisko saiti, savukārt meitenēm adresēja vairāk kritisku piezīmi. Arī universitātēs atzīmēja mazāku atbalstu studenšu kognitīvajiem sasniegumiem, pasniedzēji viņu intelektuālos centienus neuztvēra tik nopietni. Kopumā iegūtie rezultāti mājas, laboratorijas un mācību apstākļos liecina par to, ka meiteņu centieni un pat augsti sasniegumi tiek mazāk veicināti un atbalstīti nekā zēnu centieni. Pilnīgi iespējams, ka šāda iegūtā pieredze *gendero lomu* atšķirībā var būt par pamatu atšķirībām pārliecībā par sevi, *Es* koncepcijā un uzvedībā risinot problēmas. (Квинн В. Н., 2000)

Socializācijas procesā bērnu kognitīvajai attīstībai tiek izdalīti trīs pamatnosacījumi (Bloks Dž., Pines A. M., Maslach C., pēc Маўперс Д., 1998):

- ♦ bērna priekšstati par to, kā apkārtējā pasaule reaģē uz viņa darbību;
- ♦ bērna iespējas "eksperimentēt ar apkārtējo pasauli";
- ♦ stratēģijas, kuras bērns izmanto, reaģējot uz pretrunīgu pieredzi.

No visa iepriekš aprakstītā var secināt, ka zēni biežāk nonāk situācijās, kuras sekmē ātrāku izpratni par savas darbības efektivitāti, un tas ir pamatā tam, ka viņiem veidojas *instrumentālā kompetence*, brīvāka atļauja eksperimentēt, kas rada iespēju "vairāk atklāt", "izpētīt" un "saprast" pasauli, kurā būs jādzīvo. Meiteņu audzināšana, kas vairāk pakļauta instrukcijām un noteikumiem, rada viņās izpratni par to, ka apkārtējā pasaule ir vairāk strukturēta, kas atspoguļojas arī meiteņu spēlēs.

Liela nozīme ir arī sabiedrībā pastāvošajiem tradicionālajiem dzimumu stereotipiem, kas nostiprina un racionalizē genderās lomas sabiedrībā. Šie stereotipi ir ļoti dziļi iesakņojušies kultūrā, tie ir noturīgi un tiek nodoti no paaudzes paaudzē.

Analizējot aptaujas materiālus, kas iegūti Mičiganas universitātē, tika konstatēts, ka dzimumstereotipi ir daudz spēcīgāki nekā rasu stereotipi. Tikai 22% no aptaujātajiem vīriešiem uzskatīja, ka abu dzimumu cilvēki ir

emocionāli līdzīgi. Pārējie, kuri uzskatīja, ka emocionalitāte ir atšķirīga, sadalījās proporcijā 15 : 1, uzskatot, ka vīrieši ir mazāk emocionāli. Sieviešu atbildes bija ļoti līdzīgas (*Jackmen M. & Stenter M., 1981., pēc Maļņepc D., 1997.*)

Liela nozīme šai procesā mūsdienās ir arī masu informācijas līdzekļiem. Reklāmās parasti varam redzēt "vājās", maigi glāstošās, mīlošās sievietes, kuru acis meklē vīrieti, un "spēcīgos", rīkojumus dodošos vīriešus. Tās atspoguļo, ka tradicionāli par vīrieša lomas iezīmēm tiek uzskatīta noteiktība, agresivitāte, neatkarība, brīva lēmumu pieņemšana, kompetence, racionālisms, prasme draudzēties, aktivitāte, efektivitāte, prasme nodrošināt ģimeni un pelnīt naudu, veiksmīga karjera. No sievietes sagaida līdzjūtību, sapratni, maigumu, jūtīgumu, sirsnīgumu un emocionalitāti, pakļaušanos, rūpes par ģimeni un bērnu audzināšanu.

Gendero lomu stereotipi ir atkarīgi no kultūras. 1990. gadā pētījumi 14 dažādās kultūrās parādīja būtiskas atšķirības. Nigērijā un Pakistānā ir daudz tradicionālāki uzskati par vīriešu un sieviešu lomām, nekā tas ir Dānijā un Vācijā. Klejotāju un vācēju kultūrās zēnu un meiteņu audzināšana ir līdzīgāka, jo pieauguši viņi darīs gandrīz vienu un to pašu darbu. Zemkopju kultūrās genderās lomas ir daudz diferencētākas: sievietes strādā uz lauka, audzina bērnus; vīrieši var doties tur, kur uzskatis par vajadzīgu. (*Maļņepc D., 1998*)

Gendero lomu izpratne mainās līdzī laimam. Pēdējos gadu desmitos pasaulē ir pieaudzis strādājošo sieviešu skaits, kā arī viņu izglītības līmenis. Mūsdienai sieviete vairs nevar būt tikai padevīga vīrieša gribas izpildītāja, viņai pašai ir jāpieņem lēmumi darbā un mājās, sevišķi, ja viņa viena audzina bērnus. Arī daudzās filmās un reportāžās atspoguļojas šīs izmaiņas: sieviete tiek parādīta kā veiksmīga firmas vadītāja, talantīga zinātniece, īsti vīrišķīgas profesijas (juriste, policiste, menedžere) pārstāve, kura veic savus dienesta pienākumus tikpat labi kā vīrietis vai pat vēl labāk. Tās grauj tradicionālos priekšstatus par sieviešu un vīriešu raksturīgajām lomu iezīmēm un padara šos uzskatus daudz liberālākus. Liberalizācija savukārt atvieglo vīriešu un sieviešu saskarsmi un padara to daudz harmoniskāku.

Kopsavilkums

Statuss ir cilvēka vieta personu savstarpējo attiecību hierarhiskajā sistēmā. Statusam ir cieša saistība ar noteiktām privilēģijām un pienākumiem. Statuss regulē cilvēku uzvedību.

Katrs statuss izpaužas ar tam atbilstošu lomu kopumu.

Sociālā loma – personības statusam atbilstošs uzvedības veids noteiktā sabiedrībā.

Personības dzīve un emocionālā pašizjūta lielā mērā ir atkarīga no tā, kā izdodas tikt galā ar daudzajām lomām.

Dzimums norāda uz cilvēka bioloģisko statusu, parādot, ka cilvēks ir vīrietis vai sieviete. Genders norāda uz cilvēka sociāl-psiholoģisko statusu no maskulīnisma un feminisma viedokļa.



Paškontroles uzdevumi un jautājumi

1. Kas ir statuss un kā tas izpaužas?
2. Kāds lomu kopums kādam statusam atbilst?
3. Kāda atšķirība pastāv starp *dzimumu* un *genderu*?

Tēmas diskusijai

Kāda cilvēku uzvedība nav saistīta ar viņa statusiem?

Vai piekřitat dažu teorētiķu viedoklim par nepieciešamību nodalīt *dzimumu* un *genderu*?

Praktiskais uzdevums

Shematiski attēlojiet savas lomas un izdaliet šobrīd galvenās!

PIEZĪMĒM

SOCIĀLĀ ATTIEKSME, UZVEDĪBA, 4. AGRESIJA

1. Sociālā attieksme, tās veidošanās un komponenti.
2. Attieksmju un uzvedības mijiedarbība.
3. Stereotipi un aizspriedumi.
4. Agresija.
5. Sociālās uzvedības maiņas iespējas.

Cilvēkus vienmēr interesējis, kas nosaka cilvēka uzvedību, kāpēc dažādi cilvēki vienā un tai pašā situācijā rīkojas atšķirīgi. 16. gs. Mišels de Montēns rakstīja: "Tiem, kas nodarbojas ar cilvēku rīcības pētīšanu, nav nekā grūtāka kā vērot dažādas rīcības un dot tām vienu izskaidrojumu, jo parasti tās ir tik pretrunīgas, ka liekas neiespējami, ka tās varētu nākt no vienas un tās pašas personas." (*M. de Montēns, 1982.*)

Sociālajā psiholoģijā bieži tiek minēti tādi jēdzieni kā attieksme, stereotips, aizspriedums, uzskati, agresija. Psihologus vienmēr ir interesējis, vai/kā šie psiholoģiskie fenomeni ietekmē cilvēka uzvedību.

Šajā nodaļā tiks aplūkotas dažādas pieejas jautājumam, kas nosaka cilvēka sociālo uzvedību.

Psiholoģijā **cilvēka uzvedību definē kā jebkādu indivīda aktivitāti, ko var sadalīt darbībās vai rīcībā (paša indivīda iniciatīva) un reakcijās (indivīda atbilde uz ārējo notikumu vai uz cita indivīda rīcību).**

Visos cilvēka uzvedības aspektos nepārtraukti parādās, no vienas puses, pamats, kas mantots no iepriekšējām paaudzēm, no otras puses, fiziskās un sociālās vides nepārtrauktās iedarbības daudzveidība. Iedzimtais un iegūtais ietekmē katru indivīda rīcību. (*Годфрыя Ж., 1992*)

SOCIĀLĀ ATTIEKSME, TĀS VEIDOŠANĀS UN KOMPONENTI

Sociālā attieksme – termins, ko izmanto vairākos kontekstos:

- ♦ attieksme, kas ir pamatā cilvēka tendencei attiecībā pret citiem cilvēkiem izturēties noteiktā veidā;

- ♦ noteikts uzskatu modelis, kas kopīgs kādai cilvēku grupai vai sabiedrībai;
- ♦ visi personiskie uzskati, kas iegūti socializācijas procesa laikā (*Reber A. S. The Penguin dictionary of Psychology, 1995.*)

Attieksme – labvēlīga vai nelabvēlīga novērtējoša reakcija, kas izpaužas viedoklī, izjūtās, un mērķtiecīgā darbībā, pret kaut ko vai kādu. (*Маўпец Д., 1997*)

Attieksmes kalpo noteiktu vajadzību apmierināšanai. Parasti tiek uzskatīts, ka tām piemīt četras pamatfunkcijas:

- ♦ **adaptīvā funkcija** – attieksmes virza subjektu uz tiem objektiem, kuri kalpo mērķu sasniegšanai;
- ♦ **zināšanu funkcija** – attieksmes dod saīsinātas zināšanas, kā rīkotes situācijā;
- ♦ izteiksmes – **pašregulācijas funkcija** – attieksmes kalpo gan kā līdzeklis cilvēka iekšējās spriedzes regulēšanai, gan kā cilvēka personības pašizteiksmes līdzeklis;
- ♦ **aizsardzības funkcija** – attieksmes palīdz sekmīgi risināt iekšējos konfliktus.

Attieksmju veidošanās

Attieksmju formēšanās notiek agrīnajā bērnībā. Vislielākā nozīme šajā vecumā ir ģimenes tradīcijām un dzīves veidam, kā arī attiecību raksturam ar apkārtējiem. Individīda attieksmes sāk formēties pusaudžu vecumā un turpinās jauniešu vecumā. Tās saistīts ar relatīvi plašo un dziļo zināšanu apguvi, ar domāšanas attīstīšanos, ar aktīvas dzīves pozīcijas un pasaules uzskata noformēšanās procesiem.

Ja bērnībā attieksmju veidošanos ļoti stipri nosaka vecāki – izvēloties ģimenes dzīves vietu, bērna draugus utt., tad skolā liela loma ir skolotājam un klases biedriem. Pusaudži bieži atsakās sekot pieaugušo noteiktajiem likumiem, uzvedības standartiem un vērtībām, pretstatot tām personīgās vērtības un uzskatus, kas veidojušies apkārtējās vides un līdzaudžu ietekmē.

T. Ņūkombs (*Newcomb T., pēc Квинн В. Н., 2000*) 25 gadu laikā pētījis kādas koledžas audzēkņu attieksmes. Lielākā daļa skolnieču nāca no konservatīvām ģimenēm. Savukārt pasniedzējiem pārsvarā bija raksturīgs liberāls pasaules uzskats, tāpēc koledžā valdīja diezgan izteikts brīvdomības

gars. T. Nūkombis konstatēja, ka skolnieces ātri mainīja savus uzskatus un vērtības, mainot attieksmi pret daudz ko, un jauniegūtās attieksmes arī pēc koledžas beigšanas nemainījās.

Attieksmju komponenti

A. Harisons (*Harrison A. A., 1976., pēc Квинн В. Н., 2000*) izdala trīs attieksmju komponentus: *kognitīvo, emocionālo un uzvedības.*

Kognitīvie attieksmju komponenti (pārlicība, idejas) atspoguļo cilvēka galvenās vērtības, respektīvi, parāda apkārtējiem, kas šim cilvēkam ir vēlams un kas – nepieņemams. Katrs cilvēks vadās pēc savām pamatvērtībām: viens ciena brīvību un neatkarību, cita augstākā vērtība ir veselība, ģimene, trešais pūlas nopelnīt daudz naudas un gūt panākumus darbā. Katra no šīm vērtībām var izraisīt tos vai citus uzskatus, pārlicību. (Piemēram, ja cilvēkam galvenā vērtība ir veselība, viņš visdrīzāk aizstāvēs veselīga dzīves veida ideju. Ja galvenā vērtība ir brīvība, tad, iespējams, šis cilvēks nepieļaus "iejaukšanos" kāda cita cilvēka uzskatu sistēmā.)

Attieksmi atšķirībā no viedokļa, uzskatu kopuma par kādu jautājumu vienmēr veido arī **emocionālais komponents**. Iedomājieties žurnālistu, kurš nolēmis noskaidrot cilvēku viedokli par to, vai sākumskolā skolēniem jāliek atzīmes. Viņš intervē uz ielas cilvēkus, uzdodot jautājumu: "Sakiet, lūdzu, vai, jūsu prāt, sākumskolā nepieciešams ar atzīmi novērtēt skolēnu zināšanas?" Uzdodot šo jautājumu biznesmenim, kurš ļoti steidzas uz svarīgu apspriedi, kuram pašam bērnu vēl nav, visdrīzāk tiks saņemta atbilde: "Jā, domāju, ka jā" vai arī – "Nē, domāju, ka nē", un biznesmenis aizsteigsies savās gaitās. Viņš, visticamāk, būs dzirdējis sabiedrības diskusijas par šo tēmu, tāpēc izteiks savu viedokli. Ja viņš bez "jā" vai "nē" izrādītu arī savu emocionālo attieksmi pret problēmu, sakot, piemēram: "Jā, noteikti! Bērnam taču jāsaņem sava darba novērtējums, kā gan citādi var iemācīties labi strādāt?" vai: "Nē! Nevajag bērņus traumēt jau no mazotnes. Lai atpūšas, kamēr var. Pietiks viņiem stresa pieaugušo vecumā!" Tikai tad, ja skaidri jūtama cilvēka emocionālā attieksme pret problēmu, var apgalvot, ka viņš ir izteicis noteiktu attieksmi par attiecīgo jautājumu. Atkarībā no tā, vai cilvēks pauž pozitīvas vai negatīvas emocijas, attieksme ir pozitīva vai negatīva, tā nemēdz būt neitrāla. (*Квинн В. Н., 2000*)

Pozitīvas attieksmes sekmē altruistisku darbību, sadarbību, izpalīdzēšanu. Negatīvas attieksmes bieži kļūst par nesaskaņu, strīdu, konfliktu un citu konfrontācijas veidu cēloņiem.

Emocionālais komponents attieksmes izpausmē izsauc arī noteiktu darbību, veidojot attieksmes **uzvedības komponentu**. Izsakot savu attieksmi par to vai citu problēmu, cilvēks var atgriezties pie savām ikdienas darbībām, bet, ja problēma būs emocionāli dziļi skārusi cilvēku, būs viņam nozīmīga, visbiežāk sekos arī kāda konkrēta rīcība – naudas ziedojums, aicinājuma vēstules parakstīšana, kāda produkta pirkšana vai nepirkšana. Dažkārt, kad it kā nenotiek nekāda konkrēta darbība, cilvēks tomēr aizdomājas par to, kļūst sapņains – tas tomēr ietekmē viņa rīcību.

ATTIEKSMJU UN UZVEDĪBAS MIJIEDARBĪBA

Sociālās psiholoģijas attīstības pirmsākumos psihologi uzskatīja, ka pēc cilvēku attieksmēm var paredzēt viņu uzvedību. Taču, kopš 1964. gadā L. Festingers (*Festinger L.*) parādīja, ka nav iespējams pierādīt hipotēzi par to, ka cilvēka uzvedība mainās, parādoties jaunām attieksmēm, joprojām notiek zinātnieku diskusijas par šo tēmu. (*Maūpec D., 1997*)

1969. gadā A. Vickers (*Wicker A.*) publicēja vairāku desmitu zinātnisku pētījumu rezultātus, kas aptvēra plaša cilvēku loka attieksmju un uzvedības pētījumus. Secinājums bija – *no attieksmēm, kuras vārdos pauž cilvēki, nevar prognozēt viņu rīcību*. (Pētījumos, piemēram, konstatēts, ka studentu izteiktā attieksme pret mānīšanos nenosaka viņu rīcību eksāmena laikā, kā arī – cilvēku izteiktās attieksmes pret dažādām rasēm nav saistītas ar viņu uzvedību reālā situācijā (*Wicker A., pēc Maūpec D., 1997*).

Noskaidrojot cilvēku attieksmi pret kādu mūzikas veidu kopumā, nevar droši prognozēt to, vai šie cilvēki dosies uz attiecīgu koncertu nākamajā svētdienā. Iespējami dažādi šķēršļi, kas var kavēt koncerta apmeklējumu, pat, ja tajā uzstāsies grupa, pret kuru cilvēki pauduši vispozitīvāko attieksmi. To, vai cilvēks apmeklēs koncertu, var ietekmēt gan viņa finansiālā situācija, gan laika apstākļi, gan paša vai citu ģimenes locekļu veselība, kā arī citi pienākumi, kas jāveic tieši tai laikā, t. i., to var noteikt dažādi faktori.

Par klasisku tiek uzskatīts 20. gs. 30. gados R. Lapjera (*La Piere R., 1934., pēc Maūpec D., 1997*) veiktais eksperiments. Šajā laikā daudzu amerikāņu attieksme pret aziātiskas izcelsmes cilvēkiem bija saistīta ar daudziem aizspriedumiem. Lai noskaidrotu, cik nozīmīga ir šo aizspriedumu ietekme, R. Lapjers uz 251 hoteli un restorānu nosūtīja rakstisku pieprasījumu: "Vai jūs esat ar mieru kā viesus uzņemt ķīniešus?" Atbildes tika saņemtas no

128 iestādēm. 92% atbilžu bija atteikums uzņemt šos viesus, tikai viena atbilde bija pozitīva. Tāi pašā laikā R. Lapjers un "burvīgs" jaunlaulātu ķīniešu pāris sešus mēnešus braukāja pa visu valsti un visur tika laipni uzņemti, izņēmums bija tikai viena iestāde. Satiekot reālus cilvēkus, kas pilnībā neatbilda sabiedrībā valdošajam stereotipam, viesnīcu īpašnieki atmata savu iepriekšējo attieksmi un izrādīja viesmīlību.

Sociālie psihologi (*Triandis, Kraus, pēc Maūepc D., 1997*) saskaitījuši vairāk nekā 40 dažādu faktoru, kas sarežģī attieksmju realizēšanos uzvedībā. Tomēr psihologiem pētījumu rezultātā izdevies noskaidrot, kādās situācijās cilvēka attieksmes noteiks viņa rīcību. Visbiežāk tas būs situācijās, ja:

- ♦ izdosies līdz minimumam samazināt "citas ietekmes";
- ♦ attieksmes pilnībā sakrītīs ar prognozēto rīcību;
- ♦ attieksme ir ļoti stipra (kaut kas ir aktualizējis tās apzināšanos).

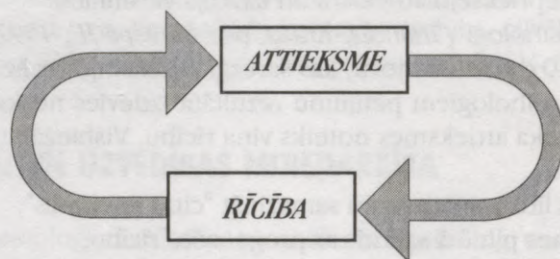
Pastāv arī otra problēma, kas interesē psihologus – vai cilvēka rīcība nosaka attieksmi? Konstatētas trīs versijas par to, kā cilvēka rīcība ietekmē viņa attieksmes:

- ♦ indivīds stratēģisku iemeslu dēļ izsaka vai demonstrē attieksmes, kas viņu parāda kā konsekventu personību. Pašprezentācijas teorija uzskata, ka cilvēka uzvedības mērķis ir radīt vēlamu iespaidu, kas bieži nozīmē arī panākt sociālus un materiālus panākumus, sajusties labāk un pat nostiprināt savu sociālo statusu;
- ♦ situācijā, kad cilvēks apzināti nespēj savienot divas domas vai pārlicības, veidojas kognitīvā disonanse. Pēc kognitīvās disonanses teorijas pārstāvju domām, cilvēks pats atrod attaisnojumu savai rīcībai, lai mazinātu iekšējo diskomfortu. Bieži tas notiek, ja cilvēks apzinās, ka viņa darbība pret savām pamatattiekmēm ir bijusi nepamatota vai arī – pieņemts lēmums par vienu variantu, bet loģiski būtu pieņemts pavisam citu lēmumu. Pēc L. Festingera, cilvēku attieksmes mainās tādēļ, ka viņam nepieciešams uzturēt līdzsvaru starp savām domām vai pārlicībām;
- ♦ pēc pašpieņemšanas teorijas, kuras autors ir D. Bēms (*Bem D.*), nepārlicinātība par personīgām attieksmēm rosina cilvēku izdarīt par tām secinājumus, balstoties uz pašnovērošanu – izsekojot savu rīcību un situāciju. Līdzīgi kā cilvēki apzinās savas emocijas, kad novēro sava organisma kustības un rīcību, tā, pēc D. Bēma, cilvēks apzinās savas attieksmes, izsakot savas domas vai analizējot savu darbību, jo pirms tam nav bijis nepieciešams šo attieksmi noformulēt ne sev, ne

cieti. Cilvēks var mainīt savas attieksmes, novērtējot savu rīcību.
(Maļņepc Д., 1997)

4.1. shēma

Attieksmes un uzvedība nosaka viena otru



Kā redzam 4.1. shēmā, attieksmes un rīcība atrodas savstarpējā mijiedarbībā, bet pilnīgi droši prognozēt, kāda būs cilvēka reakcija, ja viņš ir paudis noteiktu attieksmi, nav iespējams, kā arī nav viennozīmīgi noteikts, ka pēc kādas rīcības pilnīgi droši varētu noteikt cilvēka attieksmi pret kaut ko.

STEREOTIPI UN AIZSPRIEDUMI

Uzskati ir indivīda pieņemti apgalvojumi par sakarībām, kādas pastāv starp fenomeniem.

Stereotips ir kādā kultūrā plaši izplatīts vispārinājumu kopums par cilvēka, grupas vai klases psiholoģiskajām īpašībām (Reber A. S., 1995.). Stereotipi ir vienkāršotu un noturīgu uzskatu kopums par indivīda vai kādas cilvēku grupas iezīmēm.

Pēc D. Maijersa, stereotipi ir īpašību kopumi, kas tiek piedēvēti sociālajām grupām. Stereotipi ir rigīdi, pārāk vienkāršoti uzskati par visiem kādas grupas vai sociālās kategorijas locekļiem, bieži cilvēks tos neapzinās.

Stereotipi ir uzskati par kādu grupu, un tie var būt skaidri, neskaidri vai pārlieku vispārināti, tie, arī saņemot jaunu informāciju, ir grūti maināmi. (Maļņepc Д., 1997)

Bieži vien cilvēki stereotipus ir tik lielā mērā iekļāvuši ikdienas dzīves normās, ka uzvedība, kas neatbilst vispārpieņemtajam stereotipam, tiek uzskatīta par nepieņemamu, pret dabisku, tādēļ cilvēks vai cilvēku grupa

neapzināti cenšas atbilst valdošajam stereotipam, un tas savukārt pastiprina jau esošo.

Vārdu "stereotips" 1798. gadā izveidoja franču iespiedējs Dido, lai aprakstītu cietās metāla plātnes jeb veidnes, kas lietotas iespīšanā. Sociālo zinātnieku redzeslokā vārds "stereotips" nokļuva 1922. gadā pēc amerikāņu žurnālista V. Lipmana (*Lipman V.*) publikācijas "Sabiedriskais viedoklis", kurā viņš norādīja, ka stereotipi kalpo tam, lai vienkāršotu uztveri un izziņu. V. Lipmans uzskatīja, ka stereotipiem ir negatīva nokrāsa, kas ir saistīta ar priekšstatu melīgumu un nepilnīgumu, ko bieži izmanto propagandiskos nolūkos.

Klasiskus empīriskus pētījumus veica Katcs un Breili (*Katz & Braly, 1933.*, pēc *Maļepec D., 1997*). Pētījumā viņi izmantoja īpašību saraksta metodi, lūdzot respondentus uzskaitīt dotajā sarakstā tās īpašības, kuras viņi uzskatīja par raksturīgākajām dažām etniskajām grupām, pēc tam lūdzot izdalīt katrā grupā vistipiskākās īpašības. Apspriežot rezultātus, viņi saskatīja paralēles starp eksperimentos iegūtajiem stereotipiem, un tiem stereotipiem, kas bija atrodami avīzēs, žurnālos. Tās ļāva domāt, ka stereotipi ir sociokulturāli grupu līmeņa fenomeni.

Zinātnieki veikuši daudz interesantu pētījumu par stereotipiem. Stereotipi vairs netiek uzskatīti tikai kā negatīvi fenomeni, jo konstatēts, ka stereotipi bieži atvieglo sociālo percepciju (sk. 7. nodaļu).

Latvijā 19. gs. beigās, kad ar nacionālo atdzimšanu un nacionālās pašapziņas attīstību pašiem latviešiem paaugstinājās interese par savu tautu un tās raksturu, sāka rasties arī zinātnieku pārdomas par šo tēmu. Nozīmīgus latviešu pašstereotipa pētījumus veicis J. Students. 1985. gadā profesore Ā. Karpova veica pētījumu par latviešu autostereotipu. (*Ā. Karpova, 1998.*) Arī pašlaik Latvijā notiek pētījumi, bieži tiek pētīti latviešu stereotipi par citām etniskām grupām, kā arī citas stereotipu izpausmes.

Aizspriedums ir nepamatoti negatīva attieksme pret kādu grupu vai cilvēku, bet stereotips ir uzskats par šīs grupas vai cilvēka īpašībām. (*Reber A. S., 1995.*)

Aizspriedumi veidojas uz iepriekšējiem spriedumiem, izjūtām attiecībā pret cilvēkiem vai lietām. Turklāt tas ir *negatīvs iepriekšējs spriedums*, kas iegūts, pirms pārbaudīta un savākta atbilstoša informācija, līdz ar to tā balstās uz nepietiekamiem vai iedomātiem pierādījumiem. Aizspriedumi nav stereotipi un stereotipi nav aizspriedumi. Stereotipi var veicināt aizspriedumu rašanos. (*Maļepec D., 1997*)

Tātad – uzskati nosaka attieksmi, stereotipi var izraisīt aizspriedumus.

Arī pedagogam personiskās pedagoģiskās darbības rezultātā veidojas specifiski sociālie stereotipi (piemēram, "teicamnieks", "divnieku karalis", "aktīvistis" u. c.). Jāatzīmē, ka novērtējošie stereotipi pēc satura ir izteikti subjektīvi, individuāli (piemēram, saņemot informāciju par to, ka pirmajā skolas dienā klasē sāks mācīties viens "aktīvistis", katrs pedagogs šo faktu uztvers un interpretēs nedaudz atšķirīgi).

Šķiet neiespējami, ka mūsdienās vēl joprojām cilvēku īpašību novērtējums var būt atkarīgs no viņu ārējā veidola, bet A. Reans un J. Kolominskis apraksta pētījumu, kurā piedalījušās pedagoģijas fakultātes studentes. Studentēm tika piedāvāti skolēnu "nodarījumu" apraksti, kurus pastrādājuši septiņgadīgi bērni, pie šiem aprakstiem bija pievienotas nedarbus pastrādājušo bērnu fotogrāfijas. Novērtējot savu attieksmi pret šiem bērniem un viņu uzvedību, studentes lielāku labvēlību izrādīja pret tiem bērniem, kuri bija ārēji pievilcīgāki. (Рван А. А., Коломинский Я. Л., 1999)

Dažkārt stereotipi veicina cilvēku agresīvu uzvedību.

AGRESIJA

Pēdējo gadu notikumi dažādās valstīs liecina par to, ka cilvēku agresivitātei ir tendence nevis samazināties, bet varbūt pat pieaugt. Rodas jautājums, kāpēc cilvēkiem gribas nodarīt pāri citiem?

D. Majerss norāda, ka sociālie psihologi strīdas par agresivitātes jēdziena precīzu definēšanu, tomēr ir jautājumi, par kuriem viņu viedokļi sakrīt. Precīzāk ir jānosaka atšķirība starp pašpārliecinātu, enerģisku un uz mērķa sasniegšanu vērstu uzvedību un tādu uzvedību, kuras vienīgais mērķis ir nodarīt sāpes, kaitēt vai sagraut. Kad tā ir neatlaidība, bet kad – agresija?

Agresija tiek definēta kā **fiziska vai verbāla uzvedība, kas ir vēsta, lai kādam nodarītu ļaunu**. Šis raksturojums ietver sevī divus atšķirīgus agresijas tipus: *sociālo agresiju*, kuru raksturo demonstratīvi niknuma uzliesmojumi, un *slēpto agresiju*, kas līdzinās tai, kuru demonstrē plēsoņa, klusu pielavoties laupījumam. (pēc Маўерс Д., 1997)

P. Marlers (Marler P., 1974., pēc Маўерс Д., 1997) uzskata, ka sociālā un slēptā agresija ir saistītas ar dažādu smadzeņu daļu funkcionēšanu. Tiek izšķirti divi agresijas tipi:

- ♦ **naidīgā agresija**, kuras pamatā ir naidis un kura ir pašmērķis;
- ♦ **instrumentālā agresija**, kura ir līdzeklis, lai sasniegtu kādu pozitīvu mērķi.

Reizēm tas, kas iesākas ar vēsu aprēķinu, var pārāugt naida uzliesmojumā, tāpēc bieži vien ir grūti novilkt robežu starp naidīgo un instrumentālo agresiju. Filozofu darbos var izdalīt divus pretējus virzienus: vieni uzskata, ka cilvēks pēc savas dabas ir labsirdīgs un harmonisks, turpretī otri salīdzina viņu ar impulsīvu, nevadāmu dzīvnieku. Pirmo pozīciju parasti saista ar Ž. Ž. Ruso, kurš atbildību par sociālo ļaunumu uzliek sabiedrībai, savukārt otra pozīcija tiek saistīta ar filozofu T. Hobsu, kurš aplūko sociālos ieroņojumus kā nepieciešamus, lai stingri kontrolētu cilvēka dabas dzīvnieciskās izpausmes.

Saskaņā ar T. Hobsu agresīvās dziņas ir iedzimtas un neizbēgamas, līdzīgi uzskata arī Z. Freids un K. Lorencs (*Lorenz K.*). K. Lorencs, pētot norises dzīvnieku vidū, īpašu uzmanību pievērš agresivitātei dzīvnieku sugas ietvaros un vērtē to kā pozitīvu parādību, kas nodrošina dzīvi un funkcionēšanu. Tomēr tā ir arī bīstama ar savu spontānumu, jo, pieļaujot kļūdu, var iznīcināt dzīvību.

K. Lorencs uzskata, ka **agresija ir instinkts**, nevis tikai reakcija uz ārējiem apstākļiem. Autors formulē agresīvas uzvedības trīs pamatfunkcijas:

- ♦ sugas pārstāvju vienmērīgs izvietojums dzīves telpā;
- ♦ stiprāko atlase cīņos;
- ♦ pēcnācēju aizsardzība.

"Agresivitāte sugas ietvaros kā pozitīva parādība nedrīkst viest mūsos optimismu attiecībā uz mūsdienu cilvēces situāciju, tieši otrādi – jebkura visniecīgākā apstākļu maiņa var pilnībā izsist no līdzsvara iedzimtos uzvedības mehānismus. Tie ir tik ļoti nespējīgi ātri piemēroties pārmaiņām, ka nelabvēlīgos apstākļos var iet bojā. Vēl jo vairāk – cilvēka radītās izmaiņas apkārtējā vidē navniecīgas. Ir grūti noņemt, ka agresivitāte varētu nebūt mūsdienu zemās kultūras simptoms, patoloģisks pēc savas būtības." (*Lorenz K., 1992*)

K. Lorencs pievērš uzmanību briesmām, ko rada atlase sugas ietvaros, kad "uzvar stiprākais". Mūsdienu komerciālā konkurence rada tikpat drausmīgu agresīvo tieksmju hipertrofiju, kādu savulaik karadarbībā piedzīvoja akmens laikmeta cilvēki. K. Lorencs uzsver, ka mūsdienu cilvēks cieš no nepietiekamas instinktīvas agresīvu tieksmju izlādēšanas, jo mūsdienu sabiedrības organizācija nedod tam atbilstošu iespēju.

Agresivitātes pārorientācija ir visdrošākais veids, kā to padarīt nekaitīgu. K. Lorencs to iesaka darīt divos virzienos:

- ♦ izzināt sevi un saprast savu uzvedību;
- ♦ pētīt agresiju ar psihoanalīzes metodēm. (*Лоренц К., 1992*)

Z. Freids skaidro agresivitāti kā *nāves instinkta izpausmi*, kā destruktīvu tieksmi pašiznīcināties un iznīcināt citus. Viņš apgalvo, ka vajadzība pēc naida un agresīvām darbībām cilvēku psihē ir dabas ieprogrammēta un tā izpauž sevi konkurencē, sociālos konfliktos un karos.

Z. Freids uzskata, ka konflikts starp indivīda un sabiedrības mērķiem, interesēm ir neizbēgams, ka sabiedrība vienmēr ir naidīga personībai, jo sabiedrības galvenā funkcija ir apspiest indivīda instinktus un tieksmes, tāpēc, viņaprāt, jebkuram indivīdam jebkurā sabiedriskā sistēmā ir raksturīgas antisociālas tendences. (pēc *Мауерс Д., 1997*)

Psihosintēzes virziena pārstāvji uzskata, ka agresivitāte ir *viena no dabiskās enerģijas formām*, tā ir dabisks process: indivīdā rodas agresīvās enerģijas vilnis, tas aug, meklējot izeju.

Uz šo iekšējo spiedienu ir iespējami divi reaģēšanas varianti:

- ♦ cilvēks apspiež to, radot psiholoģiskus vai psihosomātiskus traucējumus, kas var izpausties vainas izjūtā, dažādās depresijas formās un citās saslimšanās;
- ♦ uz darbību orientētiem cilvēkiem agresivitātes vilnis atrod izeju vārdu un darbu formā – dažreiz konstruktīvā, bet dažreiz – nē. Tai var būt daudzveidīgas formas – kritizēšana, sarkasms, indīgas piezīmes, agresīvas fantāzijas, fiziska cietsirdība, ļaunums, atriebība, pasīva sabotāža, pat pašiznīcinoša uzvedība.

Ē. Fromms agresivitāti iedala **labdabīgajā** un **ļaudabīgajā** jeb *destruktīvajā*.

Labdabīgo agresivitāti klasificē:

- ♦ **pseidoagresivitātē** – darbības, kuru rezultātā var tikt nodarīts kaitējums, bet tas ir bez iepriekšēja ļauna nodoma. Tas var notikt spēlē vai pašapliecinoties, lai sasniegtu mērķi;
- ♦ **aizsardzības agresivitātē** – kad rodas draudi dzīvībai, veselībai, īpašumam un sevišķi personības narcisismam;
- ♦ **konformistiskajā agresivitātē** – tā izpaužas, izpildot grupas prasību vai pavēli;
- ♦ **instrumentālajā agresivitātē** – kad graužošā darbība pati par sevi nav mērķis, bet tikai līdzeklis tādu mērķu kā alkatība, varaskāre u. c. sasniegšanai.

Ē. Fromms uzskata, ka *destruktīvo agresiju* nerada dzīvnieciskie instinkti, bet gan tas, ka tai ir ģenētiska izcelsme, ka *tā rodas kā iespējamā reakcija uz psihiskajām vajadzībām*, kuras dziļi iesakņojušās cilvēka dzīvē un tā ir dažādu sociālo apstākļu un cilvēka eksistenciālo vajadzību mijiedarbības rezultāts.

Autors klasificē divus cilvēku rakstura tipus:

- ♦ **biofilo** – cilvēkiem, kas pieder pie šī tipa, raksturīga mīlestība uz dzīvi, uz visu dzīvo, skaidra sapratne par labo un ļauno. Šāds cilvēks cenšas radīt, veidot un izpaust sevi dzīvē ar savu prātu un mīlestību, viņam ir svešas patērētāja tieksmes;
- ♦ **nekrofilo** – kaislīga tieksme uz visu nedzīvo, mehānisko, vēlme visu dzīvo pārvērst nedzīvajā, pārliecība, ka vienīgais konfliktu risināšanas ceļš ir vardarbība. Informācijas ieguvē priekšroku dod kriminālajai hronikai, orientēti uz pagātņi, nedzīvi saskarsmē, notušejojot jebkuru prieku.

Ē. Fromms uzsver, ka agresīvu uzvedību nosaka ne tikai atbilstošās rakstura īpašības, bet arī konkrētās sabiedrības kultūrvides tradīcijas.

Analizējot pirmatnējo sabiedrību struktūru, viņš klasificē trīs sabiedrības:

- ♦ **dzīvi apliecinoša sabiedrība** – viss tiek virzīts uz dzīvības saglabāšanu un dzīves attīstību, praktiski neeksistē represīvie institūti, pārkāpumi un sodi. Bērņus audzina labvēlīgā gaisotnē. Nav konkurences un pastāv kooperācija. Neeksistē skaudība, godkārtība un mantraušība. Sabiedrībā valda labs noskaņojums;
- ♦ **nedestruktīva, bet agresīva sabiedrība** – raksturīgs individuālisms, konkurence un hierarhija. Agresivitāte tiek uzskatīta par normālu parādību, kaut arī nav pārāk izteikta cietsirdība un graušanas tieksme;
- ♦ **destruktīva sabiedrība** – tās locekļiem piemīt cietsirdīgas, agresīvas noslieces, naidīgums, bailes un nodevība. Attūstīta konkurence, svarīga loma privātīpašumam. Sabiedrībā pastāv stingra hierarhija, tā ir nekrofila pēc savas būtības.

Ē. Fromms uzsver, ka, ja patoloģiski procesi aptver visu sabiedrību, tad patoloģisks indivīds tajā jūtas labi, jo kultūra ir orientēta uz viņa vajadzību apmierināšanu.

Agresivitātes tendences sekmē drūma atmosfēra ģimenē un sabiedrībā, bezdarbība, garlaicība, intereses trūkums par dzīvi, stimulu trūkums.

Ē. Fromms pievērš uzmanību nekompensētās garlaicības bīstamībai – tā

bieži izpaužas pasīvā formā, kad cilvēkam patīk uzzināt par noziegumiem, katastrofām, skatīties cietsirdīgas un asiņainas filmas. Daudzi cilvēki ar milzīgu interesi uztver šo informāciju, jo tā uzreiz neizsauc uztraukumu un tādā veidā atbrīvo no garlaicības. Taču pasīvā agresijas apmierinājuma forma viegli var pāraugt aktīvajā, un šie cilvēki var kļūt bīstami apkārtējiem (pēc *Теории личности в западно-европейской и американской психологии, 1996*).

Dž. Dollards (*Dollard J.*) uzskatīja, ka agresija vienmēr ir saistīta ar cilvēka *frustrāciju*. **Frustrācija – viss, kas traucē mērķa sasniegšanu. Tā rodas, ja vēlmes nesakrīt ar reāliem personības sasniegumiem.**

Sasprindzinājumā agresīvā rīcība tiek vērsta pret to objektu vai cilvēku, kurš tiek uztverts kā šķērslis.

Turpmākie pētījumi neapstiprināja Dž. Dollarda apgalvojumu, ka frustrācija vienmēr noved pie kādas agresijas izpausmes. Izrādījās, ka frustrācija veicina dažādus uzvedības modeļus, un agresija ir tikai viens no tiem. Agresija var parādīties arī tad, ja frustrējošo apstākļu nav. (pēc *Маїєвс Д., 1997*)

Biheaviorisma teorija ir pretēja instinktu teorijām – tā par dominējošo cilvēka uzvedībā uzskata sociālās vides iedarbību jeb stimula un reakcijas saikni. *Agresivitāti nosaka tas, ka cilvēks maksimāli tiecas sasniegt savu tuvāko mērķi.*

Sociālās iemācīšanās teorija aplūko *agresiju kā uzvedību, kas iegūta iemācīšanās ceļā*. Cilvēka paša pieredze un novērojumi par citu panākumiem, izmantojot agresiju, parāda, ka agresija reizēm ir izdevīga. Sociālās iemācīšanās teorija pievērš uzmanību tam,

- ♦ kā agresīvās uzvedības modelis tika apgūts;
- ♦ kādi faktori provocē agresijas izpausmi;
- ♦ kādi apstākļi nodrošina agresīvās uzvedības modeļa nostiprināšanos.

Agresīvās reakcijas tiek apgūtas un uzturētas, tikai nepārtraukti piedaloties situācijās, kur agresija tiek izpausta vai arī pasīvi tiek vērota.

Arī Alberts Bandura (*Bandura A.*) pauž iepriekš minētos uzskatus, uzsverot, ka, lai īstenotu agresīvu darbību, vajag zināt, kā rīkoties ar ieročiem, kādas kustības fiziskajā kontaktā upurim būs sāpīgas, tāpat jāsaprot, tieši kādi vārdi vai darbības agresijas objektam sagādā ciešanas. Tā kā šīs zināšanas netiek iedzimtas, cilvēkiem ir jāiemācās agresīvi uzvesties. Tātad, ja bērns audzinātāji (skolotāji, vecāki) izrāda agresivitāti, tad arī bērns būs agresīvs.

Pēc sociālās iemācīšanās teorijas agresiju provocē

- ♦ ar šablonu iedarbību (piemēram, multiplikācijas filmā vērotais veids, kā varonis aizstāv sevi);
- ♦ nepieņemama uzvedība (piemēram, tiešs uzbrukums, frustrācija);
- ♦ ar mudinošiem motīviem (piemēram, nauda, sajūsma);
- ♦ ar instrukcijām (pavēles);
- ♦ rakstura akcentuācijas (narcistiskas, paranoidālas u. c. idejas).

A. Bandura akcentē, ka, analizējot agresivitāti, ir jāņem vērā ģenētiskie un hormonālie faktori; personības īpašības; situatīvie faktori; slimības, lietotie medikamenti u. c., tāpēc agresivitātes izpēte pārkāpj psiholoģijas zinātnes ietvarus. (*Бэрон Р., Ричардсон Д., 1998*)

Indivīda agresivitāte bieži ir vardarbības cēlonis. **Vardarbība ir cilvēka apzināta piespiešana darīt nepieņemamo un nepatīkamo.** Tiek runāts par dažādiem vardarbības veidiem – fizisko, emocionālo, mājas vardarbību. (*Psiholoģijas vārdnīca. G. Breslava red., 1999.*)

Fiziskā vardarbība saistīta ar fiziskā spēka vai ieroča draudiem citam cilvēkam, sākot no traumas demonstrēšanas līdz miesas bojājumiem un fiziskai iznīcināšanai.

Mājas vardarbība attiecas uz gadījumiem, kad indivīda īpašumu, veselību vai dzīvību apdraud vai bojā kāds no ģimenes locekļiem. Visbiežāk tas atgādina emocionālo vardarbību – cilvēku pašcieņas aizskaršanu, sākot no ignorēšanas un ģirgāšanās līdz ilgstošai dabisko tiesību atņemšanai. Vardarbība, kas vērsta pret bērniem, izraisa vislielākās negatīvās sekas, palielinot agresivitāti pret sevi un citiem.

SOCIĀLĀS UZVEDĪBAS MAINĀS IESPĒJAS

A. Bandura ir pārliecināts, ka agresiju var regulēt ar

- ♦ apbalvojumu vai sodu (materiāls atalgojums, nepatīkamas sekas u. c.);
- ♦ vikāro pastiprināšanu (citu atalgošanas vai sodīšanas novērošana u. c.);
- ♦ pašregulācijas mehānismu (lepnums, vainas izjūta u. c.).

A. Bandura uzskata, ka pie vienām un tām pašām situācijas īpatnībām agresivitātes vietā var tikt izmantota pavisam cita darbība – atkāpšanās, sevis mierināšana, pakļaušanās, konstruktīvs risinājums, sasniegumi u. c.

Sociālās iemācīšanās teorija salīdzinoši ir optimistiskāka, jo dod cerību, ka, *izpētot sīkāk apstākļus, kas provocē agresiju, tos var mainīt, uzlabot, tādā veidā mazinot agresivitāti un tās izpausmes.*

Apkopojot dažādu autoru formulētās agresivitātes korekcijas iespējas, izkristalizējas galvenie virzieni:

- ♦ detalizēta personības un uzvedības izpēte;
- ♦ agresijas novirzīšanas iespēja, darbs ar savu iekšējo pasauli, izmantojot dažādas metodes: meditāciju, jogu, koncentrācijas un vizualizācijas metodi u. c.;
- ♦ smieklu terapija;
- ♦ agresivitātes transformēšana pozitīvā gultnē;
- ♦ piedošanas spējas veidošana, atkārtoti pārdzīvojot traumatiskus notikumus;
- ♦ vienotības izjūtas attīstīšana – ar dabu, ar citiem cilvēkiem un ar sevi pašu.

Tomēr bieži vien nav iespējams korigēt tieši agresiju. Konstatēts, ka *attieksmju mainīšana* ir viens no paņēmieniem, kā iespējams ietekmēt un pat mainīt cilvēka uzvedību.

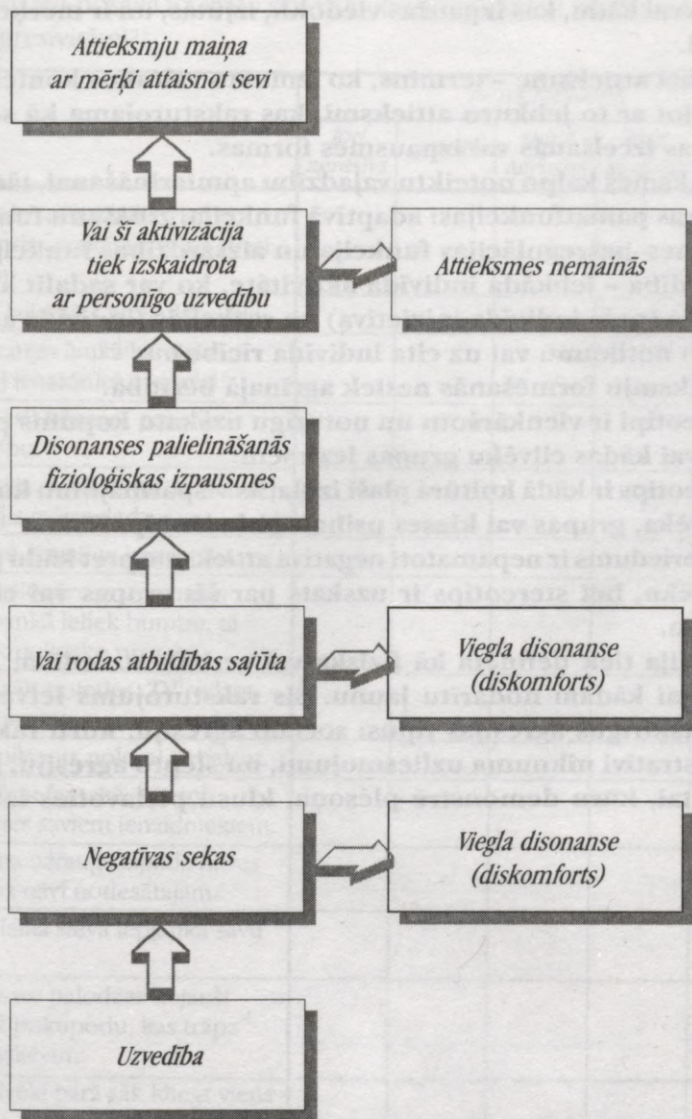
Dž. Varela (*Varela J., 1971.*) pētījumu rezultātā secinājis, ka, lai mainītu cilvēku attieksmes, ir nepieciešams izstrādāt katram cilvēkam savu individuālu programmu, kuras laikā jāveic:

- ♦ precīza esošo attieksmju, pārliecību un uzvedības formu diagnosticēšana;
- ♦ jāveic sistemātiski mēģinājumi ietekmēt katru no šiem komponentiem, kas sastāda kopējo cilvēka attieksmi pret doto problēmu.

Biheavioristiski orientētā sociālā psiholoģija uzskata, ka cilvēka attieksmju maiņa ir saistīta ar to, kādā veidā notiek tās vai citas attieksmes pastiprināšana. (*K. Hovlanda pētījumi, pēc Андреева Г. М., 1999*) Mainot apbalvojumu un sodu sistēmu, var gan ietekmēt sociālās attieksmes, gan tās mainīt. Tomēr, ja attieksme veidojusies, bāzējoties uz sociālās dzīves pieredzi, tad izmaiņas iespējamas, tikai mainot arī sociālos faktoros.

Kognitīvi orientētie sociālie psihologi uzskata, ka attieksmju maiņa var notikt ar mērķi samazināt nesaskaņas starp attieksmēm un uzvedību, mainot attieksmes tā, lai tās atbilstu uzvedībai. Disonanse izraisa diskomfortu, un cilvēks cenšas to mazināt (sk. 7. nodaļu).

4.2. shēma

Uzvedības saistība ar attieksmju maiņu

(pēc Maļņepc Д., 1997)

Kopsavilkums

Attieksme – labvēlīga vai nelabvēlīga novērtējoša reakcija uz kaut ko vai kādu, kas izpaužas viedoklī, izjūtās, un ir mērķtiecīga darbībā.

Sociālā attieksme – termins, ko izmanto vairākos kontekstos, apzīmējot ar to jebkuru attieksmi, kas raksturojama kā sociāla pēc savas izcelšanās vai izpausmes formas.

Attieksmes kalpo noteiktu vajadzību apmierināšanai, tām piemīt četras pamatfunkcijas: adaptīvā funkcija; zināšanu funkcija; izteiksmes–pašregulācijas funkcija un aizsardzības funkcija.

Uzvedība – jebkāda indivīda aktivitāte, ko var sadalīt akcijās vai rīcībā (paša indivīda iniciatīva) un reakcijās (indivīda atbilde uz ārējo notikumu vai uz cita indivīda rīcību).

Attieksmju formēšanās notiek agrīnajā bērnībā.

Stereotipi ir vienkāršotu un noturīgu uzskatu kopums par indivīda vai kādas cilvēku grupas iezīmēm.

Stereotips ir kādā kultūrā plaši izplatīts vispārinājumu kopums par cilvēka, grupas vai klases psiholoģiskajām īpašībām.

Aizspriedums ir nepamatoti negatīva attieksme pret kādu grupu vai cilvēku, bet stereotips ir uzskats par šīs grupas vai cilvēka īpašībām.

Agresija tiek definēta kā fiziska vai verbāla uzvedība, kas ir vērsta, lai kādam nodarītu ļaunu. Šis raksturojums ietver sevi divus atšķirīgus agresijas tipus: sociālo agresiju, kuru raksturo demonstratīvi niknuma uzliesmojumi, un slēpto agresiju, kas līdzinās tai, kuru demonstrē plēsoņa, klusu pielavoties laupījumam.

Tests "Personīgās agresivitātes novērtējums"

Novērtējiet, kāda, jūsuprāt, katrā minētajā situācijā ir agresivitātes izteiktība. Kas nosaka to, kādu novērtējumu jūs piešķirāt katrā situācijā paus-tajai agresivitātei?

<i>Darbība</i>	<i>Novērtējums</i>				
	<i>ļoti agresīvs</i>	<i>agresīvs</i>	<i>vidēji agresīvs</i>	<i>maz-agresīvs</i>	<i>nav agresīvs</i>
Beisbola spēles laikā vienas komandas spēlētājs trāpa pretiniekam.					
Strīda laikā vīrs ieplaukā sievu.					
Karā kaujas laukā kareivis nošauj ienaidnieka kareivi.					
Māte iesit bērnam par sliktu uzvedību.					
Skolotāja rāj skolēnu, kurš nav izpildījis mājas darbus.					
Sieviete nogalina izvarotāju.					
Revolucionāru grupa nakts laikā bankā ieliek bumbu, tā izsakar politisko protestu.					
Bērns sāk smieties, TV redzot asiņainu ainu.					
Vīlies pilsonis nolemj nebalsot.					
Divi bērni fantazē, kā viņi atriebsies saviem ienaidniekiem.					
Cietuma uzraugs izpilda nāves sodu uz nāvi notiesātajam.					
Strīda laikā sieva ieplaukā savu vīru.					
Cilvēks no palodzes nejauši nogrūž puķupodu, kas trāpa garāmgājējam.					
Divi cilvēki bārā sāk kliegt viens uz otru.					
Policisti aiztur demonstrantu un uzliek viņam rokudzelžus.					

PERSONĪBA GRUPĀ 5.

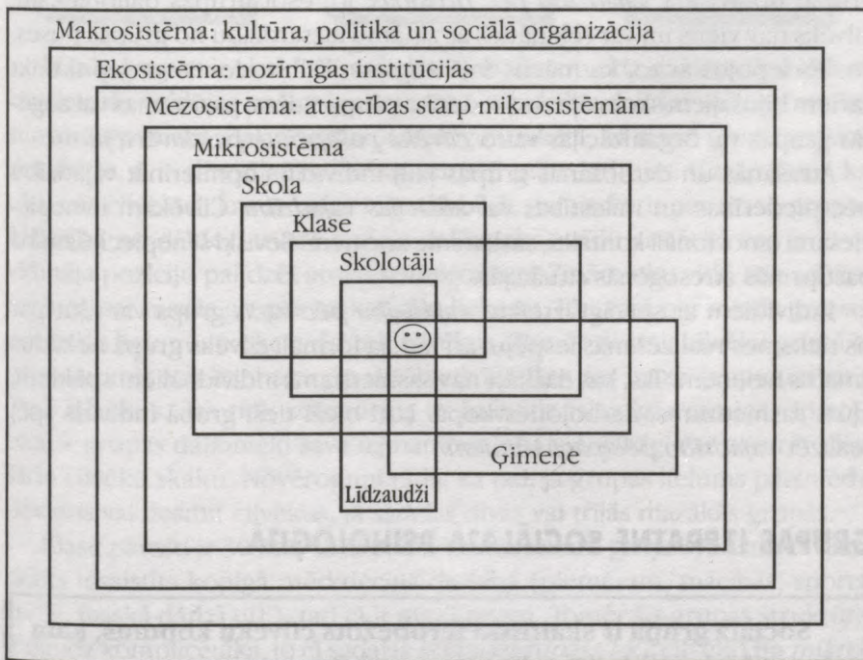
1. Mikro un makro vide.
2. Kāpēc cilvēki iekļaujas grupās?
3. Grupas izpratne sociālajā psiholoģijā.
4. Grupas attīstības dinamika.

MIKRO UN MAKRO VIDE

Cilvēks vienmēr ir saistīts ar vidi, kurā viņš dzīvo. Lai izbaudītu vientulību, cilvēki mēdz patverties savās mājās, aizbraukt uz laukiem, doties jūrā vai kāpt kalnos. Arī tad reti kad ir iespējams izjust pilnīgu vientulību,

5.1. shēma

Apkārtojās vides un indivīda mijiedarbība



(pēc Bronfenbrenner U. *The ecology of human development: experiment by nature and desing*, 1989.)

jo parasti cilvēki nenoslēdzas no pasaules pilnībā – pastāv tālrunis, radio, televīzija, kaimiņi, citi kalnos kāpēji vai jūrasbraucēji. Arī tad, ja cilvēks ilgstoši uzturas tālu prom no citiem, viņš tomēr ir savas valsts, savas nācijas pārstāvis, tās ir ne tikai juridiskas saites, kas nosaka šī cilvēka tiesības un pienākumus, pastāv arī citas – sociālp psiholoģiskas saites, kas ietekmē indivīda dzīvi.

5.1. shēmā (sk. 59. lpp.) grafiski attēlota mijiedarbība, kas pastāv starp skolēnu un apkārtējo vidi. Skolēna dzīve, vienlaicīgi esot gan ģimenes, gan klases, gan līdzaudžu, gan skolas loceklim, saistīta ar mezosistēmu – mikrosistēmu attiecībām un ekosistēmu (dažādām nozīmīgām institūcijām), kā arī makrosistēmā notiekošo (politiku, sociālo organizāciju u. c.).

KĀPĒC CILVĒKI IEKĻAUJAS GRUPĀS?

Iekļaušanās grupā ļauj cilvēkam realizēt tās individuālās vajadzības, kuras viņš var apmierināt, tikai darbojoties kopā ar citiem. Piederība kādai grupai nodrošina *vajadzību pēc drošības*, jo, esot grupas dalībniekam, cilvēks nav viens un var rēķināties ar zināmu aizsardzību no grupas puses.

"Es lepojos ar to, ka mācos šajā augstskolā," students var lepni teikt saviem bijušajiem skolotājiem. Piederība pie prestižas, pazīstamas vai augošas grupas vai organizācijas vairo *cilvēka pašapziņu, pašnovērtējumu*.

Atrašanās un darbošanās grupās ļauj indivīdam apmierināt vajadzību pēc piederības un mīlestības vai *aflācijas vajadzību*. Cilvēkam ir nepieciešami emocionāli kontakti, saskarsme ar citiem. Sevišķi šī nepieciešamība pastiprinās stresogēnās situācijās.

Indivīdiem ar spēcīgi izteiktu *vajadzību pēc varas* grupa var kļūt par šīs tieksmes realizēšanas iespēju, arī tad, ja formāli cilvēks grupā nekādus amatus neieņem. Tas, kas dažkārt nav sasniedzams individuāliem spēkiem, kļūst sasniedzams, darbojoties kopā. Ļoti bieži tieši grupā indivīds spēj realizēt *vajadzību pēc panākumiem*.

GRUPAS IZPRATNE SOCIĀLAJĀ PSIHOLĒIJĀ

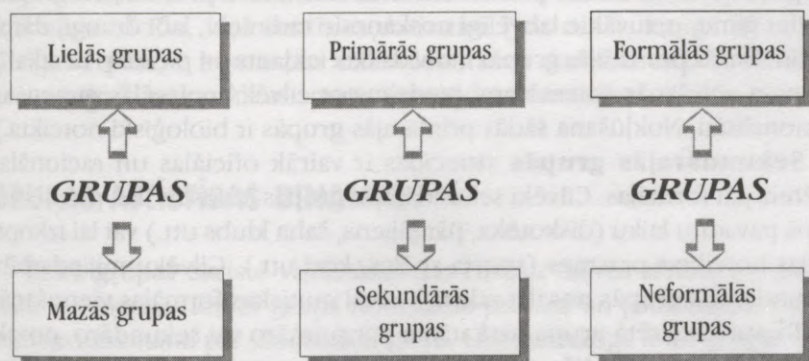
Sociālā grupa ir skaitliski ierobežots cilvēku kopums, kam piemīt kādas noteiktas kopīgas pazīmes.

Iespējami dažādi principi, pēc kuriem grupas tiek klasificētas – grupas struktūras veids, dalībnieku kontaktēšanās veids, grupas mērķi un uzdevumi, grupas eksistēšanas laiks, grupas formēšanas principi u. c.

Biežāk izplatītas ir 5.2. shēmā redzamās grupu klasifikācijas iespējas.

5.2. shēma

Grupų klasifikācijas iespējas sociālajā psiholoģijā



Mazās grupas ir skaitliski nelielas – no diviem līdz dažiem desmitiem cilvēku, tās veidojas uz kopīgu interešu, vajadzību, mērķu vai savstarpēju simpātiju pamata. Daļa sociālo psihologu uzskata, ka mazo grupu var veidot diāde, t. i., divi cilvēki, kas savstarpēji mijiedarbojas. Citi uzskata, ka tikai trīs cilvēkus, kas atrodas mijiedarbībā, var uzskatīt par mazo grupu. Atšķirībā no diādes, triādē trešais dalībnieks strīdu situācijā var ieņemt vidējā pozīciju palīdzēt atrast kompromisu. Zinātnieku vidū nav arī vienotības par mazās grupas maksimālo lielumu. Pārsvārā par mazās grupas optimālo lielumu uzskata desmit cilvēkus. Tomēr desmit cilvēku grupā ir grūti uzturēt acu kontaktu un tādēļ tiek ieteikts par mazo grupu uzskatīt 7 ± 2 cilvēkus. Tas tiek izskaidrots ar indivīda īslaicīgās atmiņas īpatnībām – grupas dalībnieki savā uzmanības lokā vienlaicīgi var paturēt tikai šādu cilvēku skaitu. Novērojumi rāda, ka tad, ja grupas lielums pārsniedz deviņus vai desmit cilvēkus, tā sadalās divās vai trijās mazākās grupās.

Klasē parasti ir 30 līdz 40 skolēni. Vai tā ir mazā grupa? Ja šāds cilvēku skaits iesaistīts kopīgā mērķtiecīgā darbībā (piemēram, mācībās, sporta spēlēs, fiziskā darbā utt.), tad tā ir mazā grupa. Tomēr šīs grupas struktūra ir daudz komplicētāka, jo tā sadalās *kontaktgrupās* (7 ± 2 cilvēki) un *mikrogrupās* (2–3 cilvēki).

Mazās grupas savukārt ietilpst lielajās grupās, kas nodrošina indivīda iesaistīšanos noteiktās sabiedriskās attiecībās. (Par lielajām grupām sīkāk runāsim 16. nodaļā.)

Raugoties uz grupām no indivīdu attiecību ciešuma kritērija, tās iedala primārajās un sekundārajās. **Primārās grupas** ir samērā mazas un stabilas. To locekļiem raksturīga atklāta saskarsme, interese citam par citu, cieši emocionāli vai intīmi kontakti, savstarpējs atbalsts. Indivīds primārajās grupās iegūst zināšanas par cilvēku attiecībām. Pie primārajām grupām pieder ģimene, tuvākie labvēlīgi noskaņotie radnieki, labi draugi, darbabiedri. Dažās primārajās grupās indivīds tiek iekļauts un piedalās neatkarīgi no paša vēlēšanās (piemēram, piedzimstot cilvēks neizvēlās ģimeni un nacionalitāti. Nokļūšana šādās primārajās grupās ir bioloģiski noteikta.).

Sekundārajās grupās attiecības ir vairāk oficiālas un racionālas, dažreiz pat formālas. Cilvēki sekundārajās grupās iesaistās, lai, piemēram, kopā pavadītu laiku (diskotēka, pārgājiens, šaha klubs utt.) vai lai izkoptu kādas noteiktas prasmes (sporta spēles, kori utt.). Cilvēku mijiedarbību sekundārajās grupās nosaka rakstiskas vai mutiskas formālas vienošanās.

Tā, vai konkrētā grupa uzskatāma par primāro vai sekundāro, nosaka tikai cilvēku savstarpējās mijiedarbības raksturs un emocionālais tuvums (piemēram, skolēnam, kurš iesaistījies basketbola klubā, sporta skola ir sekundārā grupa, bet pati sporta komanda, ja tā ir viņam nozīmīga, – viņa primārā grupa).

Draugu grupas, kurās cilvēki iesaistās pēc kopīgām interesēm, simpātijām, parasti rodas spontāni, tās sauc par neformālajām grupām. Neformālo grupu pamatā nav neoficiālu dokumentu par to izveidošanu, tām nav iecelta vadītāja, šajās grupās visu nosaka personiskās attiecības. Savstarpēji mijiedarbojoties, katrs grupas dalībnieks ieņem savu vietu. Par grupas līderi parasti kļūst cilvēks, kurš iegūst autoritāti (sk. 13. nodaļā). Neformālās grupas ir brīvprātīgas.

Formālās grupas tiek izveidotas, lai veiktu noteiktas darbības – mācītos, strādātu utt. Dažas formālās grupas ir obligātas – skolēniem jāapmeklē skola; pieaugušajiem nepieciešamas darbabiedru grupas. Formālajās grupās ir noteikta iekšējā struktūra, tās darbību nosaka noteikumi un grupas dalībnieku pienākumi. Formālajās grupās ir izteikta varas struktūra, iecelts vai ievēlēts vadītājs. Tā kā formālās grupas ietvaros bez lietišķajām attiecībām starp cilvēkiem izveidojas arī personiskas attiecības, tad formālās grupas ietvaros var rasties vairākas neformālās grupas. Neformālo grupu izveide formālās grupas sastāvā var radīt problēmas formālās grupas

vadītājam. Arī skolotājam, strādājot ar klasi, jāpievērš uzmanība neformālo grupu apzināšanai (sk. 12. nodaļā).

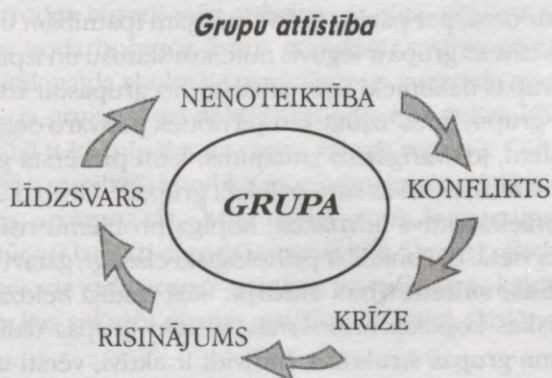
Cilvēki vienlaicīgi ir vairāku formālo un neformālo grupu dalībnieki, tomēr dažas no šīm grupām cilvēkam ir nozīmīgākas nekā citas. Grupa, kas ir cilvēkam sevišķi nozīmīga, tiek saukta par **referento grupu**. Piemēram, pusaudzim, kurš ir ģimenes, klases, kora, sporta komandas dalībnieks, referentā grupa var būt sporta komanda. Šajā gadījumā pusaudzis savas darbības efektivitāti mēros ar komandas darbību, citu komandas dalībnieku rīcību, viņš centīsies darboties (pat runāt, iet, gērbties utt.) līdzīgi kā pārējie komandas dalībnieki, savu darbību citās grupās (arī ģimenē un klasē) pakļaus sporta komandas interesēm.

GRUPAS ATTĪSTĪBAS DINAMIKA

Tā kā grupas eksistē visdažādākajās cilvēku dzīves sfērās, to rašanās veidi ir atšķirīgi. Tomēr grupā notiekošie procesi un psiholoģiskie fenomeni ir uzskatāmi par likumsakarīgiem. Likumsakarīga ir arī grupas attīstības dinamika.

Grupās attīstības procesa laikā iziet caur četrām attīstības stadijām – formēšanās, konflikta, kopīgas darbošanās, sadarbības un saliedētības stadijām (sk. 5.3. shēmu).

5.3. shēma



- ♦ **Grupās veidošanās jeb formēšanās stadija.** Tā sākas, ja pavisam nepazīstami cilvēki dažādu apstākļu (nepieciešamības vai kāda cilvēka pavēles) dēļ apvienojušies vai ir apvienoti formālā grupā. Cilvēki

sākumā ir piesardzīgi, seko pārējo grupas dalībnieku rīcībai. Šai grupas attīstības stadijai raksturīga liela nenoteiktība gan par grupas mērķiem, gan par tās struktūru un līderiem. Visi grupas dalībnieki it kā veic izmēģinājumus, cenšas noteikt savas lomas un izvēlēties, kāds uzvedības veids varētu būt visatbilstošākais. Šīs stadijas laikā grupas darbībai tiek pievērsta diezgan maza uzmanība no katra atsevišķā indivīda puses, jo katrs ir norūpējies par savu vietu grupā, tiek meklēta atbilde uz jautājumu: "Vai es tikšu pieņemts šajā grupā?" Ja grupai jāveic kāds darbs, tad tas tiek veikts individuāli, bet ne sadarbojoties. Šī stadija beidzas tad, kad atsevišķie indivīdi sāk uztvert sevi kā grupas dalībnieku.

- ♦ **Konflikta stadija.** Indivīdi pieņem grupas eksistenci, bet pretojas noteikumiem un kontrolei, ko tā izvirza. Spilgti izpaužas katra indivīda personiskais viedoklis, grupas dalībnieki neklausās cits citā, izaicina līderi. Grupā valda savstarpēja neuzticēšanās, aizdomīgums, konfrontācija. Notiek cīņa par varu. Galvenais jautājums, kam pievērsta grupas dalībnieku uzmanība: "Vai mani cienīs?" Lēmumi grupā tiek pieņemti, balstoties uz vairākuma viedokli, mazākuma viedoklis netiek ņemts vērā. Beidzoties šai grupas attīstības stadijai, grupā ir izveidojusies skaidra līderības shēma.
- ♦ **Kopīgas darbošanās stadija.** Šajā stadijā grupā veidojas tuvas savstarpējās attiecības, izkristalizējas kopīgās grupas normas un vērtību orientācija. Grupas dalībniekiem jau ir izveidojies skaidrs priekšstats vienam par otru, par pārējo individuālajām īpatnībām un darba spējām. Katrs cilvēks grupā ir ieguvis noteiktu statusu un izpilda noteiktas lomas. Grupas dalībnieki izjūt atbalstu no grupas, ir izteikta identifikācija ar grupu, "mēs" izjūta. Grupā notiek pilnvaru deliģēšana starp dalībniekiem, jo svarīgākais jautājums, kam pievērsta grupas dalībnieku uzmanība, ir "Kā es varu palīdzēt grupai?". Grupas darbā jūtama visu dalībnieku aktīva līdzdalība, kopīga problēmu risināšana konfrontācijas vietā, dalībnieki ir psiholoģiski elastīgi, gatavi pārmaiņām.
- ♦ **Sadarbības, saliedētības stadija.** Šajā stadijā beidzas grupas kā psiholoģiskas kopības veidošanās, visiem grupas dalībniekiem ir pieņemama grupas struktūra. Indivīdi ir aktīvi, vērsti uz mērķa sasniegšanu, pašrealizāciju, gatavi strādāt citu labā. Galvenā uzmanība grupā ir vērsta nevis uz savstarpējām attiecībām, bet gan uz kopīgā mērķa sasniegšanu, galvenais jautājums: "Kā mēs varam izdarīt labāk?" Atmosfēra grupā ir silta, patīkama, cilvēki jūtas aizsargāti, lepojas ar

piederību pie grupas. Šajā grupā viegli tiek pieņemti atšķirīgi viedokļi, ir izteikti augsts radošs potenciāls, grupa nebaidās riskēt. Faktiski tikai šajā grupas attīstības stadijā var runāt par grupas pārvēršanos vienotā *komandā*, kas ne tikai efektīvi funkcionē, bet ļauj katram grupas dalībniekam apmierināt vajadzību pēc pašcieņas un pašaktualizācijas.

Iepriekš minētais ne vienmēr nozīmē, ka grupas darbības efektivitāte monotoni pieaug, turpinoties tās attīstībai. Dažos apstākļos tieši kopīgās darbošanās stadijā grupa strādā visefektīvāk, bet sadarbības un saliedētības stadijā tās efektivitāte var samazināties, jo tās dalībnieki lielāku uzmanību velta nevis mērķu sasniegšanai, bet gan grupas saglabāšanai. Jebkurā grupas stadijā var sākties grupas sadalīšanās mikrogrupās, kuras daži pētnieki (Занковский А. Н., 2001) dēvē pat par kliķēm, respektīvi, indivīdu apvienībām, kas tikai formāli saistītas ar grupas mērķiem. **Kliķe** – cilvēku grupa, kas apvienojas, lai savtīgos (arī zemiskos) nolūkos iegūtu vai paturētu politisko, ekonomisko u. c. varu. Starp kliķēm viegli rodas konkurence un cīņa par varu, kas ļoti ietekmē grupas darbības efektivitāti.

Pēc saliedētības un līdzsvara iestāšanās atkal seko konflikta fāze, kas prasa elastīgu risinājumu un analīzi.

Grupās attīstība ir ciklisks process, bet ne katra grupa iziet visas grupas attīstības stadijas. Savā attīstības gaitā grupa var arī iestrēgt jebkurā no tām. Ir grupas, kas iestrēgst iepazīšanās stadijā. Tad grupā valda neuzticēšanās, tās dalībnieki cits par citu zina maz un ir noslēgti (piemēram, klasē, kura atrodas iepazīšanās attīstības stadijā, skolēni nemēdz stāstīt par sevi, savu nodarbošanos ārpus stundām, saviem priekiem, bēdām. Tāda klase vairāk gaida skolotāja norādījumus, neizrāda iniciatīvu, neprot sadarboties.). Ja grupa tā arī nekļūst saliedēta, tā paliek konfliktu stadijā un savā attīstībā it kā mīņājas uz vietas vai pat regresē. Cēloņi meklējami gan pašā grupā – samilzuši konflikti, nozīmīgu grupas dalībnieku aiziešana; gan, iespējams, arī ārpus tās – krīze lielajā grupā, kurā ietilpst mazā grupa. Lemesls var būt arī izteikti autoritārs skolotājs. Demokrātisks skolotājs kā formālais līderis var vadīt grupas attīstību, veicināt demokrātiskas gaisotnes rašanos klasē, kas sekmēs grupas attīstību un katra skolēna darbību tajā.

Pusaudži un grupas

Pusaudžu sociālās attīstības būtiska iezīme ir uzturēšanās pašā izvēlētajā grupā, kas parasti ir vienaudžu grupa. Pensilvānijas Universitātes pētījumi liecina, ka pusaudžu grupām ir nozīmīga loma viņu sociālajā attīstībā, jo:

- ♦ tās iemāca saskarsmi ar apkārtējiem;
- ♦ palīdz pusaudzīm meklēt savu identitāti, konkretizēt intereses;
- ♦ dod zināmu autonomiju, iespēju izvairīties no vecāku kontroles;
- ♦ dod emocionālu atbalstu;
- ♦ ir pamatbāze tuvākas draudzības izveidei. (www.personal.psu.edu/Conger 1988.)

Gadījumā, ja grupā ir vairāk par desmit cilvēkiem, tajā veidojas apakšgrupas. Jau piektklasnieki sāk norobežoties mazās grupiņās (pa diviem trim cilvēkiem). Mikrogrupas dalībniekus saista kopīgi noslēpumi, viņi ne tikai cenšas kaut ko darīt kopīgi, bet pastāvīgi runājas viens ar otru, allaž pārtraukdami sarunu, tiklīdz pienāk kāds cits. Ja īstu noslēpumu nav, tos speciāli izdomā: kopīgs noslēpums cementē veidojošos draudzību grupiņā, jo viens no svarīgākajiem drauga vērtējuma kritērijiem šajā vecumā ir prasme glabāt noslēpumus. Ja mikrogrupā pusaudži parasti apspriežas, tad lielākās grupas pamatuzdevums ir organizēšanās dažādiem sociāliem pasākumiem. Lielās grupas dod arī iespēju izvēlēties sev sabiedrību ārpus mikrogrupas, pasākumos ārpus mājas, klases, skolas. Atbilstoši pusaudžu psihosociālās attīstības periodiem, mainās arī viņu grupēšanās.

C. Dafija (*Duphy C.*) jau 1965. gadā izstrādājis pusaudžu grupu attīstības piecu stadiju shēmu. M. Loida (*Lloyd M. A., 1985.*) norāda, ka sākotnēji grupu veidošana ir ļoti svarīga meitenēm, bet gandrīz nemaz nav nozīmīga zēniem.

5.3. shēmā redzams, kā attīstās pusaudžu grupas, kā, izejot cauri visām piecām attīstības stadijām, viena dzimuma grupas pārvēršas par divu dzimumu grupām. Meitenes, kas jau agrīnajā pusaudžu attīstības posmā uzsāk socializēšanos mazajās grupās, arī vidējā pusaudžu attīstības vecumposmā ir aktīvākas, meiteņu mikrogrupas kontaktējas ar zēnu grupu. Viena dzimuma grupas pārvēršas par divu dzimumu grupām. Vēlīnajā pusaudžu attīstības posmā kontaktēšanās notiek abu dzimumu starpā.

Kopsavilkums

Iekļaušanās grupā ļauj cilvēkam realizēt tās individuālās vajadzības, kuras viņš var apmierināt, tikai darbojoties kopā ar citiem.

Sociālā grupa ir skaitliski ierobežots cilvēku kopums, kam piemīt kādas noteiktas kopīgas pazīmes.

Iespējami dažādi principi, pēc kuriem grupas tiek klasificētas –

grupas struktūras veids, dalībnieku kontaktēšanās veids, grupas mērķi un uzdevumi, grupas eksistēšanas laiks, grupas formēšanas principi u. c. Mazās grupas ietilpst lielajās grupās, kas nodrošina indivīda iesaistīšanos noteiktās sabiedriskās attiecībās.

Raugoties uz grupām no indivīdu attiecību ciešuma kritērija, tās iedala primārajās un sekundārajās. Primārās grupas ir samērā mazas un stabilas. Sekundārajās grupās attiecības ir vairāk oficiālas un racionālas, dažreiz pat formālas. Formālajās grupās ir izteikta varas struktūra, iecelts vai ievēlēts vadītājs.

Cilvēki vienlaicīgi ir vairāku formālo un neformālo grupu dalībnieki, tomēr dažas no šīm grupām cilvēkam ir nozīmīgākas nekā citas. Grupa, kas ir cilvēkam sevišķi nozīmīga, tiek saukta par referento grupu.

Grupās attīstības procesa laikā iziet caur četrām attīstības stadijām – formēšanās, konflikta, kopīgas darbošanās; sadarbības un saliedētības stadijām.

Paškontroles uzdevumi un jautājumi



1. Kāpēc cilvēki iekļaujas grupās?
2. Pēc kādiem principiem grupas tiek klasificētas?
3. Kādas grupas dinamikas attīstības fāzes tiek izdalītas?

Tēma diskusijai

Pārrunājiet ar kolēģiem skolēnu klašu attīstības dinamiku jūsu pieredzē!

Praktiskais uzdevums

Schematiski attēlojiet, kādu grupu dalībnieks(-ce) jūs esat. Kuras no tām jums ir primārās grupas? Kā tās ietekmē jūsu uzvedību?

6. SASKARSMĒ

1. Saskarsmes jēdziens.
2. Džohari logs.
3. Saskarsmes struktūra.
4. Neverbālā saskarsme.

SASKARSMES JĒDZIENS

Jēdziens "saskarsme" ir viens no sociālās psiholoģijas pamatjēdzieniem. Sociālajā psiholoģijā var atrast dažādas pieejas šī jēdziena skaidrojumā. Tomēr nenoliedzami personības attīstība un socializācija norisinās saskarsmē ar citiem cilvēkiem. Visi cilvēka darbošanās veidi notiek saskarsmes kontekstā. Saskarsme dod cilvēkiem iespēju apmainīties ar informāciju – saņemt to vai nodot citam. Tikai saskarsmē cilvēkam ir iespēja paust savas domas, jūtas un parādīt savu attieksmi pret kaut ko. Katram ir svarīgi kādam uzticēt savus pārdzīvojumus – gan pozitīvos, gan negatīvos. Ar pozitīvu attieksmi, iecietību un uzmanību pret citiem cilvēks ļauj otram justies labi un līdz ar to arī pats jūtas labi. Tādā veidā tiek apmierināta vajadzība pēc kāda cita klātbūtnes, pēc palīdzības, padoma, atzinības un parauga. Saskarsmē cilvēki apmierina ne tikai savas vajadzības pēc saņemšanas, bet arī mēģina ietekmēt sev vēlamā veidā cita uzvedību, domas, jūtas, attieksmes, jo bez tā nav iespējams mijiedarbošanās process.

Saskarsme – ir kontaktu nodibināšanas, uzturēšanas un attīstības process, ko rada vajadzība mijiedarboties.

Angļu un vācu valodā publicētajā psiholoģiskajā literatūrā tiek lietots jēdziens – komunikācija – *communication*, *Kommunikation*, literatūrā krievu valodā – *общение*.

Psihiskais kontakts saskarsmē tiek raksturots kā divpusēja darbība, savstarpēja saikne starp cilvēkiem. Krievu psihologi to raksturo kā sarežģītu, daudzšķautņainu procesu, kas vienlaicīgi var būt gan mijiedarbības process, gan informācijas apmaiņas, gan attieksmes vienam pret otru, gan savstarpējas apmaiņas ar emocijām process. Saskarsme notiek dažādos cilvēku mijiedarbības dziļuma līmeņos.

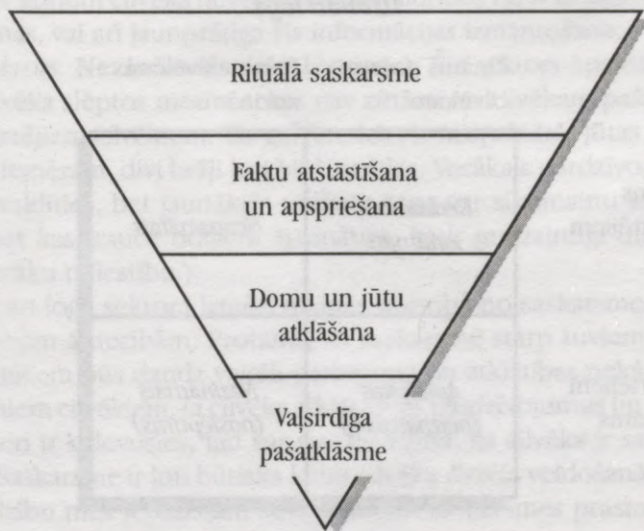
- ♦ **Rituālā saskarsme.** Tajā parasti cilvēki apmainās ar pieklājības frāzēm ("čau", "sveiks", "kā klājas?"), apjautājas, īpaši neiedziļinoties

partnera noskaņojuma cēloņos. Šāda saskarsme dod iespēju parādīt, ka cilvēki ir viens otru ievērojuši un emocionāli atzinuši.

- ♦ **Sakarsme vērsta uz faktu atstāstīšanu un apspriešanu.** Piemēram, vakarā ģimenē katrs pastāsta, ko darījis, kā gājis. No rīta klasē skolēni parasti pārspriež, ko kurš ir vai nav izmācījies, kā pavadījis pagājušo dienu. Ja cilvēkam izdodas realizēt šādu saskarsmi, rodas možums, labsajūta un sava nozīmīguma izjūta. Savukārt, ja tas nenotiek, tad cilvēks jūtas sarūgtināts, atstumts un vientuļš.
- ♦ **Saskarsme vērsta uz domu un jūtu atklāšanu.** Šī saskarsme ir emocionāli dziļāka. Cilvēks uzņemas risku un atklāj sevi. Piemēram, viena draudzene vai draugs otram atklāj savas pārdomas un izjūtas par notikušo sporta klubā. Pēc šādas sarunas cilvēks jūt gandarījumu, jūtas pieņemts, un tas paaugstina viņa pašvērtējumu. Ja saruna nerealizējas iecerētā gultnē, cilvēks jūtas nepieņemts vai lieks.
- ♦ **Saskarsme vērsta uz vaļširdīgu pašatklāsmi.** Šis līmenis ir reti sastopams, jo prasa abpusēju dziļu sapratni. Tomēr, ja tas izdodas, cilvēki izjūt patiesu savstarpēju harmoniju, gandarījumu par saskarsmi un prieku par otra cilvēka klātesamību. Tādas attiecības visbiežāk ir raksturīgas mīlētājiem vai ļoti labiem draugiem.

6.1. shēma

Cilvēku mijiedarbības dziļuma līmeņi



Visbiežāk tieši saskarsmē, kurā notiek domu un jūtu atklāšana, vai paš-atklāsmes situācijās cilvēkam veidojas priekšstats par sevi un citiem. Tās, kā citi izturas, dod informāciju un vielu pārdomām. Ja citi kontaktējas virspusēji, tad var domāt, ka cilvēks pats ar savu uzvedību kaut kādā veidā ir izprovocējis šādu attieksmi. Būt patiesam – nozīmē būt godīgam un atklātam pret savu sarunu partneri. Patiesums ir efektīvas saskarsmes nozīmīgs faktors. Nevar neatzīmēt, ka patiesā saskarsmē ir zināms risks, jo jādalās ar sarunu partneri par jūtām un rīcību, par kuru būtu jākaunas vai kas varētu būt nosodāma. Diez vai cilvēks būs atklāts, ja jutīs, ka par viņu varētu pasmieties vai nosodīt.

DŽOHARI LOGS

Saskarsmes procesā dalībnieku patiesumu var attēlot ar Džohari loga palīdzību. Šīs metodes nosaukums ir veidojies, sapludinot tās izgudrotāju vārdus (*Joe Luft* un *Harry Ingham*, 1970., pēc *Квинн В. Н.*, 2000). Džohari loga grafiskais attēls atgādina kvadrātu, kas ir sadalīts četros sektoros. Katrs no kvadrāta sektoriem apzīmē kādu no savstarpējo attiecību aspektiem.

6.2. shēma

Džohari logs

	Zināms pašam cilvēkam	Pašam cilvēkam nezināms
Zināms apkārtējiem	<i>Redzamais, zināmais</i>	<i>Neapzinātais</i>
Apkārtējiem nezināms	<i>Apslēptais (neizpaustais)</i>	<i>Nezināmais (noslēpums)</i>

1. *sektors. Redzamais, zināmais.* Raksturo cilvēku un viņa uzvedību, kuru viņš pats apzinās un atklāti parāda citiem – tā ir informācija, ko gan pats cilvēks zina par sevi, gan citi zina par viņu. Tā ir cilvēka acu krāsa, dzimums, fiziskās īpatnības, tās ir emocijas un jūtas, kuras cilvēks pārdzīvo un ar kurām viņš ir dalījies ar apkārtējiem. Piemēram, cilvēks atnāk uz eksāmenu un ir uztraucies. Ja viņš pasniedzējam, kuru viņš tikai nedaudz pazīst, sacīs: "Kā es uztraucos pirms katra eksāmena!", tad 1. sektora logs viņu abu savstarpējās attiecībās automātiski palielināsies.
 2. *sektors. Neapzinātais.* Šis sektors raksturo tos cilvēka uzvedības aspektus, kurus viņš pats neapzinās, neievēro, nepamana, bet kuri citiem ir labi redzami: cilvēks, sarunājoties ar citiem, vienmēr šūpo kāju vai virpina pirkstos pildspalvu, vai ik pa brīdim runājot iestarpina "nu", "tā sacīt", bet pats to nemaz neievēro, turpretī sarunu partneris to nevar nepamanīt. Varbūt cilvēks ļauj saviem ģimenes locekļiem un draugiem sevi izmantot un ar sevi manipulēt, pats to nemaz neapzinoties, bet apkārtējie cilvēki to redz un saprot.
 3. *sektors. Apslēptais (neizpaustais).* Šis sektors raksturo tādu cilvēka rakstura un uzvedības aspektus, kurus viņš pats labi apzinās, bet slēpj no apkārtējiem, t. i., citi to nezina. Tie var būt pavisam nenozīmīgi fakti (piemēram, cik daudz kafiju vai tēju no rīta izdzēra utt.), kā arī daudz būtiskāka informācija – jūtas, nodomi un rīcība, par kuriem cilvēks nevēlas stāstīt, baidoties no nosodījuma, izsmiešanas, vai arī ļaunprātīga šīs informācijas izmantošana.
 4. *sektors. Nezināmais (noslēpums).* Šis sektors apvieno sevi tos cilvēka slēptos motīvus, kas nav zināmi ne cilvēkam pašam, ne apkārtējiem cilvēkiem. Tās galvenokārt ir neapzinātās jūtas un vēlmes (piemēram, divi brāļi ļoti bieži strīdas. Vecākais pārdzīvo, ka nespēj savaldīties, bet jaunākais uzskata otru par sīkumainu un kašķīgu: kaut kas traucē brāļiem apzināties, ka ir greisirdīgi un cīnās par vecāku mīlestību.).
- Džohari loga sektora izmēri mainās atkarībā no saskarsmes partneru savstarpējām attiecībām. Protams, ka saskarsmē starp tuviem draugiem vai laulātajiem būs daudz vairāk patiesuma un atklātības nekā starp maz pazīstamiem cilvēkiem. Ja cilvēks atklāj savus pārdzīvojumus un saskarsme ar partneri ir izdevusies, tad var rasties atziņa, ka cilvēks ir saistoša personība. Saskarsme ir ļoti būtiska katra cilvēka *Es* tēla veidošanā, jo tikai ar tās palīdzību mēs iepazīstam sevi. Izkopjot saskarsmes prasmes, cilvēks

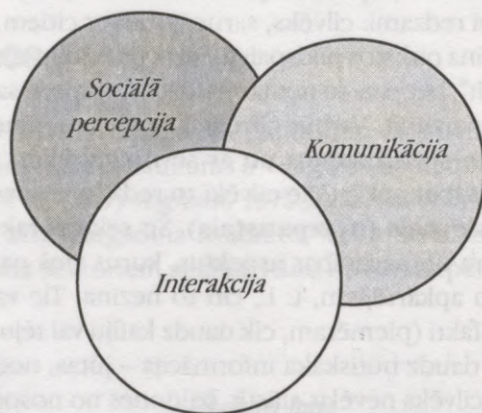
var ietekmēt savu pašvērtējumu un darīt dzīvi bagātāku. Saskarsme sekmē personības attīstību.

SASKARSMES STRUKTŪRA

Psihologijā parasti šķir trīs saskarsmes komponentus.

6.3. shēma

Saskarsmes struktūra



Sociālā percepcija jeb **sociālā uztvere**. Saskarsme sākas ar savstarpēju uztveri, un no tās ir atkarīgs, kā saskarsme veidosies tālāk. Sociālā percepcija nav tikai cita cilvēka (vai grupas) fiziskā tēla uztvere, bet arī priekšstats par viņa nodomiem, spējām, emocijām, darbību un vēlmēm. Šo percepciju nevajag saprast kā tradicionālu uztveres jēdzienu, jo tas satur arī cilvēka uzvedības novērtējuma vai raksturojuma komponentu. Sociālā uztvere ne vienmēr ir objektīva, atbilstoša patiesībai, jo tā lielā mērā ir atkarīga no cilvēka subjektīvās attieksmes, stereotipiem, aizspriedumiem. Runājot par sociālo uztveri, tiek akcentēts tieši cita cilvēka personības uztveres aspekts, nevis informācijas uztvere komunikācijas procesā.

Komunikācija – informācijas apmaiņas process. Tajā cilvēki nodod informāciju cits citam dažādos veidos. Informācija var tikt nodota vārdiski – to sauc par verbālo komunikāciju. Liela daļa informācijas tiek

nodota bez vārdiem, ar ķermeņa kustībām, žestiem, pozu, balss intonāciju, mīmiku – to sauc par neverbālo komunikāciju. Komunikācija starp cilvēkiem var notikt arī ar masu informācijas līdzekļu starpniecību (piemēram, radio, presi, televīziju), – to sauc par masu komunikāciju.

Interakcija – mijiedarbība, vērsta uz rīcības regulāciju. Sarskarsmes procesā, veicot kādu kopīgu darbību, cilvēki cits citu ietekmē. Analizējot interakciju, uzmanība tiek pievērsta tam, kā notiek mijiedarbība starp diviem vai vairāk cilvēkiem vai arī kā savstarpēji mijiedarbojas vairākas grupas. Mijiedarbība sarskarsmē var izpausties kā sadarbība vai konkurence. Sadarbība ir virzīta uz vienotu mērķi, savukārt konkurences gadījumā sarskarsmes partneru mērķi ir atšķirīgi.

Šie komponenti – sociālā percepcija, komunikācija, interakcija – sarskarsmes procesā darbojas kā vienota sistēma. Izolēti cits no cita, tie neeksistē, to šķiršana ir svarīga tikai analīzes nolūkos.

NEVERBĀLĀ SASKARSME

Sarskarsme risinās gan vārdiski – verbāli, gan bez vārdiem – neverbāli, jo jūtas, tāpat kā informāciju, cilvēks var nodot vairākos neverbālos veidos. Neverbālā sarskarsme tiek apgūta daudz ātrāk nekā verbālā. Jau agrā bērnībā, lai apmierinātu savas galvenās vajadzības un darītu vecākiem zināmu, ko viņš grib, bērns iemācās efektīvi izmantot neverbālo sarskarsmi. Vecāki ātri iemācās saprast un pat pēc sīkākās kustības vai grimases noteikt, kas bērnam ir vajadzīgs. Vecāki ar savu ķermeni reaģē uz bērna rīcību, tā parādot savu attieksmi, emocijas. Bērns mācās no pieaugušajiem reaģēt uz to, kas notiek apkārt, un atpazīt cilvēku neverbālās reakcijas, pilnveidojot šo prasmi visu mūžu. Cilvēks nespēj visu laiku kontrolēt visas savas kustības un iespaidu, kuru viņš atstāj uz otru cilvēku. Daudzas no neverbālajām reakcijām cilvēks nespēj kontrolēt (piemēram, pēkšņu nosarkšanu sarunā vai zosādas parādīšanos, nepamana savu atkāpšanos no partnera vai noslēgšanos, sakrustojot rokas un kājas).

Neverbālā sarskarsme vairāk pauž neapzināto (bezapziņas) attieksmi, izjūtas un emocijas. Sociālo psihologu pētījumos ir atklājies, ka uz cilvēkiem neverbālie signāli, ķermeņa valoda iedarbojas daudz spēcīgāk nekā vārdi. Cilvēki vairāk tic neverbālajiem signāliem nekā vārdiem (piemēram, ja kāds ar skumju sejas izteiksmi un asarām acīs stāstīs, cik viņam labi klājas un cik viņš ir priecīgs, ka "viss ir labi!", draugi nenoticēs). Arī

ārējais izskats un apģērbs sniedz apkārtējiem informāciju par cilvēka noskaņojumu, jūtām un nodomiem.

Neverbālā saskarsme apzīmē visas tās cilvēka reakcijas, kuras nevar tikt aprakstītas kā atklātas vārdiskas (mutiskas vai rakstiskas) manifestācijas. (*M. Knaps pēc S. Omārova, 1994.*) Neverbāli visbiežāk tiek nodota emocionāli piesātināta informācija. Pie neverbālās saskarsmes pieskaita:

- ◆ distanci;
- ◆ acu kontaktu;
- ◆ mīmiku;
- ◆ pozu;
- ◆ balsis intonāciju;
- ◆ kustības, žestus.

Distance. Jebkurš kontakts sākas ar noteikta saskarsmes attāluma izvēli, kas bieži vien nosaka arī tās efektivitāti. Amerikāņu antropologs E. T. Hols (*Hall E. T.*) izveidoja teoriju par cilvēka telpu, nosaucot to par "personīgo telpu". Personīgā telpa ir telpa, kas apņem cilvēka ķermeni apmēram izstieptas rokas attālumā un it kā būtu ķermeņa turpinājums. (*A. Pīzs, 1995.*) Personīgās telpas konkrētos izmērus nosaka sociālā vide un nacionalitāte (piemēram, pilsētniekiem un pārapdzīvotu zemju iedzīvotājiem tā ir mazāka, bet ziemeļniekiem un lauciniekiem – parasti lielāka). Cilvēki ir jūtīgi pret savas personīgās telpas robežu pārkāpšanu, viņiem netiek svešinieku ielaušanās tajā. Personīgā telpa ir pamatā saskarsmes distances izvēlei. To var sadalīt četrās distances zonās:

Intīmā distance – no pusmetra (0,5 m) līdz tiešam ķermeniskam kontaktam. Šādā distancē mēs parasti saskaramies ar ļoti tuviem cilvēkiem – mīļotajiem, bērniem, vecākiem, ļoti tuviem draugiem. Vēl intūmajā zonā tiek ielaisti ārsti, medmāsas un to profesiju pārstāvji, kur ir nepieciešams tiešs ķermenisks kontakts (piemēram, frizieri, šuvēji u. c.). Eksperimenti liecina, ka laimīgi laulātie pāri kontaktējas tieši šajā distancē, bet pāri, kuri savā starpā nesatiek, viens no otra distancējas.

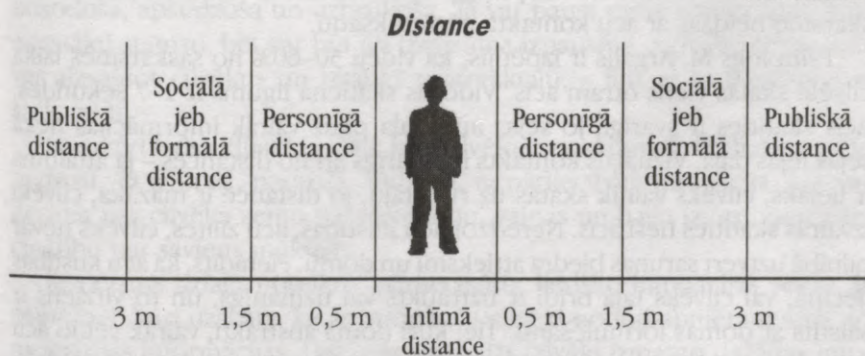
Personīgā distance – (0,5–1,5 m). Tieši šīs zonas robežas ir atšķirīgas dažādās kultūrās. Tādā attālumā parasti kontaktējas labi pazīstami cilvēki, jo tad var viens otram uzstāt pa plecu, paspiest roku, pieskarties sarunas laikā. Pēc J. Fasta (*Fast J., 1970.*) pētījumiem lielākā daļa cilvēku arī šajā zonā nevēlas ielaist svešus cilvēkus (piemēram, braucot pārpildītā liftā, autobusā vai metro, cilvēki izvairās skatīties viens uz otru, skatās pa logu vai sienā). Šādu uzvedību var izskaidrot kā vēlēšanos saglabāt savu personīgo distanci.

Sociālā jeb formālā distance – no 1,5 līdz 3 m. Šādu distanci parasti izvēlas lietišķās sarunās, kā arī gadījuma vai maznozīmīgās sarunās. Pazīstams ir arī izteiciens "saglabāt distanci", kas bieži vien ir nepieciešama priekšnieka un padotē attiecībās. Šajos kontaktos galvenais nav cilvēku personības individualitāte, bet gan lomas, kuras cilvēki pilda.

Publiskā distance – vairāk par 3 m. Kad lektors uzstājas auditorijā, nav pieņemts viņam paspiest roku, uzsist uz pleca vai pajautāt, kā klājas. Tā ir publiskās saskarsmes situācija, pat lietišķā saskarsme nav iespējama tik tālā distancē. Šāda distance ir ērta, ja cilvēks vērsas pie lielas ļaužu grupas.

Jāņem vērā, ka katram cilvēkam ir sava optimālā kontaktu distance, kurā viņš jūtas psiholoģiski visērtāk, līdz ar to nepareizi izvēlēts saskarsmes attālums var novest pie neveiksmēm kontaktos. Parasti cilvēki intuitīvi jūt nepieciešamo distanci, taču nozīmīgi ir arī novērot partnera neverbālās izpausmes.

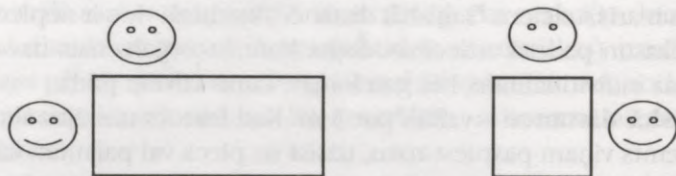
6.4. shēma



Uz kontaktu norisi nozīmīgu ietekmi atstāj arī cilvēku izvietojums telpā. Ja cilvēki izvēlas distanci viens otram pretī ar 0 leņķi vienam pret otru, tad abiem ir jārēķinās, ka ir izveidojusies konkurences un aizsardzības pozīcija. Parasti to ieņem savā starpā konkurējoši cilvēki vai arī viens no viņiem izsaka pārmetumus otram. Taču bieži šāda distance un izvietojums samazina veiksmīgu sarunas iznākumu, tā sekmē nepieņemamu savu viedokļa aizstāvēšanas pozīcijas veidošanos. Ja ir nepieciešams izprast sarunu partnera viedokli, nomierināt vai motivēt kādai darbībai, tad to sekmēs stūra un sadarbības pozīcija pie galda vai atklāta trijstūra pozīcija:

6.5. shēma

Atklāta trijstūra pozīcija



Tā kā abi ķermeņi ir vērsti uz kopēju trešo punktu, veidojot trijstūri, tas veicina savstarpēju saskaņu. Ja sarunā piedalās vairāki cilvēki un ir nepieciešams, lai visi būtu iesaistīti diskusijā, labākais viņu izkārtojums ir aplis vai sasēšanās ap apaļu galdu, kad katrs redz katru (vizuālais kontakts). (A. Pīzs, 1995.)

Vizuālais kontakts. Vizuālajam kontaktam saskarsmē ir milzīga nozīme. Katrs cilvēks zina, cik nepatīkami ir runāt ar cilvēku, kurš neskatās acīs un visu laiku novērš skatienu. Jebkuru sarunu partneri cilvēks pirmām kārtām uztver vizuāli un neapzināti vēlas ieskatīties acīs, un jebkura saskarsme beidzas ar acu kontakta pārtraukšanu.

Psihologs M. Argails ir izpētījis, ka vidēji 30–60% no saskarsmes laika cilvēki skatās viens otram acīs. Vidējais skatienu ilgums ir 1–7 sekundes. Acīs skatīties ir svarīgi, jo sejas augšdaļa pauž vairāk informācijas nekā sejas lejas daļa. Vizuālais kontakts ir atkarīgs arī no distances – ja attālums ir lielāks, cilvēks vairāk skatās uz runātāju, jo distance ir mazāka, cilvēki izvairās skatīties tieši acīs. Neredzot acu kustības, acu zīlītes, cilvēks nevar pilnībā uztvert sarunas biedra attieksmi un domu. Pierādīts, ka acu kustības liecina, vai cilvēks tajā brīdī ir uztraukts vai uzmanīgs, un to virziens ir saistīts ar domas formulēšanu. Tie, kuri domā abstrakti, vairāk veido acu kontaktu, nekā tie, kuri domā konkrēti. Savukārt sašaurinātas vai paplašinātas acu zīlītes parāda emocionālo stāvokli un attieksmi pret sarunu partneri. Izejot sirsniību un simpātijas, ieinteresētību – acu zīlītes paplašinās. Pārāk ilgs un ciešs skatiens var tikt uztverts kā agresija. Ja cilvēks jūtas neērti vai arī nevēlas būt atklāts, viņš novērsīs savu skatienu, slēps savas acis, meklējot kaut ko uz grīdas vai skatoties logā vai griestos.

Veidojot acu kontaktu, cilvēki vienlaikus pievērš uzmanību sejas izteiksmei jeb mīmikai.

Mīmika. Mīmika galvenokārt atklāj cilvēka emocionālo stāvokli. Sejas muskuļi spēj radīt apmēram 1000 dažādas sejas izteiksmes, kas pauž galvenās emocijas un kuras visi cilvēki, neatkarīgi no nacionalitātes, atpazīst

un samērā precīzi uztver un interpretē. Tās izskaidrojams ar emociju neurofizioloģisko pamatu, kas iedzimst visiem cilvēkiem. Tā kā sejas izteiksmi regulē arī galvas smadzeņu emocionālās zonas, tās ir grūtāk kontrolēt un pakļaut apzinātai regulācijai. Pārsvārā sejas izteiksme rodas impulsīvi – atbilstoši emocijām, izņemot gadījumus, kad kāds apzināti cenšas kaut ko slēpt vai paust, kontrolējot sejas muskuļus.

Ir cilvēki, kuriem ir ārkārtīgi dzīva mīmika, ko var lasīt kā "atvērtu grāmatu", bet ir arī cilvēki ar mazkustīgiem sejas vaibstiem – "akmeņainu" sejas izteiksmi. Viņus ir grūtāk izprast, viņi šķiet drūmi un nepieejami, kaut gan tā var arī nebūt. Tad jāpievērš uzmanība citām neverbālām izpausmēm.

Balss tonis un intonācija. Arī balss tonis, intonācija, runas temps, pauzes un balss modulācija ir cieši saistīta ar tiem smadzeņu centriem, kas nosaka emocijas, līdz ar to liecina par runātāja noskaņojumu, attieksmi pret sarunu partneri un notiekošo. Spēcīgu emociju iespaidā ir grūti kontrolēt balss skaļuma maiņas. Apmēram 70% cilvēku balss kļūst skaļāka, kad viņi izjūt stresu, it īpaši, ja ir dusmīgi. Intonācija kļūst agresīva, nosodoša, apsūdzosa un uzbrūkoša. Tā var paust varas apziņu, pasvītrot augstāku statusu, bet var būt arī izmisuma izpausme. Agresīvā intonācija var aizvainot cilvēkus un izsaukt pretreakciju, – līdz ar to neizdevušos saskarsmi.

Savukārt balss kļūst klusāka, kad cilvēki ir noskumuši, bēdīgi vai jūtas nedroši. Tā ir biklā, nedrošā, lūdzošā, nepārlicinātā intonācija, kas var liecināt par cilvēka zemo pašvērtējumu, vainas un baiļu izjūtu, nepārlicinātību par saviem spēkiem.

Iespējams izdalīt noteikto, pārlicināto, lietišķo intonācijas veidu. Ir psihologi, kuri uzskata, ka ar intonāciju cilvēki nodod apmēram 40% no neverbālās informācijas. Dažādās situācijās cilvēki izmanto dažādas intonācijas un katrai situācijai ir sava atbilstošā.

Poza. Poza liecina par cilvēka emocionāli psiholoģisko stāvokli un attieksmi pret partneri. Psihologijā šķir atvērtās un slēgtās pozas. **Atvērtajā pozā** – cilvēkam kājas un rokas ir brīvas, nesakrustotas, saules pinums ir neaizsegts, ķermenis ir nedaudz paliects uz priekšu pretī sarunu partnerim. Parasti šī poza liecina par uzticēšanos, labvēlīgu attieksmi un psiholoģisko komfortu, piekrišanu partnerim.

Slēgtajā pozā – rokas ir sakrustotas virs krūtīm un it kā aizsedz saules pinumu un aizsargā sirdi, sakrustotas kājas, sakrustoti pirksti, sarāvēs mažāks (čokurā), it kā lai aizņemtu mazāk telpas un norobežotos no pārējiem.

Šī poza tiek uztverta kā nepiepriekšīga, nevēlēšanās kontaktēties, noraidījums, opozīcija, kritika vai baiļu un nedrošības izjūta. Tomēr, ja cilvēks šādā pozā sēž aukstā istabā vai skatoties televizoru, tad drīzāk viņš sevi sasilda un uzkrāj enerģiju.

Žesti. Sarunājoties cilvēki neatrodas sastingušās pozās, runu pavada žesti. **Žesti ir apzinātas vai neapzinātas roku, kāju, galvas kustības, kas pavada cilvēku saskarsmi.** Parastā situācijā apziņa visai maz kontrolē cilvēka žestikulāciju, viņš neapzināti spontāni reaģē uz partnera sacīto, parādot emocionālu attieksmi.

Sociālajā psiholoģijā mēdz izdalīt ilustratīvos žestus, kas papildina sacīto. Cilvēks runā un paralēli runai izmanto žestus – kaut ko apvienojot, uzskaitot, pasvītrot, norādot, sveicinot, atspoguļojot domāšanu utt.

Ar **regulētājžestiem** cilvēki pauž savu attieksmi pret sarunu un partneri, parādot piekrišanu vai nepiepriekšību ar galvas mājieniem, skatoties pulkstenī, saglaužot matus, aizpogājot vai atpogājot žaketi u. c., liekot manīt netiešā veidā, ka saruna vai nu jāturpina, vai jāpasteidzina, vai jāpārtrauc.

Adaptīvie žesti – diezgan atklāti demonstrē cilvēka psiholoģisko diskomfortu, palīdzot atbrīvoties no satraukuma, iekšējās spriedzes un pielāgoties satraucošajai situācijai. Biežāk izmantotie adaptīvie žesti ir papīru pāršķirstīšana un burzīšana, spēlēšanās ar blakus lietām (atslēgām, pildspalvu, lietām uz galda), zīmuļa, pildspalvas un briļļu kājiņu likšana mutē un graušana, pirkstu locītavu laužīšana, nagu graušana, pakauša un citu ķermeņa daļu kasišana vai arī glaudīšana, neesošu puteklišu nolasīšana no apģērba, kaklasaites vai apģērba sakārtošana, spēlēšanās ar rotas lietām. Ja cilvēks pats pamana savus adaptīvos žestus, viņš cenšas tos pārtraukt, klausītāji bieži vien tos nepamana. Ievērojot šos signālus, būtu vēlams noskaidrot cilvēka diskomforta cēloņus, emocionāli viņu atbalstīt, jo šādā situācijā nav iespējama konstruktīva saruna.

Žesti emblēmas – aizstāj vārdu vai veselu frāzi. Tie sakņojas konkrētā kultūrā, parasti ir nacionāli un pat vietvārdīgi. Dodoties tūrisma braucienā vai strādāt uz citu valsti, būtu labi noskaidrot žestu emblēmu īpatnības tajā kultūrvidē, jo ar tiem var pasvītrot, ka ir "savējais", radīt psiholoģisku kopības izjūtu. Neprecīzi vai neadekvāti pielietots emblēmas žests var nostādīt cilvēku neveiklā situācijā un parādīt kā "svešo".

Lai saprastu neverbālo komunikāciju, ir jāņem vērā visi iepriekš minētie izpausmes veidi – distance, acu kontakts, mīmika, balss intonācija, poza un žesti un to dinamika jeb kustību maiņa noteiktajā situācijā.

Kopsavilkums

Saskarsme ir kontaktu nodibināšanas, uzturēšanas un attīstības process, ko rada vajadzība mijiedarboties.

Saskarsme notiek dažādos cilvēku mijiedarbības dziļuma līmeņos – rituālā, faktu atstāstīšana un apspriešana, domu un jūtu atklāšana, vaļsirdīga pašatklāsmē.

Psihologijā parasti izšķir trīs saskarsmes komponentus – sociālo percepciju, komunikāciju un interakciju.

Neverbālā saskarsme apzīmē visas tās cilvēka reakcijas, kuras nevar tikt aprakstītas kā atklātas vārdiskas (mutiskas vai rakstiskas) manifestācijas.

Paškontroles uzdevumi un jautājumi



1. Kas ir saskarsme?
2. Ar ko atšķiras dažādi cilvēku mijiedarbības dziļuma līmeņi?
3. Kādus saskarsmes komponentus parasti izšķir psihologijā?
4. Kas ir neverbālā saskarsme?

Tēma diskusijai

Kāds saskarsmes dziļums veicina labāku savstarpēju sapratni?

Praktiskais uzdevums

1. Izmantojot Džohari loga shēmu, pārdomājiet, cik atvērta ir jūsu saskarsme.
2. Pārrunājiet ar savu labāko draugu par savu neverbālo uzvedību – kas tajā veicina saskarsmi un kas kavē.

PIEZĪMĒM

7. SOCIĀLĀ PERCEPCIJA

1. Sociālās percepcijas jēdziens.
2. Savstarpējās uztveres mehānismi.
3. Sociālās percepcijas fenomeni.

SOCIĀLĀS PERCEPCIJAS JĒDZIENS

Jebkura saskarsme sākas ar cilvēku savstarpēju uztveri un no tās ir atkarīgs, kā saskarsme veidosies tālāk. Priekšstata veidošanās par otru cilvēku lielā mērā ir atkarīga no uztverošā cilvēka *Es* koncepcijas, dzīves pieredzes, personības īpatnībām, motivācijas, noskaņojuma. Bieži vien uzkrātās zināšanas cilvēkam it kā saka priekšā, ko viņš var no otra sagaidīt (piemēram, ja ir spēlētas spēles vai kaut kas cits kopā darīts ar cilvēkiem, kuri mānās, tad citreiz vissīkākās balss izmaiņas vai neverbālās izpausmes tiks interpretētas kā liecība par mānīšanos, un cilvēks būs ļoti uzmanīgs).

Ietekmi uz cilvēka uztveri atstāj arī otra cilvēka "sevis pasniegšana" – ārējais izskats, runas maniere, uzvedība, kā arī reālā situācija, kurā notiek saskarsme. Uztveres aktā vienmēr tiek izmantota uztvertā interpretācija gan domāšanas, gan jūtu līmenī.

Krievu sociālā psiholoģe G. Andrejeva uzsver, ka uztvert otru cilvēku nozīmē – uztvert ārējās pazīmes, salīdzināt tās ar viņa personības iezīmēm un uz tā pamata interpretēt viņa uzvedību.

**Sociālā percepcija – cilvēku savstarpējās uztveres un sa-
pratnes process, kas realizējas visā saskarsmes laikā.**

SAVSTARPĒJĀS UZTVERES MEHĀNISMI

Uztveres procesā ir iesaistīta visa cilvēka personība un pašapziņa, un cilvēki izmanto vairākus sociālpsiholoģiskos mehānismus: *identifikāciju*, *empātiju*, *stereotipizāciju* un *refleksiju*.

Lai labāk izprastu otru, cilvēki apzināti un neapzināti pielīdzina citus cilvēkus sev. To sauc par **identifikāciju**. Daži psihologi uzskata, ka tā ir

domāšanas operācija, ar kuras palīdzību cilvēks apzināti vai neapzināti pieraksta sev cita cilvēka vai grupas īpašības.

Daudzām tautām ir sakāmvārds "nemēri visus ar savu olekti", bet parasti tomēr cilvēki spriež par citiem pēc līdzības ar sevi. Tas nozīmē, ka vispirms citos tiek pamanīts tas, kas piemīt pašam, un cilvēkam liekas, ka citi domā un jūt tāpat kā viņš. Tas saistās ar **pārnesumu** – viena cilvēka īpašību, emociju, nostādņu piedēvēšanu, aizvietošanu vai "pārņemšanu" uz otru cilvēku. Saskarsmē tas izpaužas tā, ka cilvēks sagaida no otra sev raksturīgu domāšanu un uzvedību vai arī pamana un kritizē otrā to, kas raksturīgs pašam un sevī nepatīk. Kā arī, ja otrs līdzinās pašam vienā aspektā, tad cilvēkam ir tieksme pielīdzināt viņu sev arī citos aspektos.

Ja identifikācijas procesā cilvēks saskarsmes partnerim it kā pieraksta sev raksturīgās īpašības vai arī otrādi, otram raksturīgās īpašības piedēvē sev, tad **empātija** ir veids, kā, iedomājoties sevi otra vietā, emocionāli iejusties viņa stāvoklī, situācijā un pārdzīvojumos, līdz ar to uztvert partnera personību adekvātāk. Kā humānistiskajā psiholoģijā atzīmē K. Rodžerss, ja cilvēku dziļi saprot un pārdzīvo līdzīgu viņa jūtām, tajā brīdī neparādot vēlēšanos analizēt uzvedību vai vērtēt, tieši tas rada personības veidošanās un pašizpaušmes apstākļus.

Hofmaņa (*Hoffman, 1981.*) pētījumi parādīja, ka cilvēks jau piedzimst ar spēju būt empātisks. Vienu dienu veci zīdaiņi sāk raudāt skaļāk, dzirdot raudam kādu citu bērnu. Bieži dzemdību namos viena zīdaiņa raudāšana izsauc pārējo raudāšanu un skan īsts raudu koris. Mīloši vecāki cieš tad, kad cieš viņu bērni, un izjūt prieku tad, kad bērni priecājas. (*Маїєвс Д., 1997*)

Empātijai ir vairāki izpaušmes veidi. Viens no tiem ir *kognitīvā empātija* – tās pamatā intelektuāla vai konceptuāla sapratne par otra cilvēka emocionālo stāvokli, tātad vairāk iesaistīts prāts un nevis jūtas. **Emocionālā empātija** – emocionāla reakcija uz otra emocijām, dalīšanās tajās, līdzpārdzīvojums. Empātija tiek izprasta arī kā līdzjūtība, kā altruistiska rīcība otra cilvēka labā. (*Reber A. S., 1995.*) Tā ir partneru dziļas savstarpējās izpratnes pamatā.

Sociālā percepcija realizējas ne tikai ar identifikācijas un empātijas, bet arī ar *refleksijas* palīdzību. Atšķirībā no filozofijas sociālajā psiholoģijā ar refleksiju saprot to, kā indivīds apzinās, kā viņu uztver saskarsmes partneris. Tā ir nevis vienkārši zināšanas vai otra sapratne, bet gan **zināšanas par to, kā otrs saprot viņu, savdabīgs dubults viens otra atspoguļošanas process.**

Sociālajā psiholoģijā refleksijas pētīšanas tradīcija ir sena. Pagājušā gadsimta beigās Dž. Holmss aprakstīja kādu Džona un Henrija *diādiskas saskarsmes situāciju*, apgalvojot, ka tajā patiesībā, kā minimums, piedalās seši cilvēki: 1) Džons, kāds viņš ir (Dž. Holmss atzīmē – kādu viņu radījis Dievs); 2) Džons, kādu viņš pats sevi redz; 3) Džons, kādu viņu redz Henrijs. Atbilstoši tādas pašas trīs "pozīcijas" ir no Henrija puses.

Turpinot analizēt refleksijas procesu, G. Gibss un M. Forvergs izveidoja refleksijas modeli ar A un B (sk. 6.1. shēmu).

- ◆ Saskarsmē iesaistīti divi partneri A un B.
- ◆ Partnera A priekšstats pašam par sevi ir A' un partnera B priekšstats pašam par sevi – B'.
- ◆ Katram no partneriem ir priekšstats par otru: partnera A priekšstats par B ir B'' un partnera B priekšstats par A ir A''.

Komunikācijas procesā mijiedarbība realizējas tā, ka:

- ◆ partneris A runā kā A', vērstoties pie B'';
- ◆ partneris B atbild kā B', vērstoties pie A''.

Cik tas patiesībā ir tuvu reālajiem A un B, vēl ir jāpēta, jo pārsvarā saskarsmē iesaistītie A un B nezina, ka pastāv nesakritība starp objektīvo realitāti un A', B'; A'', B''. Grūtības rodas tāpēc, ka starp A un A'', B un B'' nav komunikācijas kanālu. (pēc *Андреева Г. М., 1999*)

Refleksija realizējas abpusēji. Sociālās percepcijas rezultātā, saņemot informāciju par sevi kā sarunu partneri, ir iespējams koriģēt savu sarunas stratēģiju. Identifikācija, empātija un refleksija palīdz veidot priekšstatu par partneri un sevi sociālās uztveres procesā. Jo vairāk cilvēks kontaktējas, jo lielāka ir viņa saskarsmes pieredze, jo adekvātāk viņš uztver dažāda tipa partnerus un sevi saskarsmes procesā. Otra cilvēka uzvedības interpretācija lielā mērā ir atkarīga no zināšanām (piemēram, vienu un to pašu cilvēku bērns un pieaugušais var uztvert atšķirīgi. Situācijās, kad par saskarsmes partneri un apstākļiem trūkst zināšanu un pieredzes, jutekliskā uztvere (sociālā percepcija) ir vairāk pakļauta dažādiem efektiem u. c. apstākļiem.).

Pirmais iespaids par cilvēku rodas ļoti ātri – pirmajos mirkļos (90 sekundēs), bet samērā noturīgs priekšstats veidojas laikā no pirmajām 30 sekundēm līdz 4 minūtēm. Pirmais iespaids ir spēcīgs un ilglaicīgs.

Uztverot cilvēku, ir vairākas iespējas:

- ◆ mēģināt izprast otru, atrodot ar sevi kopīgas iezīmes;
- ◆ pasvītrot savu individualitāti, atrodot atšķirīgās iezīmes;
- ◆ mēģināt novērtēt otra personību.

Sociālās percepcijas procesā izpaužas divas konfliktējošas tendences – vēlēšanās pievienoties, līdzināties citiem, un tajā pašā laikā vēlēšanās uzsvērt savu atšķirību un vienreizīgumu. Tās, kura no tendencēm ņems virsroku, ir atkarīgs no situācijas un cilvēka rakstura.

Katram cilvēkam ir sava vērtību un pārliecību sistēma, kas darbojas, kad veidojas pirmais iespaids par otru cilvēku. Vairāki pētījumi ir parādījuši, ka otra cilvēka uztveri ietekmē viņa *ārējā pievilcība*, izskats. Sabiedrībā laika gaitā mainās ārējās pievilcības kritēriji, biežāk pirmo iespaidu ietekmē: ādas krāsa, dzimums, vecums, auguma izmēri, sejas izteiksme, mati, apģērbs, kustību raksturs, vizuālā kontakta veids.

Emocionālais noskaņojums, *garastāvoklis* arī ietekmē sociālo percepciju. Ja cilvēkam sarunas brīdī ir slikts garastāvoklis, tad viņš pret otru izturas daudz neiecietīgāk, kritiskāk, pamana tikai nepatīkamo, bet īpaši labā garastāvoklī pat nelabvēlis var likties visai interesants cilvēks.

SOCIĀLĀS PERCEPCIJAS FENOMENI

Veidojot apziņā otra cilvēka tēlu, sociālās percepcijas process ietver operācijas, kas ir raksturīgas domāšanai. Kā atzīmē G. Andrejeva, tas rada papildus grūtības un domāšana "apaug" ar specifiskiem spriedumiem – tā saucamajiem sociālās uztveres *efektiem*. (*Андреева Г. М., 1999, 2000*)

Pētījumos tiek izdalīti galvenokārt trīs sociālās uztveres efekti:

- ♦ **Oreola efekts.** Oreola efekts nozīmē, ka nepazīstama vai mazpazīstama cilvēka tēls tiek uztverts nevis tieši, bet gan pastarpināti, balstoties uz kaut kādu iepriekšēju informāciju par šo cilvēku. Ja cilvēkam ir minimāla iepriekšējā informācija par otra pozitīvajām vai arī negatīvajām īpašībām (kā pētījumi parādīja, sevišķi – morālajām īpašībām), tas kalpo kā oreols – filtrs, caur kuru tiek izlaista visa pārējā informācija, atbilstoši atstājot vai nu tikai pozitīvo, vai tikai negatīvo: ja vecākiem ir iepriekšēja informācija, ka skolotājs ir labvēlīgs, uzmanīgs, zinošs un pirmajā tikšanās reizē viņš viņiem tāds arī liekas, tad arī turpmākajā saskarsmē vecāki pret skolotāju būs noskaņoti pozitīvi un pat pārvērtēs viņa profesionālās spējas. Ja kāds par skolotāju izteiksies nelabvēlīgi, vecāki šo informāciju ignorēs un turpinās skolotāju cildināt, saglabājot vienotu pozitīvu tēlu. Tā veidojas pozitīvais oreols. Līdzīgi veidojas negatīvais oreols. Oreola efekts izvei-

dojas tāpēc, ka cilvēkiem ir raksturīga tieksme veidot nepretrunīgus vērtējumus. Cilvēki cenšas saglabāt reiz izveidoto priekšstatu. Ja kāds, viņaprāt, labs cilvēks ir izdarījis kaut ko sliktu, tad parasti saka: "Tas nevar būt!", un sliktajai rīcībai tiek meklēts attaisnojums. Savukārt, ja kāds, par kuru priekšstats ir negatīvs, rīkojas labi un godīgi, cilvēki kļūst aizdomīgi un meklē iemeslus, kāpēc šāda rīcība ir bijusi izdevīga, jo netic, ka tas ir darīts "tāpat, no labas sirds". *Oreola efekta pamatā ir tendence nepamanīt vienas īpašības un izcelt citas. Tās traucē uztvert otra patiesās īpašības un uzvedību.*

- ♦ **Pirmreizīguma efekts** saistās ar priekšstatu veidošanos par cilvēku atkarībā no informācijas saņemšanas secības. Tika veikts eksperiments četrās studentu grupās, kurās stādīja priekšā svešinieku, katrā pirms tam sniedzot citu informāciju par viņu: 1. grupā tika teikts, ka viņš ir ekstraverts; 2. grupā – ka intraverts; 3. grupā – sākumā, ka ir ekstraverts un pēc laika, ka intraverts; 4. grupā – apgriezta secībā kā trešajā grupā. Visām četrām grupām no piedāvātajām raksturojošajām īpašībām vajadzēja aprakstīt svešinieku. Pirmajām divām grupām grūtības raksturot svešinieku nebija – pirmā grupa raksturojot biežāk svešiniekam piedēvēja draudzīgumu, labvēlību attieksmē un atvērtību, bet otrajā biežāk šķita, ka viņš ir noslēgts, nelabprāt kontaktējas un nav atsaucīgs. Trešajā un ceturtajā grupā priekšstats par svešinieku atbilda iepriekš pasniegtās informācijas kārtībai – pirmā informācija bija pārsvarā (prevalēja). Šis efekts ieguva "pirmreizīguma efekta" nosaukumu un tika fiksēts tajās situācijās, kad svešs cilvēks tiek uztverts pirmo reizi. Turpretī situācijās ar pazīstamiem cilvēkiem darbojas *jaunuma efekts*, tas nozīmē, ka pēdējā informācija, kas ir pati jaunākā, izrādās kā svarīgākā.
- ♦ **Stereotipizācija** tiek uzskatīta par pašu izplatītāko un svarīgāko sociālās uztveres efektu. Stereotipizācijas rezultātā otra cilvēka tēls tiek veidots uz jau esošiem, noturīgiem priekšstatiem (piemēram, bieži par kādas sociālās vai etniskās grupas locekļiem). Kā norādīts 4. nodaļā, stereotipi bieži veidojas, trūkstot informācijai. Tād cilvēkam ir nosliece balstīties uz iepriekš izveidotiem priekšstatiem un uztvert otru nevis kā individualitāti, bet gan kā kādas noteiktas grupas pārstāvi. Uzzinot, ka otrs pieder pie kādas noteiktas grupas, cilvēks atceras visu, ko zina (vai domā) par šo grupu, un piedēvē neiepazītajam raksturīgākās šīs grupas īpašības (piemēram, ja cilvēks tic, ka visi grāmatveži ir pedanti, bet pārdevēji – krāpnieki, tad, satiekot šo pro-

fesiju pārstāvjus, tūlīt pieļauj, ka viņi tādi arī ir. Sabiedrībā bieži izskan stereotipiskas frāzes: "Ko nu sievietes jēdz no biznesa!", "Visi vīrieši ir aprūpējami", "Mācījies ārzemēs ir gudrāks, veiksmīgāks").

Uztveres procesā stereotipizācijai var būt divi atšķirīgi rezultāti. No vienas puses, tas vienkāršo partnera tēla izveidi un līdz ar to saīsina tam nepieciešamo laiku. No otras puses, šis mehānisms var radīt nobīdi otra tēlā uz kādu pusi, vai nu atspoguļojot kādus aizspriedumus, vai arī gluži otrādi, pārvērtējot kādas reālas otra cilvēka īpašības.

Stereotipizācijas fenomens ir aprakstīts ļoti daudzos pētījumos, bet izpētes aktualitāte nav zudusi, un varbūt nākotnē jauni pētījumi sniegs jaunas zināšanas.

Savstarpējā uztveres procesā partneri, vērtējot otru, katrs cenšas izveidot otra uzvedības interpretācijas sistēmu, cenšoties iekļaut arī cēloņus. Otra cilvēka uzvedības *interpretācija* var balstīties uz zināšanām par viņa uzvedības cēloņiem, un tas ir zinātniskās psiholoģijas uzdevums. Ikdienas dzīvē cilvēki parasti nezina patiesos cēloņus vai arī zina tos nepietiekami, un tad, trūkstot informācijai, viņi sāk viens otram *pieņemt* uzvedības cēloņus vai motīvus, vai arī pašu uzvedības veidu, vai kādus vēl plašākus raksturojumus. Pierakstīšana biežāk realizējas uz līdzības pamata ar sevi, bet reizēm balstās uz iepriekšējo pieredzi – kā kādreiz kāds cits ir rīkojies. Tā vai citādi veidojas vesela pierakstīšanas sistēma – *atribūcija*.

Sociālajā psiholoģijā virziens, kas pēta šos procesus, ir ieguvis nosaukumu **kauzālā atribūcija**. Kausālās atribūcijas pētījumi ir virzīti, lai noskaidrotu, kā cilvēks, kurš ir kāda notikuma dalībnieks vai aculiecinieks, mēģina izskaidrot šī notikuma cēloņus un sekas.

Var izsekot, kā attīstījās atribūcijas ideja. Pirmkārt, pašā sākumā tika pasvītota cilvēka vajadzība saprast apkārtējo pasauli, un atribūcija tika aplūkota kā viens no līdzekļiem šādai sapratnei; otrkārt, sākotnējais jēdziens "kauzālā atribūcija" vēlāk tika nomainīts ar jēdzienu "atributīvie procesi", jo pētījumi parādīja, ka cilvēki pieraksta ne tikai uzvedības cēloņus, bet arī personības iezīmes, motīvus, vajadzības u. c.

Pats *atribūcijas (pierakstīšanas) fenomens rodas tad, kad cilvēkam par otru cilvēku ir informācijas deficīts*. Kā norāda G. Andrejeva, *pierakstīšana* uztveres procesā ir atkarīga no diviem rādītājiem:

- ♦ rīcības unikalitātes vai tipiskuma pakāpes;
- ♦ rīcības sociālās "vēlamības" vai "nevēlamības" pakāpes.

Tipisku uzvedību, kas atbilst lomu paraugiem, ir vieglāk viennozīmīgi

interpretēt, turpretī unikāla uzvedība pieļauj daudzveidīgas interpretācijas, radot iespēju dažādu cēloņu un raksturojumu pierakstīšanai. Ar sociāli "vēlamu" uzvedību saprot tādu uzvedību, kas atbilst sociālām un kultūras normām, to ir viegli viennozīmīgi izskaidrot. Pārkāpjot normas, kas ir sociāli nevēlama uzvedība, skaidrojumu diapazons paplašinās. (*Андреева Г. М., 1999*)

Pētījumos atklājās, ka atribūcijas raksturs ir atkarīgs no tā, vai cilvēks, kurš uztver, pats ir notikuma dalībnieks vai šī notikuma novērotājs.

G. Kelli (*Kelly G.*) izdalīja trīs **atribūcijas tipus**:

1. **Atribūcija, kad cēlonis tiek pierakstīts personai**, kura rīkojas.
2. **Objekta atribūcija** – cēlonis tiek pierakstīts objektam, uz kuru ir vērsta rīcība.
3. **Apstākļu atribūcija** – kad notiekošā cēloņi tiek pierakstīti apstākļiem.

Izrādījās, ka situācijas novērotājs biežāk izmanto atribūciju, pierakstot cēloni dalībnieka rīcībai, bet situācijas dalībniekam ir tendence vairāk izmantot apstākļu atribūciju. Tās spilgti izpaudās, pierakstot cēloņus veiksmēm un neveiksmēm: darbības dalībnieks neveiksmē vairāk "vainoja" apstākļus, bet tajā pašā laikā novērotājs par neveiksmi vairāk "vainoja" pašu darbības veicēju. (*Андреева Г. М., 1999*)

Pateicoties D. Bēma (*Bem D.*) pētījumiem, pie atributīviem procesiem tika pieskaitītas arī pašatribūcijas parādības, t. i., procesi, kas attiecas uz sevi uztveri un sapratni. D. Bēms uzstājās pret L. Festingera kognitīvās disonanses teoriju. (*Андреева Г. М., 2000*)

L. Festingera **kognitīvās disonanses teorija** ir zināmākā un populārākā no visām atbilstības teorijām. Atšķirībā no citiem L. Festingers aplūko viena indivīda kognitīvo struktūru, kurā starp diviem šīs struktūras elementiem ir radusies neatbilstība – disonanse. Par elementiem L. Festingers sauc "kognīcijas" jeb "zināšanas". Tās var būt "zināšanas" par sevi (ko es daru, jūtu, gribu, vēlos, kas es esmu u. c.) un "zināšanas" par pasauli, kurā cilvēks dzīvo (kas pie kā noved, kas sagādā baudu, kas – sāpes, kas ir svarīgi u. c.). Plaši pazīstams ir L. Festingera paša piemērs par smēķētāju, kurš zina, ka smēķēt ir kaitīgi, bet turpina smēķēt. L. Festingers nosauc trīs veidus, kā var atbrīvoties no disonanses vai vismaz to samazināt:

1. Mainīt uzvedību (šajā gadījumā – atmest smēķēšanu).
2. Mainīt "zināšanas" ("kognīciju") – pārliecināt sevi, ka nav nekādas bīstamības smēķēt.
3. Uzmanīgi izturēties pret jebkādu jaunu informāciju, izdarot tās

"selekciju" – uztverot tikai to, kas, piemēram, neapstiprina smēķēšanas bīstamību, atmetot visus šausmu stāstus par vēzi un citām briesmīgajām sekām.

Svarīgs disonanses teorijas jautājums ir par disonanses rašanos. L. Festingers piedāvā četrus disonanses rašanās cēloņus:

1. No loģiskas nesakārtotības, kad cilvēks pats vienkārši pieļauj iespēju vienlaicīgi pastāvēt diviem pretrunīgiem spriedumiem.
2. Kognitīvo elementu neatbilstība kultūras paraugiem, normām: profesors "iziet no rāmjiem" un kliedz uz studentu, kaut gan zina, ka tas ir elementārs pedagoģisko normu pārkāpums, līdz ar to izjūt disonansi.
3. Kognitīvā elementa neatbilstība plašākai priekšstatu sistēmai: kāds amerikāņu vēlētais ir demokrāts, bet vēlēšanās pēkšņi balso par republikāni.
4. Neatbilstība iepriekšējai pieredzei: cilvēks iziet lietū un nez kāpēc nesamirkst, kaut gan agrāk, izejot lietū, tas viņu vienmēr ir samērcējis. (*Фестингер Л., 1984*)

L. Festingers uzskata, ka disonanse rodas no tā, ka cilvēki zina par savu domu, uzvedības, attieksmju neatbilstību. Pretēji L. Festingeram, D. Bēms uzskata (sk. 4. nodaļu), ka cilvēki nezina par savām patiesajām attieksmēm un par tām uzzina no savas darbības (uzzina it kā ar atpakaļejošu datumu). L. Festingeram un D. Bēmam ir atšķirīgi uzskati par pašatribūcijas mehānismiem, kuru izpēti turpina sociālie psihologi.

Kopsavilkums

Sociālā percepcija – cilvēku savstarpējās uztveres un sapratnes process, kas realizējas visā saskarsmes laikā.

Uztveres procesā ir iesaistīta visa cilvēka personība un pašapziņa un cilvēki izmanto vairākus sociālpsiholoģiskos mehānismus: identifikāciju, empātiju, stereotipizāciju un refleksiju.

Ja identifikācijas procesā cilvēks saskarsmes partnerim it kā pieraksta sev raksturīgās īpašības vai arī otrādi, otra raksturīgās īpašības piedēvē sev, tad empātija ir veids, kā, iedomājoties sevi otra vietā, emocionāli iejusties viņa stāvoklī, situācijā un pārdzīvojumos, līdz ar to uztvert partnera personību adekvātāk.

Refleksija ir indivīda zināšanas par to, kā otrs saprot viņu; savdabīgs dubults atspoguļošanas process.

Sociālās percepcijas fenomeni ir – oreola efekts, pirmreizīguma efekts, stereotipizācija. Sociālās psiholoģijas virziens – kauzālā atribūcija noskaidro, kā cilvēks, kurš ir kāda notikuma dalībnieks vai aculiecinieks, mēģina izskaidrot šī notikuma cēloņus un sekas.

Atribūcijas fenomens rodas tad, kad cilvēkam par otru cilvēku ir informācijas deficīts.



Paškontroles uzdevumi un jautājumi

1. Kas ir sociālā percepcija?
2. Kādi ir sociālās percepcijas mehānismi un fenomeni?
3. Kas ir kauzālā atribūcija?

Tēma diskusijai

Izvēlieties kādu piemēru kognitīvajai disonansei un pārrunājiet, kā to varētu mazināt!

Praktiskais uzdevums

Aprakstiet situāciju, kurā izpaužas oreola efekts!

Pārdomājiet situācijas, kurās jūsu uztveri ietekmēja pirmreizīguma efekts.

Formulējiet, kādi stereotipi ir sastopami jūsu referentajā grupā!

PIEZĪMĒM

KOMUNIKĀCIJA 8.

1. Komunikācijas process.
2. Informācijas devēja prasmes.
3. Klausītāja – informācijas saņēmēja prasmes.
4. Atgriezeniskā saikne.
5. Saskarsmes barjeras un šķēršļi.

KOMUNIKĀCIJAS PROCESS

Komunikācija – informācijas apmaiņas process. ASV psihologs R. Jakobsons uzskata, ka informācijas apmaiņas jeb komunikācijas procesu veido seši elementi:

1. Sūtītājs (kodētājs) – cilvēks, kas nodod informāciju.
2. Saņēmējs (dekodētājs) – cilvēks, kas saņem informāciju.
3. Kontakts – informācijas nodošanas veids (neverbāli, verbāli: mutiski, rakstiski – vēstule, fakss).
4. Paziņojums – informācijas saturs.
5. Kods – valoda un tās likumi, ar kuru palīdzību nodod informāciju.
6. Konteksts – reālā saskarsmes situācija, kurā informācijas saturs atklājas pilnībā.

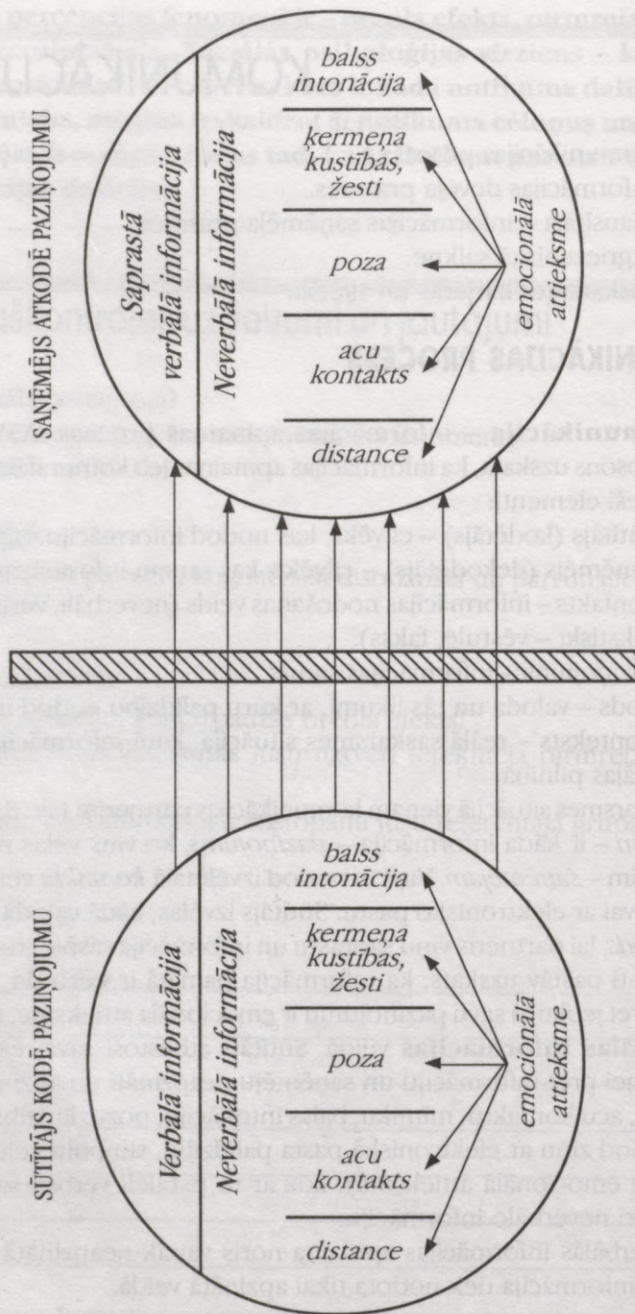
Saskarsmes situācijā vienam komunikācijas partnerim (sk. 8.1. shēmu) – *sūtītājam* – ir kāda informācija – *paziņojums*, ko viņš vēlas nodot otram partnerim – *saņēmējam*. Viņš to nodod izvēlētajā *kontakta* veidā – sarunā, vēstulē vai ar elektronisko pastu. Sūtītājs izvēlas, kādā valodā to pateikt – tas ir *kods*, lai partneris viņu saprastu un informācija sasniegtu savu mērķi.

Parasti pastāv uzskats, ka informācija pamatā ir **verbāla**, tomēr sūtītājam pret jebkuru savu paziņojumu ir emocionāla attieksme, kas izpaužas **neverbālas informācijas** veidā. Sūtītājs atbilstoši savai emocionālajai attieksmei pret informāciju un saņēmēju neapzināti un apzināti izvēlas – distanci, acu kontaktu, mīmiku, balsi intonāciju, pozu, kustības un žestus (arī nodod ziņu ar elektroniskā pasta palīdzību, simbolu veidā bieži tiek izpausta emocionālā attieksme), līdz ar to paralēli verbāli sacītajam nodod arī neverbālo informāciju.

Neverbālās informācijas apmaiņa noris vairāk neapzinātā līmenī, bet verbālā informācija tiek nodota tikai apzinātā veidā.

8.1. shēma

Komunikācijas shēma



Sociālo psihologu vidū pastāv uzskats, ka sarunu partneri visvairāk iespaido ārējais izskats (55%), balss intonācija un tonis (38%) un cilvēka teiktais – tikai 7%. Verbālā komunikācija ir verbālās saskarsmes komponents, un to ir grūti atdalīt no sociālās percepcijas un interakcijas.

Verbālā saskarsme ir vārdiska (mutiska vai rakstiska) sazināšanās, kas ietver sevī prasmi runāt, klausīties, rakstīt un lasīt.

No definīcijas un shēmas izriet, ka pastāv divi būtiski verbālās saskarsmes aspekti: prasme nodot informāciju – *runāt, rakstīt*, un prasme uztvert, saprast informāciju – *klausīties, lasīt*.

Verbālajai saskarsmei ir vairākas formas:

- ♦ *monologs* – tā ir viena cilvēka runa;
- ♦ *dialogs* – divpusēja saruna, kurā partneri apmainās ar informāciju, uzskatiem par kaut ko;
- ♦ *diskusija* – daudzpusēja saruna, kurā vairāki sarunu partneri apmainās viedokļiem par vienu un to pašu tēmu.

Pastāv divi komunikācijas modeļi – vienvirziena un divvirziena. *Monologs* pieder pie *vienvirziena komunikācijas modeļa*, tas nozīmē, ka viens sarunu partneris runā un otrs tikai klusējot klausās. Saskarsmes laikā runātājs nesaņem atgriezenisko saiti no klausītāja, līdz ar to runātājs nevar būt pārliecināts par to, cik lielā mērā klausītājs vai klausītāji ir viņu pareizi sapratuši. Monologs var realizēties arī referāta veidā, kad notiek publiska uzstāšanās ar kādas tēmas analīzi. Vienvirziena komunikācija biežāk mēdz būt starp dažāda sabiedriskā un dienesta statusa cilvēkiem, jo situācija neatļauj klausītājam uzdot jautājumus, izteikt savu viedokli vai arī iebildumus. Arī lekciju var uzskatīt savā ziņā par monologu ar dažiem dialoga un diskusijas elementiem, ja tēmas izklāstā iesaista arī klausītājus.

Dialogs ir *divvirziena komunikācijas modelis* un par to var runāt tikai tad, ja sarunas partneri viens pēc otra ieņem runātāja un klausītāja lomas, un klausītājs var uzdot jautājumus, komentēt teikto, izteikt savu viedokli par dzirdēto, pat pretargumentēt vai pat pārtraukt – t. i., sniegt visdažādākā veida atgriezenisko saiti.

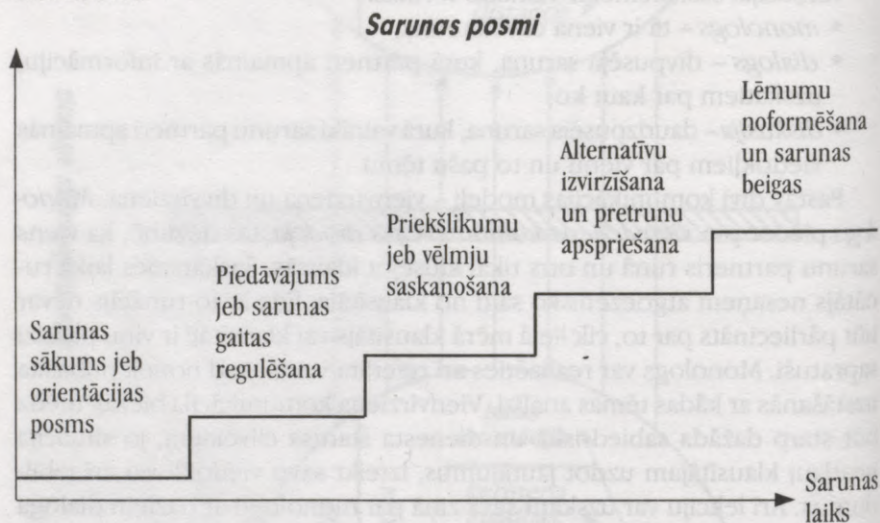
Runātājs, balstoties uz atgriezenisko saiti, var pārformulēt teikto, paskaidrot vai precizēt nesaprazto, vienoties par abpusēji saskaņotu izpratni par jēdzieniem. Klausītājs savukārt, uzdodot precizējošus jautājumus, var justies pārliecināts par savu sapratni un likvidēt pārpratumus.

Livitts un Tešs (*Leavitt, 1951., Tesch, 1972. pēc Квинн В. Н., 2000*), pētot vienvirziena un divvirziena komunikācijas modeļu efektivitāti neatkarīgi viens no otra secināja – *divvirziena komunikācija ir efektīvāka un ļauj daudz precīzāk nonākt pie vienotas izpratnes, izvairoties no kļūdīgas interpretācijas*. Tomēr arī divvirziena komunikācijai ir savi trūkumi, jo:

- ♦ tā aizņem daudz vairāk laika nekā vienvirziena komunikācija;
- ♦ runātājam bieži nākas pārvarēt papildus grūtības.

Ikdienā ar verbālo saskarsmi biežāk saprot dialogu, to apzīmējot ar vārdu *saruna*. Jebkuru sarunu var sadalīt vairākos posmos, kuri var arī savstarpēji pārklāties, vai arī nākas atgriezties pie iepriekšējiem sarunas posmiem, ja nav ievēroti nepieciešamie nosacījumi.

8.2. shēma



Sarunas sākums jeb orientācijas posms. No tā lielā mērā ir atkarīga visa tālākā sarunas norise un pat iznākums. Šajā posmā aktīvi ir iesaistīta sociālā percepcija: partneri ievēro viens otra izskatu, noskaņojumu, rodas pirmais iespaids vienam par otru vai arī aktualizējas jau zināmā informācija par sarunu partneri. Notiek orientēšanās uz partneri, cenšoties uztvert un saprast viņa noskaņojumu, intereses. Sarunas uzsācējs cenšas ieinteresēt partneri par tēmu un noskaņot viņu pret sevi pozitīvi. Šī posma mērķis ir izveidot starp sarunas partneriem kontaktu, atbilstošas personīgas attiecības, labvēlīgu atmosfēru.

Piedāvājums jeb sarunas gaitas regulēšana. Partneri vienojas par tiem jautājumiem vai problēmām, par ko runās. Abas puses orientējas jautājumā, analizē problēmu. Ja partneri neakcentē uzmanību uz sarunas gaitu, var izveidoties situācija, ka abi tik tikko spēj atcerēties, ko īsti viņi vēlējās pārrunāt. Posma mērķis – problēmas, jautājuma precizēšana, konkretizēšana.

Priekšlikumu un vēlmju saskaņošana jeb faktu un viedokļu apmaiņa un to argumentācija. Šajā posmā notiek diskusija, kuras laikā partneri izsaka savas un uzklausa otra domas un vēlmes. Partneri iepazīstas ar faktiem un to interpretācijām, viedokļiem par apspriežamo jautājumu. Rezultātā abas puses savāc faktus un izveido priekšstatu par otras puses vēlmēm.

Alternatīvu izvirzīšana un pretrunu apspriešana. Dialogā tiek pārrunāti atsevišķi fakti, kuros ir pretrunas. Lai nonāktu līdz vienotam lēmumam, viedokļi tiek pamatoti. Argumentācijai izmantotie paņēmieni var būt:

- ♦ argumentējot pakāpeniska pārliecināšana par savu viedokli;
- ♦ domas pamatošana ar neapstrīdamiem faktiem;
- ♦ pretrunīgās informācijas fiksēšana partnera teiktajā un partnera rosināšana precizēt vai pārvērtēt savu viedokli;
- ♦ partnera teiktā analīze, atdalot ticamo un pieņemamo no strīdīgās, šaubīgās, kļūdainās vai nepieņemamās informācijas un pret to vērstot savus argumentus.

Diskusijas rezultātā partneri ir aktualizējuši pretrunīgos jautājumus, izvirzījuši un apsprieduši dažādas alternatīvas lēmuma pieņemšanai.

Lēmuma noformēšana un sarunas beigas. Atbilstoši sarunas mērķiem, abas puses vienojas. Partneri rezumē sarunas gaitu, it kā pieliekt tai punktu. Ne vienmēr rezumējums par sarunas gaitu notiek verbāli, dažkārt tas izpaužas neverbālās saskarsmes līmenī (uzsmaidot, paspiežot roku, uzsitot uz pleca u. c.). Ja saruna nav devusi rezultātu, tad būtiski ir saglabāt kontaktu un prasmīgi atkāpties, radot iespēju kādreiz atgriezties pie neatrisinātā jautājuma. Ja abi partneri ir apmierināti ar sarunu un vienošanos, tad būtu vēlams to pateikt verbāli.

INFORMĀCIJAS DEVĒJA PRASMES

Informācija var sastāvēt no – faktiem, domām, sajūtām, vajadzībām vai vēlmēm, darbības, jūtām un noskaņojuma. Lai labāk saprastos, runātājam jeb informācijas sūtītājam būtu svarīgi ievērot:

- ♦ runāt skaidri un izvēlēties vārdus un izteicienus, kurus abi ar partneri saprastu viennozīmīgi;
- ♦ nododot faktus, raudzīties, lai tie būtu objektīvi;
- ♦ domas un izjūtas iesliecas subjektīvajā pieredzē, kura katram no partneriem ir savādāka. Ir jārēķinās ar sarunas partnera sajūtām un domām. Ja runātājs pirmajā vietā liek savas izjūtas, ir grūti nodot informāciju;
- ♦ atcerēties un rēķināties ar klausītāja uztveres spējām, viņa pieredzi, zināšanām u. c. Uztveres spējas attiecas gan uz izteikuma kvantitāti, gan kvalitāti;
- ♦ rēķināties ar sarunas partnera vēlmēm, nevis tikai paziņot par savām, tādā veidā atņemot sarunas partnerim iespēju iesaistīties dialogā un netiešā veidā liekot ieņemt vēlmju izpildītāja lomu;
- ♦ raudzīties uz problēmu no vairākiem viedokļiem. Domu daudzveidība dod iespēju otram ātrāk atrast sev piemērotu risinājuma variantu;
- ♦ paust domas, jūtas un vēlmes gan verbālā, gan neverbālā līmenī, tādā veidā, lai tās nebūtu pretrunīgas, t. i., lai būtu saskanīgas (kongruentas) un viena otru papildinātu.

Domu, sajūtu, izjūtu, vajadzību un darbības izteikšana tikai tad nodrošina efektīvu saskarsmi, ja *cilvēks ir atbildīgs par teiktajiem vārdiem un līdz ar to arī par savām domām, jūtām un darbību*. Ja cilvēks izsaka vienu, bet nākamajā mirklī rīkojas pretēji, diez vai viņam izdosies turpināt efektīvu saskarsmi.

KLAUSĪTĀJA – INFORMĀCIJAS SAŅĒMĒJA PRASMES

Cilvēks savu dzīvi zīdaiņa vecumā iesāk ar klausīšanos: viņš dzird skaņas, pieaugušo runu un pamazām mācās sasaitīt apkārtējos priekšmetus un darbības ar vārdiem, tā pamazām apgūstot valodu. Katram cilvēkam ir nācies dzirdēt pārmetumus: "Tu taču nedzirdi, ko es tev saku!", "Tu mani neklausies!" Katrs arī sev ir pārmetis, ka vajadzēja klausīties labāk. Tād,

kad cilvēks klausās, viņam ir tieksme savu pieredzi, pārlicību un aizspriedumus izmantot, lai interpretētu dzirdēto. Pēc Šulca un Tuna, var sacīt, ka cilvēkam ir it kā četras "ausis", četri klausīšanās aspekti:

1. **Kas tiek teikts?** – klausoties tiek uztverta lietišķā informācija.
2. **Kas viņš ir un kas ar viņu notiek? Vai es spēju viņu pieņemt?** Izpaužas klausītāja attieksme pret runātāju – patika vai nepatika.
3. **Kā viņš galu galā ar mani runā? Par ko viņš mani tur? Viņš mani neciena, nemīl!** Runātāja attieksmes analīze un pašvērtējuma izpausmes.
4. **Ko viņš grib, lai es domāju, jūtu, daru? Vai man tas ir svarīgi? Kāpēc viņš to un tā saka?** Runātāja motivācijas analīze.

Bieži vien pēdējās trīs "ausis" ir aktīvākas, t. i., cilvēks ir aizņemts ar savām domām par pārējiem aspektiem un lietišķo informāciju neuztver, kas savukārt rada nesaprašanos. Retais no mums ir labs klausītājs, – labs klausītājs ir nevis tas, kas tikai dzird, bet arī saklausa. Prasme klausīties pieder pie cilvēka svarīgākajām saskarsmes iemaņām. Bieži vien tas, kas traucē cilvēku labi klausīties, ir tas, ka viņš sāk nodarboties vēl ar kaut ko (piemēram, domāt par iespējamām atbildēm, spontāni paust emocijas un attieksmi par dzirdēto vai arī to interpretēt, domāt par blakuslietām vai vienkārši darīt kaut ko citu).

Pirmais svarīgākais nosacījums labam klausītājam ir vēlēšanās saklausīt otru. Lai efektīvi uztvertu, klausītājs nevar būt pasīvs. Klausīšanās nenozīmē klusēšanu, bet gan aktīvu procesu, kas prasa koncentrēšanos un apzinātu piepūli.

- ♦ Ierobežot savu iepriekšējo pieredzi, pārlicību un aizspriedumus tik lielā mērā, cik vien tas ir iespējams.
- ♦ Censties neklausīties selektīvi, pēc iespējas mazināt tieksmi dzirdēt un klausīties tikai un vienīgi to, ko pats uzskata par būtisku, atbilstošu saviem mērķiem un interesēm. Uztvert maksimāli pilnīgu informāciju (ne tikai to, ko uzskata par būtisku, interesantu un noderīgu sev).
- ♦ Pievērst uzmanību neverbālajiem signāliem (intonācijai, distancei, pozai, žestiem, mīmikai), kas dod iespēju labāk saprast runātāja jūtas un attieksmi.
- ♦ Dot laiku runātājam domas formulēšanai, nesteigties ar savu pretreakciju.
- ♦ Nepārtraukt runātāju, jo tas ir ne tikai nepieklājīgi, bet tā var viņu "izsist no sliedēm" – samulsināt.

- ♦ Neizrādīt savu nepacietību, jo tā var neuzzināt tās domas, ko runātājs vēl būtu varējis pateikt.
- ♦ Neizdarīt secinājumus uzreiz, uzklausi līdz galam bez vērtēšanas un sprieduma.
- ♦ Izprast, ko runātājs ar teikto domā, iejūtoties viņa situācijā. (*Šeit un tālāk izmantoti sociālpsiholoģiskā treniņa izdales materiāli, kas veidoti pēc Vorweg, Schmidt, Arro, 1984.*)

Zinot to, ka cilvēkam ir raksturīgi klausīties caur savu pieredzes un zināšanu prizmu, nepieciešams pārliecināties, vai ir pareizi saprasts tas, ko otrs ir teicis un domājis. To var izdarīt ar *aktīvās klausīšanās tehnikas* palīdzību. Tas nozīmē, ka saprastais tiek verbalizēts – izteikts savos vārdos. To atkarībā no nepieciešamības var izdarīt vairākos veidos:

- ♦ **Pārstāstīšana** jeb **pārfrāzēšana** – partnera sacītā saīsināts atkārtojums saviem vārdiem, saglabājot un izceļot to, kas klausītājam lies svarīgākais. Ja nepareizi vai neprecīzi noteikta galvenā doma stāstījumā, runātājam rodas iespēja to korigēt. Pārfrāzējot tiek lietotas ievadfrāzes, piemēram: "Tātad tu domā, ka...", "Pēc tavām domām...", "Tātad tu vēlies...", "Tu uzskati, ka...", "Ja es tevi pareizi sapratu, tad..." u. c. Pārfrāzēšanu izmanto informācijas satura precizēšanai.
- ♦ Partnera **emociju, jūtu un stāvokļa izteikšana vārdos** jeb **empātiskā klausīšanās**. Ja klausoties un vērojot partneri saprotams, ka teiktā saturs nav tik nozīmīgs kā runātāja izjūtas, tad precīzi atspoguļojot jūtas un apstākļus, kas tās izraisījuši, klausītājs parāda savu sapratni un "atver durvis" turpmākai dziļākai komunikācijai. Tas ir svarīgi sevišķi tajos gadījumos, kad vērojama teiktā un rīcības neatbilstība, kad runātāju nomāc kāda personiska problēma. Tad empātiskā klausīšanās ir kā spogulis runātājam un ļauj viņam pašam labāk apzināties savu emocionālo stāvokli. Ja runātājs vēlēsies, viņš varēs detalizētāk problēmu pārrunāt ar klausītāju un jutīsies saprasts. Empātiskās klausīšanās ievadfrāzes ir, piemēram: "Tu jūties...", "Man liekas, ka tu jūties...", "Man ir tāda sajūta, ka...", "Vai tu nejuties..." u. c.
- ♦ Partnera **domu un motīvu izteikšana vārdos un tālāka attīstīšana** jeb **refleksīvā klausīšanās**. Tas nozīmē loģisku secinājumu izdarīšanu par iespējamiem partnera motīviem: "Ja iziet no tā, ko tu teici, tad...", "Tu to uzskati (gribi) acīmredzot tāpēc, ka...", "Tu droši vien vēlies panākt..." u. c. Tas ir pieļaujams tikai tajās robežās, kuras

ir nospraudis runātājs, pretējā gadījumā šī rīcība pāriet partnera domu, uzskatu un interešu sagrozīšanā un partnera ignorēšanā, izriet no klausītāja pieredzes un nebūt nav aktīvā klausīšanās.

Efektīva saskarsme nav iedomājama bez informācijas sūtītāja un saņēmēja lomu maiņas, kad klausītājs, nonākot sūtītāja lomā, vispirms nodotu ziņu, kā viņš ir uztvēris, sapratis un izjūti iepriekš saņemto informāciju. Jebkuru saņēmēja atbildi vai neverbālu reakciju var uzskatīt par atgriezenisko saiti sūtītāja sniegtajai informācijai. Efektīva atgriezeniskā saite ir tā, kas liecina par saņemta paziņojuma izpratni gan domu, gan arī jūtu līmenī. Informācijas apmaiņa saskarsmes procesā dod iespēju cilvēkiem ietekmēt vienu otru uzvedību, emocionālo stāvokli, uzskatus, attieksmi pret citiem un arī pret sevi.

ATGRIEZENISKĀ SAIKNE

Atgriezeniskā saikne – verbāla un neverbāla reakcija uz partnera rīcību. Tā neizsaka informāciju par partnera personību, bet gan pauž attieksmi un izjūtas, kādas radušās saskarsmes laikā. Saskarsmē, kurā cilvēki apmainās ar informāciju ar mērķi ietekmēt otra uzvedību, par atgriezenisko saikni kalpo *atzinība* un *kritika*.

Atzinība – pozitīva atgriezeniskā saikne.

Kritika – negatīva atgriezeniskā saikne.

Atzinība un kritika palīdz partnerim labāk saprast savu uzvedību un tās sekas. Atgriezeniskās saiknes izteikšana liekas vienkārša tikai no pirmā skata, jo nav nemaz tik viegli to izteikt par reālu cilvēka rīcību. Patiesa atzinība ir reti sastopama. Daudz biežāk var novērot negatīvu atgriezenisko saikni, un tikai nelielu tās daļu sastāda konstruktīva kritika. Izteikt kritiku bieži vien traucē aizspriedumi un ievirzes vai arī cenšanās izvairīties no jebkādas otra cilvēka kritizēšanas. Iespējamie iemesli tam varētu būt:

- ♦ vairīšanās no riska sabojāt attiecības;
- ♦ neticība savai kompetencei;
- ♦ bailes no atbildes kritikas.

Nekonstruktīva kritika var partnerī izsaukt aizsargreakciju – agresijas, dusmu, pašattaisnošanās u. c. veidā.

Biežākās kļūdas kritizējot ir šādas:

Pārspīlēti vispārinājumi:	"Mūžīgi viens un tas pats, nekad tu nevari nodot darbu laikā!"
Pamācības:	"Šodien tu nokavēji piecas minūtes! Cilvēks, kas ciena sevi un otru, nekavē un ierodas savlaicīgi."
Totāls nosodījums:	"Tavā darbā ir tik daudz kļūdu, ka tas nekam neder!"
Nepamatota interpretēšana:	"Tu esi sācis kavēt mūsu nodarbības, acīmredzot esi pārstājis cienīt kolektīvu." "Direktore domā tāpat, ka tava uzstāšanās nav pietiekoši saturīga", "Visi uzskata, ka tu esi spējīgs uz kaut ko vairāk."
Spekulatīva atsaukšanās uz citiem:	

Kritika iedarbojas destruktīvi tad, ja kritizētājs to izsaka "no augšas" vai arī izsaka negatīvu vērtējumu, lai pievērstu uzmanību sev. Kritika ir objektīva, ja kritizētājam izdodas atbrīvoties no iesakņojušās nostādnes pret partneri. Tas ļauj viņam novilkt stingru robežu starp cilvēku un viņa rīcību, kas ir kritikas pamatjautājums, jo gandrīz vienmēr pastāv briesmas rīcības vietā vērtēt personību. Svarīga ir arī forma, kā kritika tiek pasniegta. Kritika tiek uztverta vieglāk, ja kritizētājam izdodas apvaldīt savas "liekās" emocijas.

Izsakot kritiku, ir nepieciešams:

- ♦ noskaņoties uz iecietīgu sarunu bez emocionāliem uzliesmojumiem;
- ♦ radīt piemērotu situāciju vai arī izvēlēties piemērotu vietu un laiku. Labāk kritiku izteikt zem četrām acīm – bez lieciniekiem;
- ♦ neaizmirst, ka reizēm var būt objektīvi apstākļi, kas veicinājuši kļūdas rašanos;
- ♦ ņemt vērā partnera emocionālo stāvokli.

Neverbāli:

- ♦ ievērot lielāku distanci nekā parasti;
- ♦ izvairīties no pieskaršanās;
- ♦ nepieļaut mīmikā – nicināšanu, pozā – kareivīgumu, žestos – draudīgumu.

Verbāli:

- ♦ runāt par konkrēto notikumu, rīcību vai uzvedības formu savā vārdā (piemēram: "Man liekas...", "Uzskatu, ka..."), nevis vispārīgi;

- ♦ vērst kritiku pret konkrētu rīcību, nevis pret pašu cilvēku, jo partnera spēkos ir mainīt savu izturēšanos, nevis personību kopumā;
- ♦ atturēties no pārāk vērtējošas vai pamācošas vai kategoriskas attieksmes;
- ♦ atturēties no pārāk vispārinātiem atzinumiem (piemēra: "Tu neko neproti darīt."); kritikas uztveršanu neveicina senu pagātnes piemēru atgādināšana;
- ♦ apspriest pieņemamākus uzvedības variantus, kā neatkārtot kļūdu;
- ♦ nepieprasīt sava viedokļa tūlītēju bezierunu pieņemšanu.

Moriss Balsons grāmatā "Kā izprast klases uzvedību" atzīmē, ka cilvēki ļoti viegli kritizē un norāda uz kļūdām. Tā var izskaidrot ar to, ka dzīvojam sabiedrībā, kas ir orientēta uz kļūdām, kurā indivīdi baidās kļūdoties. Šādu attieksmi daļēji nosaka pagātnes tradīcijas: agrāk kļūdas bija saistītas ar nepakļaušanos, neatbilstību vispārpieņemtām normām, ar kaut ko nevērtīgu. Mūsdienu konkurences sabiedrībā cilvēki nejūtas droši un domā, ka viņiem jābūt bagātākiem, varenākiem un viņu stāvoklim – augstākam par citiem. Tādēļ ikviens indivīds izmisīgi mēģina nekad nekļūdoties, jo viņam bail no pazemojumiem un zaudējumiem kļūdu dēļ, bet pats aktīvi kritizē un norāda uz citu kļūdām. (*M. Balsons, 1995.*)

Daudz retāk mūsu sabiedrībā var dzirdēt izteiktu atzinību, uzslavu, jo pastāv uzskats, ka kaut ko labu darīt ir pats par sevi saprotams. Patiesi uzslavēt arī nemaz nav tik viegli. Cilvēki biežāk izsaka komplimentus par otra izskatu, apģērbu, kādiem otra cilvēka īpašumā esošiem priekšmetiem utt., nevis izsaka atzinību vai uzslavē otra rīcību. A. Šopenhauers ir sacījis: "Mēs uzslavējam reti tāpēc, ka ir grūti uzslavēt saprātīgi."

Izsakot atzinību, nepieciešams:

- ♦ pieņemt partneri tādu, kāds viņš ir, neizvirzot noteikumus;
- ♦ pārdomāt un noformulēt savus pieņēmumus par partnera pašvērtējumu, vērtībām, prasmēm un dotībām;
- ♦ novērot un izprast partnera emocionālo stāvokli un noskaņojumu, izraudzīties atbilstošu izturēšanās veidu.

Neverbāli:

- ♦ Neverbāli paust pozitīvu attieksmi:
 - ieņemt tuvāku distanci nekā parasti;
 - ja iespējams, skatīties partnera acīs vai viņa virzienā;
 - pēc iespējas pieskarties partnerim.

Verbāli:

- ♦ izteikties emocionāli par konkrētu rīcību vai notikumu;

- ♦ būt patiesam, jo nepatiesa atzinība cilvēkā rada diskomfortu;
- ♦ padomāt, vai izteikto atzinību otrs uzskatīs par vērtīgu;
- ♦ paust personisku attieksmi, runājot savā vārdā (piemēram, "Man patīk...", "Es priecājos...") bez lieka pārspilējuma, pompozuma un vārdu plūdiem.

M. Balsons norāda uz atšķirību starp **uzslavu** un **iedrošinājumu**, uzsverot, ka *uzslavā* akcents tiek likts uz gala rezultātu (piemēram, "Tu esi tik lieliski to izgatavojis!"), bet *iedrošinājumā* uzsvars pāriet uz rīcību, no darītāja uz darbību, un izteicieni neskar cilvēka vērtību. Iedrošinot tiek uzsvērts process, nevis tā gala iznākums. M. Balsons uzskata, ka uzslava tiek taupīta labi padarītam uzdevumam, un cilvēki to iztulko kā apliecinājumu tam, ka labi izpildījuši kāda prasības.

Bērni sāk domāt, ka ir ko vērti tikai tad, kad izpelnās uzslavu. Uzslava nozīmē aizbildniecību, t. i., slavētājs ieņem augstāku pozīciju par slavējamo, turpretī iedrošinājums tiek izteikts no vienlīdzīgām pozīcijām un pauž labvēlību un cieņu, palīdz cilvēkam pašam novērtēt savu sniegumu (piemēram, "Tu šogad patiešām esi centīgi spēlējis vijoli!", "Prieks redzēt, ka tev patīk zīmēt."). (M. Balsons, 1995.) Pārdomāta atzinība un kritika uzlabo savstarpējās attiecības – sarunas partneri labāk izprot viens otru un rodas iespējas korigēt savu izturēšanos.

SASKARSMES BARJERAS UN ŠĶĒRŠĻI

Katrs cilvēks saskarsmes pieredzes rezultātā ir pamanījis, ka ir cilvēki, ar kuriem kontakts veidojas ļoti viegli un saskarsme izdodas, bet ir cilvēki, no kuriem gribas izvairīties un kontakts neveidojas vai veidojas ļoti grūti. Saskarsmes psiholoģijā izdala psiholoģiskās un sociālās nesaderības iemeslus, un tos sauc par **saskarsmes barjerām**.

Psiholoģisko raksturojumu nesaderība, kas traucē saskarsmes procesā, visbiežāk ir:

- ♦ Vērtību orientācijas krasa atšķirība. Viens visu savu dzīvi pakļauj vienam mērķim – karjerai, bet cits savukārt orientēts uz ģimeni un citu cilvēku vajadzībām.
- ♦ Rakstura vai intelektuālo īpatnību atšķirības. Viens ir intelektuāls un radošs, bet otrs izvairās no garīgām aktivitātēm un ir praktisks. Viens ir jūtīgs, taktisks attiecībās ar citiem, bet otrs – ignorējošs un egoistisks.

Lielākā daļa no šiem šķēršļiem ir agresīva komunikācija. Tāds komunikācijas veids cilvēkā parasti izraisa dusmas un vēlēšanos pretoties: pavēles, draudi, morāles lasīšana un sprediķošana, kritizēšana un vainošana, apsūkšana un izsmiešana demonstrē pozīciju no augšas. Partneris jūtas aizvainots, mazvērtīgs, līdz ar to – pazemots un nevēlas vairs sadarboties un cenšas izvairīties no saskarsmes. Agresīva komunikācija demonstrē empātijas trūkumu.

Kopsavilkums

Komunikācija – informācijas apmaiņas process.

Informācija pamatā ir *verbāla*, tomēr sūtītājam pret jebkuru savu paziņojumu ir emocionāla attieksme, kura izpaužas *neverbālas informācijas* veidā.

Verbālā saskarsme ir vārdiska (mutiska vai rakstiska) sazināšanās, kas ietver sevī prasmi runāt, klausīties, rakstīt un lasīt.

Verbālajai saskarsmei ir vairākas formas: *monologs* – tā ir viena cilvēka runa; *dialogs* – divpusēja saruna, kurā partneri apmainās ar informāciju, uzskatiem par kaut ko; *diskusija* – daudzpusēja saruna, kurā vairāki sarunu partneri apmainās ar viedokļiem par vienu un to pašu tēmu.

Katrai sarunai var izdalīt vairākus posmus – sarunas sākums jeb orientācijas posms; sarunas gaitas regulēšanas posms; priekšlikumu un vēlmju saskaņošanas posms; alternatīvu izvirzīšanas un pretrunu apspiešanas posms; lēmuma noformēšanas, sarunas nobeiguma posms.

Atgriezeniskā saikne – verbāla un neverbāla reakcija uz partnera rīcību. Atzinība – pozitīva atgriezeniskā saikne. Kritika – negatīva atgriezeniskā saikne.

9. MIJIEDARBĪBA

1. Mijiedarbības jēdziena skaidrojums.
2. Mijiedarbību analīze.
3. Draudzība.
4. Mīlestība.

MIJIEDARBĪBAS JĒDZIENA SKAIDROJUMS

Mijiedarbība – saskarsmes interaktīvā puse – savstarpēji saistīta ietekme, kad vienas puses izturēšanās kalpo par stimulu otras puses reakcijai un otrādi. Saskarsmē, sevišķi pedagoģiskā procesa laikā, ir svarīgi apmainīties ne tikai ar informāciju, bet arī organizēt un plānot kopīgu darbību.

Mijiedarbības efektivitātē ir svarīgi abpusēji pieņemamas saskarsmes formas un noteikumi – psiholoģiskās tuvības pakāpe, dominēšanas–pakļaušanās attiecības, kopējās darbības veids, mijiedarbības ilgums u. c. Sociālās psiholoģijas vēsturē ir bijuši vairāki mēģinājumi aprakstīt mijiedarbības struktūru. Viens no virzieniem ir *darbības teorija*, kurā dažādos variantos tiek piedāvāts individuālās darbības apraksts. Cita pieeja, lai strukturēti aprakstītu mijiedarbību – transaktīvā analīze, kuras autors ir Ēriks Berns (*Berne E.*).

Transakcija jeb mijiedarbība ir jebkura uzvedība, kas izsauc atbildes reakciju. Atbildes reakciju var izsaukt ne tikai runāšana, bet arī acu skatiens, it kā nejaušs žests, runas intonācija, pauze u. c. Transaktīvā analīze, kas vienlaikus ir gan teorija, gan praktiska metode, sastāv no četrām stadijām:

- ♦ **strukturālā analīze** (personības analīze) – analizēta tiek atsevišķa persona;
- ♦ **mijiedarbību analīze** – analizēts tiek tas, ko cilvēki dara un saka viens otram;
- ♦ **spēļu analīze** – apslēpto mijiedarbību analīze, kuras galu galā beidzas ar norēķināšanos;
- ♦ **dzīves scenārija analīze** – analizētas tiek dzīves drāmas, kurās cilvēks spiests tēlot. (pēc *V. Renže, 1999., M. Džeimsa, D. Džongvorda, 1995.*)

Ē. Berns izdala trīs *ego* stāvokļus, kas ir pilnīgi atsevišķi un skaidri no- teikti viņa uzvedības avoti: **vecāka ego**, **pieaugušā ego** un **bērna ego**. Ē. Berns *ego* stāvokli definē kā "pastāvīgas izjūtas un pārdzīvojumus, kas tieši saistīti ar atbilstošu izturēšanās veidu." (*M. Džeimsa, D. Džongvorda, 1995.*) Šos *ego* stāvokļus mēdz dēvēt arī par **pozīcijām vai lomām**.

Sarunvalodā *ego* stāvokļi tiek saukti par *vecāku, pieaugušo* un *bērnu*. Turpmāk šie vārdi tiks rakstīti ar lielo burtu, saprotot *ego* stāvokļus, nevis reālus vecākus, pieaugušos vai bērnus.

Vecāks nozīmē nostāju un uzvedību, kas pārņemta no kādiem ārējiem avotiem, galvenokārt no vecākiem. Ē. Berns uzskata, ka 5–6 gadu vecumā bērns samērā mehāniski atdarina, kopē savus vecākus vai tos pieaugušos, kuri ir tuvi. Veidojas "programma", kura sastāv no prasībām, aizliegumiem un baušļiem, aizspriedumiem, tradīcijām un sociālajām normām. Tā ir vērtību sistēma, ko cilvēks pārņem no vecākiem, audzinātājiem, masu informācijas līdzekļiem, t. i., no savas apkārtējās vides. Ārēji tas izskatās kā aizspriedumaina, kritiska un mūžam audzinoša izturēšanās, jo cilvēkam ir tieksme šo vērtību sistēmu uzspiest apkārtējiem. Iekšēji tie ir kādreiz saņemtie savu vecāku vēstījumi, kas iekšējo *Bērnu* joprojām turpina ietekmēt. Agrāk saņemtie vecāku vēstījumi atkal un atkal uzpeld cilvēka atmiņā kā vecāku sejas izteiksme, žesti vai pamācība (piemēram, pieaudzis vīrietis grib atstāt ēdienu uz šķīvja, jo vairāk nevēlas ēst, bet pēkšņi atceras savus vecākus, tēvu, kurš neapmierināti sarauc pieri. Vīrietis izēd visu līdz pēdējam kumosam kā maza, paklausīgs puisēns, jo viņa bērnības mājās viss, kas uzlikts uz šķīvja, bija jāapēd.).

Dažreiz *Vecāka* vēstījumi ir iedrošinoši: "Tev ir laba galva, liec to lietā"; "Ja tev kaut kas nepadodas uzreiz, mēģini vēl un vēl" utt. Bet tā tas nav vienmēr, biežāk tie pieļauj vai nepieļauj kādu uzvedību: "Kaut tevis nebūtu"; "Vispirms darbs, tikai tad – atpūta"; "Dzer tikai tīru ūdeni" utt.

Bērni nepiedzimst ar jau gatavu iekšējo cenzoru, viņu pirmie sirdsapziņas pārmetumi rodas kā vecāku un bērnu mijiedarbību sekas. Šos agrīnos sirdsapziņas dūrienus var just iekšējā dialoga veidā starp *Vecāka* un *Bērna ego* stāvokļiem. Šis iekšējais dialogs kaut kādā veidā mulsina un moralizē, tā rezultātā kaut kas tiek atļauts vai aizliegts.

Bērns, kura uzvedību stingri un negrozāmi ieprogrammējuši vecāki, var pieņemt viedokli, ka viņam jābūt maksimāli labam, godīgam, drosmīgam, ideālam mīlētājam, vīram, skolotājam. Viņam vajag spēt visu izturēt, visu paspēt, visu izdarīt teicami, viņš nedrīkst justies aizvainots, dusmīgs vai noguris, vai slimis. Daudzi no šiem *jābūt, vajag, nedrīkst* ir nevajadzīgi

aizspriedumaini un aizliedzoši. Pārmērīgi ierobežojošie *Vecāka* signāli bremsē prieku un baudas izpausmes, kā arī ierobežo radošo garu. *Vecāka* programmā ielikta arī palīdzēšana, aprūpēšana un atbalstīšana (piemēram, *atbalstošais gādīgais Vecāks* tiek izmantots saskarsmē ar darbabiedru, kurš ir slims vai kaut kādā veidā cieš no pagaidu grūtībām). Tātad – pastāv *kritizējošais Vecāka ego* stāvoklis un *atbalstošais Vecāka ego* stāvoklis. *Kritizējošais Vecāks* izpaužas noteiktos žestos, pozā vai sejas izteiksmēs (piemēram, izstiepts rādītājpirksts, kuru vēl pakrata; sarauktas uzacis ar grumbu pierē; sakrustotas rokas uz krūtīm; dūre, ar kuru uzsit pa galdu), kā arī daudzos raksturīgos izteicienos. Biežāk cilvēki lieto: "Tu nekad neko nevari izdarīt...", "Cik reižu man jāatkārto (jāsaka)?", bieži izskan "nekad", "neko", "vienmēr".

Cilvēks ir absolūti pārliecināts par savu vienīgo pareizo taisnību. Varētu uzskatīt, ka *kritizējošā Vecāka* stāvoklis ir kaut kas negatīvs un tikai konfliktus nesošs. Bet tas būtu kļūdaini, jo visiem bērniem ir nepieciešami daži "nē", lai pasargātu tos no ļaunuma; lai nodotu tālāk sabiedrības morāles normas, kam ir liela nozīme cilvēces izdzīvošanā; lai cilvēki varētu viens otram aizrādīt tad, kad tas ir nepieciešams. Tāpat ir svarīgi izrādīt rūpes vienam par otru un, ja nepieciešams, dot padomu otram un pamācīt.

Bērns cilvēkā izpaužas spontānās, emocionālās reakcijās. *Bērna* stāvoklim ir raksturīga emocionālā attieksme: patīk/nepatīk, darišu/nedarišu, gribu/negribu; pārspilējumi – burvīgi, brīnišķīgi, baigi, šausmīgi, briesmīgi, viskaistākais, vislabākais utt.

Ē. Berns uzskata, ka *Bērna* stāvoklis ir daudz komplicētāks nekā *Pieaugušā* vai *Vecāka*. *Bērns* katram cilvēkam ir individuāls, t. i., tāds, kāds viņš bija 5–6 gadu vecumā, tā vairs nav atdarināšana, bet gan atgriešanās atpakaļ savā bērībā emocionālā un psiholoģiskā ziņā. (pēc *V. Renģe, 1999*.)

Ē. Berns *Bērna ego* stāvoklim izdala trīs komponentes: *Dabiskais Bērns*, *Pielāgojies (Adaptējies) Bērns* un *Mazais Profesors*.

Dabiskais Bērns ir sirsnīgs, impulsīvs, juteklisks, neapvaldīts un ziņkā-rīgs. Gluži kā zīdāinis, kurš meklē labsajūtu, vairās no nepatīkamā un sāpēm, un ir nekautrīgi juteklisks. Viņam patīk sajūtas, kas sagādā prieku un baudu vērtīties pa gultu, šļakstināt ūdeni, sildīties saulītē, vērot, izzināt, izjust apkārtējo pasauli, redzēt, dzirdēt, saost, just pieskaramies, veidot tēlus un fantazēt (piemēram, vecs vīrs sēž parkā uz soliņa un ar acīmredzamu baudu laiza saldējumu, vai arī pusmūža sieviete, kura lielā aizrautībā griežas dejā vai spēlē ar mazbērniem pludmalē sunīšus).

Dabiskajam Bērnam ir liela nozīme cilvēka dzīvē, neraugoties uz viņa

vecumu. Tās viņa personībai dod burvīgumu un šarmu, gluži tāpat kā bērns ienes jaukumu, siltumu un dzīvīgumu savā ģimenē. Cilvēks, kas saglabājis bērnam raksturīgo sirsnību, spontanitāti, jūtīgumu, zinātkāri un iztēli, pats spēj priecāties par dzīvi un padara to patīkamāku arī citiem. Tomēr *Dabiskais Bērns* nav tikai burvīgs, bet ir arī bailīgs, egocentrisks, niķīgs, agresīvs un tiecas apmierināt tikai savas iegribas.

Egocentrisks Dabiskais Bērns ir stūrgalvīgs un dažkārt savu gribu cenšas panākt un pierādīt ar spēku, daudz un dažādos veidos pateikt savu "nē", izrādot savu dumpīgumu ar spontānām dusmu lēkmēm. Ja agresivitāte un dumpīgums netiek kontrolēti, tad pieaudzis cilvēks var akli pieprasīt savu vēlmju apmierināšanu (piemēram, skolotājs, kas vēlas, lai viss noritētu tikai tā, kā viņš to grib, pēc viņa grafika, nerēķinoties ne ar vienu; egoistisks radnieks, kas ņem vairāk nekā dod; vecāks, kas izpauž savu agresivitāti, iekaustot savu bērnu).

Tomēr, ja agresivitāte un dumpīgums bērībā tiek pilnīgi apspiesti, pieaudzis cilvēks vairs nespēj aizstāvēt sevi un pastāvēt par sevi pat tad, kad tas ir nepieciešams. Viņš neapzinās savas tiesības un bieži ļauj citiem sevi izmantot. Svarīgi, lai *Dabiskais Bērns* ikdienas dzīvē izpaustos atbilstoši un pietiekami.

Pielāgojies (Adaptējies) Bērns veidojas jau no pašas dzimšanas, kad zīdainis sāk piemēroties savu tiešo autoritāšu prasībām; to viņš dara, lai izdzīvotu, un arī tāpēc, ka viņam ir bail. Vecāku smaidi un uzslavas bērnam atklāj, ka izdarītais ir bijis pareizs, bet vēsa vai nikna vecāku reakcija nozīmē savā ziņā sodu un sāpes par to, ka izdarītais ir nepareizi. No uzslavām un sodiem bērns iemācās, kā pareizi rīkoties, viņš savā ziņā piemērojas daudzajiem "vajag". Parastie adaptācijas paraugi ir – piekrišana, piekāpšanās, atkāpšanās, novilcināšana. Bērns iemācās rēķināties ar citiem cilvēkiem – dalīties, pagaidīt, būt pieklājīgam, būt sabiedriskam.

Iekšējais Pielāgojies Bērns ir sarežģītākā personības daļa. Reizēm cilvēks, atrodoties šajā stāvoklī, ir paklausīgs, neuzņēmīgs, baidās pieņemt kādus lēmumus, jo viņu vada iracionālās domas, ka, ja viņš izdarīs kaut ko nepareizi, kļūdīsies, tad viņš saņems sodu, būs slikts, viņu nemīlēs, – tā tad labāk nedarīt. Reizēm cilvēkiem ir vajadzīga psihologa palīdzība, lai atgūtu savu *Dabisko Bērnu*, līdz ar to spēju smieties, mīlēt, spēlēties ar dabisku aizrautību.

Mazais Profesors ir *Bērna ego* iedzimti intuitīvā, radošā un manipulējošā daļa. Neko vēl nezinot par pasauli, bērns daudz ko no tā, kas notiek apkārt, intuitīvi nojauš. Viņš uztver bez vārdiem sūtīto pieaugušā ziņu un reaģē

uz to, "izkalkulējot" sev visizdevīgāko problēmas risinājumu konkrētajā situācijā.

Pēc psihologa Ē. Berna domām Vinnijs Pūks ir intuitīvā *Mazā Profesora* literārais prototips. Viņš var pieņemt interesantus, bet reizēm nepareizus lēmumus, izdarīt kļūdainus secinājumus (piemēram, cilvēks var intuitīvi uztvert, ko nozīmē viņa priekšnieka sakniebtās lūpas vai zibsnis drauga acīs. Tomēr *Mazais Profesors* var arī kļūdīties. Priekšniekam, iespējams sāp zobs, un draugs varbūt iedomājies par kaut ko tīkamu.). *Mazais Profesors* bez vainas apziņas un bailēm spēj radīt kaut ko oriģinālu – būvēt pili no smiltīm, ēku – no klucīšiem, cept pīrāgus no dubļiem. Ar radošu pieeju viņš padara savas fantāzijas reālistiskas. Piemēram, vīrs var iztēloties prieku, ko izjutīs sieva, kad viņš uzdāvinās viņai ziedus, un viņam var būt taisnība.

Agrā bērnībā bērni saprot, kā viņi var manipulēt ar cilvēkiem un lietām. Ja *Mazais Profesors* ir aktīvā stāvoklī, cilvēks var ietekmēt savu dzīvesbiedru, skolotāju, vadītāju vai draugu, izmantojot ziedus, koķetus smaidus, medānus vārdus. Cilvēks izspēlē tos pašus vecos trikus, kas viņam līdzēja agrā bērnībā, reizēm tas ir vajadzīgs, lai kaut ko novērstu vai kaut ko izsauktu.

Pieaugušā *ego* stāvoklis tiek izmantots prātojot, novērtējot gūtos stimulus, ievācot speciālu informāciju, izdarot secinājumus nākotnei. Ē. Berns uzskata, ka *Pieaugušais* ir organizēts un saprātīgs, labi pielāgojas, un tas izpaužas kā objektīva saikne ar ārējo vidi, kuras pamatā ir neatkarīgi veikta reālās situācijas novērtēšana. Tās nozīmē – atdalīt faktus no iedomām, tradīcijām, viedokļiem un senām izjūtām. Tās nozīmē arī uztvert un novērtēt esošo situāciju un salīdzināt jaunus datus ar agrākajām zināšanām un pieredzi.

Novērtējot reālo situāciju, cilvēks spēj atrast alternatīvus risinājumus, būt apdomīgs un nosvērts vērtējumos. Varbūt pat reizēm pārāk ieturēts, savaldīgs, skeptisks un varbūt pat ar fantāzijas trūkumu. *Pieaugušā* stāvoklī cilvēks veido dzīves gaitā, uzkrājot pieredzi. Tikai *Pieaugušā ego* stāvoklis palīdz cilvēkam būt paškritiskam, paskatoties uz sevi no malas, objektīvi sevi analizēt un vērtēt. Tās nenozīmē, ka *Pieaugušā* lēmumiem obligāti jābūt "pareiziem". Reizēm cilvēkiem nepietiek informācijas vai viņi var izdarīt nepareizus secinājumus, bet *Pieaugušais* dod iespēju no kļūdām izdarīt secinājumus un mācīties, nekrītot izmisumā vai veltīgā sevis vainošanā.

Pieaugušā stāvoklī cilvēks parasti ir ieinteresēts, kas arī neverbāli izpau-

žas: uzmanīgi klausās citos, uzdod noskaidrojošus, konkretizējošus jautājumus, cenšas saprast un nesteidzas ar savas attieksmes paušanu.

Ja cilvēks pietiekami neapzinās savu *Pieaugušo*, lielākā daļā impulsu no ārienes tiek uztverti, un uz tiem tiek atbildēts no *Vecāka* vai *Bērna ego* stāvokļa. Iemācoties ar *Pieaugušā* palīdzību pārvaldīt savu *Vecāku* un *Bērnu*, cilvēks var pilnīgāk uzņemt atbildību par savām domām, jūtām un uzvedību, atbildēt apkārtējiem no tā ego stāvokļa, kas ir situācijai visatbilstošākais.

MIJIEDARBĪBU ANALĪZE

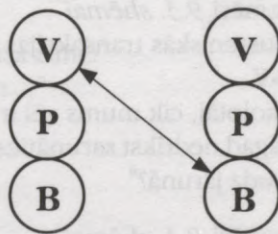
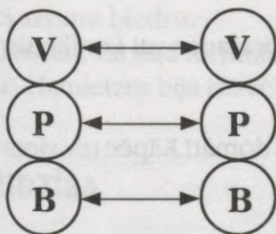
Katrā mijiedarbībā ļoti svarīgi ir žesti, sejas izteiksme, ķermeņa stāvoklis, distance, balss tonis, intonācija utt., kas palīdz pilnīgāk atklāt izteikto vārdu nozīmi. Uztvērējam, ņemot vērā vārdisko vēstījumu un tā neverbālās izpausmes, ir iespējams noteikt, kurā no *ego* stāvokļiem runātājs savu vēstījumu izsaka, kurš viņa *ego* stāvoklis šobrīd ir aktīvāks un no kura stāvokļa viņš reaģē.

Transaktanalīzes grāmatās mijiedarbību var redzēt attēlotu grafiski. Ikviens no cilvēkiem tiek apzīmēts ar trim apliem, kas atbilst trīs *ego* stāvokļiem: *Vecāks* – V, *Pieaugušais* – P, *Bērns* – B.

9.1. shēma

Tiešās transakcijas

9.2. shēma



Tiešās transakcijas iespējamas starp V-V; P-P; B-B; V-B.

Piemēri 9.1. shēmai

V-V

"Es domāju, ka skolotāja Biruta neizskatās visai labi. Viņai derētu aiziet pie friziera."

"Jā, tā tiešām ir. Vajadzētu viņai likt to manīt, lai taču saprot, ka ar savu izskatu viņa mazina visu skolotāju prestižu."

P-P

"Skolotāj, vai šo piektdien notiks skolas vecāku sapulce?"

"Jā, tūlīt visi ierakstīsīm paziņojumus dienasgrāmatās. Palūdziet saviem vecākiem pēc paziņojuma izlasīšanas parakstīties!"

B-B

"Skolotāj, kā jūs man patīkat!"

"Tu man arī ļoti patīc!"

Piemēri 9.2. shēmai

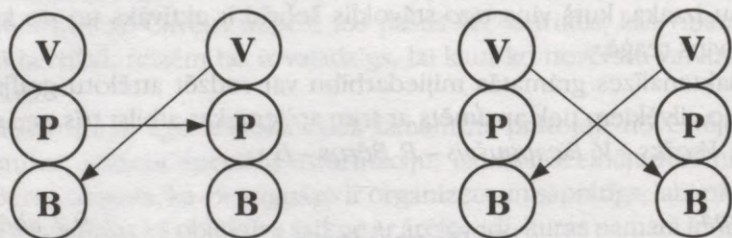
V-B

"Skolotāj, es nevarēju izrēķināt 2. uzdevumu. Tētis teica, ka tas jārēķina ar Herona formulu, bet mēs to neesam mācījušies."

"Vai, tiešām! Redz, kā es esmu kļūdījusies. Piedodiet, lūdzu!"

9.3. shēma

9.4. shēma

Krusteniskās transakcijas

Piemēri 9.3. shēmai

Krusteniskās transakcijas parasti rada nesaprašanos vai konfliktus.

P-V

"Skolotāj, cik mums vēl ir laika darbam?"

"Tagad nedrīkst sarunāties! Tu traucē citiem domāt! Kāpēc tev vienmēr tik daudz jārunā?"

Piemēri 9.4. shēmai

Cilvēks, kas sācis kontaktēties ar otru, gaida noteiktu reakciju, bet to nesaņem. Viņš var sadusmoties. Tad abi sarunas partneri viens otram atbild no *Vecāku* pozīcijām.

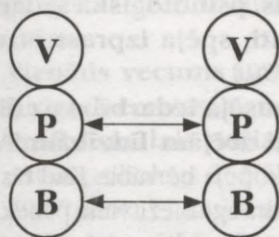
V-B - V-B

"Atkal tev nav izpildīts darbs! Tu nekad neko nevari izpildīt laikā!"

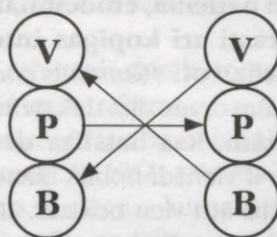
"Vienmēr jūs ar mani runājat tādā tonī! Vai jūs nemaz neesat psihologiju mācījusies?"

9.5. shēma

Slēptās transakcijas



9.6. shēma



Piemēri 9.5. shēmai

Slēptās transakcijas ir vissarežģītākās. Tajās ir iesaistīti vairāk nekā divi personības *ego* stāvokļi. Apslēpts vēstījums tiek maskēts ar sabiedrībā pieņemamu darbību.

Pieaugušais vārdos pasaka vienu, kamēr *Bērns* netieši ar mājienu sūta pavisam citu ziņu:

"Lienes mamm! Vai Liene var šodien man pamācīt algebru?"

"Nu labi, Jāni, kādu stundiņu jau var!"

("Lienes mamm! Man ļoti patīk jūsu meita!")

"Nu ko lai dara, tikai prātīgi!"

9.6. shēmai

Pie slēptajām transakcijām pieder arī izsmiekls un ironija, kad it kā uz *Pieaugušā* jautājumu rotaļīgi atbild *Bērns*, bet patiesībā kritizējošais *Vēcāks* izsmej sarunu biedru.

"Skolotāj, vai šajā formulā ir plusa vai mīnusa zīme?"

"Arī Hamletam bija jāizvēlas – būt vai nebūt..."

DRAUDZĪBA

Draudzība ir sena cilvēku attiecību forma, kas vienmēr pastāvējusi, ir augstu vērtēta un cienīta. Daudzveidīgajā literatūrā draudzība tiek skatīta no dažādiem aspektiem. Sengrieķu filozofs Aristotelis uzskatīja, ka draudzība ir cilvēka svarīgākās jūtas, ka draudzība ir pats nepieciešamākais dzīvē, jo neviens nevēlēšies sev dzīvi bez draugiem, pat ja viņam būtu visi pārējie labumi. Draugs ir mūsu "otrais *Es*", un nekā tuvāka mums nav. (pēc *I. Kona*, 1983.)

Visietilpīgākais šī jēdziena skaidrojums vēsta, ka **draudzība ir tikumiskas jūtas, ko raksturo savstarpējas simpātijas, nesavtība, atklātība un uzticība, emocionāla pieķeršanās, psiholoģiska sadarbība un parasti arī kopīgas intereses, uzskati, spēja izprast otru un līdzpārdzīvot.** (*Ģimenes enciklopēdija, 1989.*)

Reizēm draudzība tiek definēta arī kā **abpusēja iedarbība uz divām personām, kas balstīta uz iekšējām vai ārējām līdzībām.** Ārējās līdzības ir vienādi hobiji, biznesa intereses, kopēja bērnība. Kad tās zūd, draudzība ātri vien beidzas. Tādēļ bērnības draugi bieži vien paliek tikai bērnības atmiņās, bet, satiekoties pēc daudziem gadiem, bērnības draugiem nākas secināt, ka sarunas tikai ap pagātņi vien risinās un, lai arī kā gribētos, draugs, kurš agrāk par otru un viņa jūtām zināja visu, tagad vairs nav tik tuvs.

Draudzībai tiek uzstādītas ļoti augstas prasības. Bieži vien viens cilvēks tās nevar izpildīt, tādēļ cilvēki veido vairākas draudzīgas attiecības dažādās jomās, lai apmierinātu savas vajadzības. Par draugu parasti izvēlas to cilvēku, no kura sagaida kaut ko pozitīvu, kurš apstiprina cilvēka paša *Es*, kurš rada izjūtu būt mīlētam. Cilvēkiem ir tendence draudzēties ar tiem, kuriem viņi patīk. Katra draudzība tiek individuāli veidota, tāpat kā pāreja no pazīšanās uz draudzību nekur nav strikti noteikta un katram draugu pārim tā būs sava.

Draudzība rodas, pieaugot intimitātei, un tā būs piemērota tieši to cilvēku attiecībām. Ja draudzība ir dibināta uz mentālu un garīgu līdzību, tad bieži vien tādiem faktoriem kā attālumam, laikam, sociālajam statusam u. c. ir tikai sekundāra nozīme. Šie faktori netraucē cilvēkiem vienam otru dēvēt par sirdsdraugiem.

Atšķirībā no lietišķajām un cita veida attiecībām, draudzībai piemīt pašvērtība. Tā pati par sevi ir vērtība, jo draugi palīdz viens otram nesavtīgi un neprasa par to pretī nekādu atlīdzību. Draugus, atšķirībā no radniekiem, katrs izvēlas pats, tātad draudzība ir brīvprātīga, brīvi izvēlama, "bez līgumiem", neformāla un balstīta uz savstarpējām simpātijām. Draudzība ir dziļas un intīmas attiecības, kas balstītas uz iekšēju tuvību, atklātību, uzticību un mīlestību.

Kā apstiprināja pētījumi, draudzība parasti veidojas uz dažādu elementāru kopības formu pamata.

- ♦ **Teritoriālā tuvība.** Tas padara neizbēgamus biežus personiskus kontaktus, darbs vienā darba vietā vai pat kabinetā, tas palīdz labāk iepazīt otru, saskatīt līdzīgās īpašības ar sevi. Kā izskās D. Laikens un A. Tel-

legens (*Lykken D., Tellegen A., pēc Maļņepc Д., 1997*), ilgstoši atrodoties vienā teritorijā, cilvēkiem var izveidoties draudzīgas attiecības gandrīz ar jebkuru cilvēku, ar kuru var atrast līdzības un kurš atsaucas jūtām.

- ♦ **Vienāds vecums un dzimums**, jo atbilstoši vairāk ir iespējamās līdzīgas intereses, aizraušanās, uztvere un domāšana.
- ♦ **Profesionālais un izglītības līmenis**. Mičiganas universitātē sociālais psihologs T. Ņūkombs (*Newcomb T., 1961., pēc Maļņepc Д., 1997*) pētīja 17 savā starpā nepazīstamus studentus, kurus nometināja vienās kopmītnēs. Pēc 13 kopā nodzīvotām nedēļām izveidojās divas cieši draudzīgas kompānijas. Vienā ietilpa piecu humanitāro fakultāšu studenti, kuri bija politiskā liberālisma piekritēji un spilgti izteikti intelektuāļi, un otrā – trīs konservatīvi noskaņoti inženierfakultāšu studenti.

V. Grifitam un R. Veičam (*Griffit W., Veitch R., 1974., pēc Maļņepc Д., 1997*) pētījumā, kurā viņi vispirms noskaidroja 13 nepazīstamu brīvprātīgo eksperimenta dalībnieku uzskatus un intereses un pēc tam viņus ievietoja patversmē, izdevās samērā precīzi prognozēt, starp kuriem veidosies simpātijas un starp kuriem – antipātijas.

Krasas izglītības līmeņa atšķirības var radīt saskarsmes traucējumus un savstarpēju nesapratni, draudzība var tā arī nesākt veidoties.

- ♦ **Kopīga darbība**. Parasti tā ir saistīta ar noteiktu funkciju un uzdevumu dalīšanu, sadarbību un savstarpēju palīdzību. Ne velti lielāko daļu draugu cilvēki iegūst tieši kopīgas darbības procesā – darba vai mācību kolektīvos.

Cilvēkus vienmēr ir nodarbinājuši jautājumi – kas ir īsts draugs? Vai es esmu labs draugs? Kā atrast draugu? Pētījumi ir parādījuši, ka ir noteiktas īpašības, kas sekmē to, ka citi cilvēki viņu izvēlas par draugu.

- ♦ **Akceptēšana**. Cilvēkam nav vajadzības noniecināt citus. Viņa klātbūtnē citi jūt: "Viņš mani pieņem tādu, kāds es esmu, negrib mani mainīt vai "turēt aizbildniecībā". Tas rada drošības izjūtu, jo cilvēks jūtas ievērots un atzīts, kas savukārt izraisa simpātijas.
- ♦ **Interese**. Cilvēks nevis pirmām kārtām runā tikai par sevi, savu darbu, ģimeni, panākumiem vai problēmām, bet gan ir nopietni ieinteresēts uzzināt, kā klājas otram, ko viņš jūt, domā, kā dzīvo.
- ♦ **Izpalīdzīgums**. Draudzētīesspējīgs cilvēks palīdz ne tikai tad, kad viņam ir laiks vai arī, ja tas dod kādu labumu, bet palīdz arī, nežēlojot savu laiku un resursus tieši tad, kad tas otram ir nepieciešams. Viņš

parasti arī neskopojas ar atzinības izteikšanu kolēģiem, draugiem, ģimenes locekļiem un arī svešiniekiem.

- ♦ **Objektivitāte.** Cilvēks neklausās pļāpās un tenkās, un tajās nepie-dalās. Moto ir: "Ja neko labu nevaru pateikt, tad vajadzētu labāk klu-sēt." Viņš nenosoda citus, un pret cilvēkiem izturas tā, kā gribētu, lai pret viņu izturas. Ja grib ko noskaidrot, tad jautā tieši tam cilvēkam, nevis runā ar kādu citu par viņu.
- ♦ **Uzmanība.** Cilvēks pamana un ievēro, kas otram patīk. Atceras dzim-šanas dienas un citus svarīgus notikumus. Prot parādīt uzmanību.
- ♦ **Uzticamība.** Cilvēks tur doto vārdu. Ja viņš kaut ko apsola nokārtot, tad viņš to arī izdara.
- ♦ **Paškritika.** Cilvēks sevi neuzskata par pasaules nabu, ka viņa uzskati būtu paši svarīgākie. Viņam piemīt humora izjūta un prasme pasmie-ties par sevi. Viņš atklāti runā par savām neveiksmēm, bet nežēlojas, cenšas pēc iespējas ātrāk tās pārvarēt.
- ♦ **Emocionalitāte.** Cilvēks klausās ne tikai, ko otrs saka, bet arī izjūt, kā otrs jūtās. Viņš izprot, kad otram vajadzīga palīdzība, piedāvā to un dod padomu, bet to neuzspiež. Viņš netur noslēpumā arī savu dvēseles stāvokli, parāda savas emocijas, pasaka, kad un par ko ir dusmīgs. Viņš aiz lepnuma nenoraida palīdzību un atbalstu.
- ♦ **Lojalitāte.** Lojāls cilvēks nemaina savas simpātijas šodien pret vienu, rīt – pret citu atkarībā, no "kuras puses pūš vējš". Arī savu viedokli viņš nemaina kā kreklus. Šis cilvēks pastāv par saviem uzskatiem, tāpat kā par cilvēkiem, kuri viņam kaut ko nozīmē, viņš aizstāv savus draugus pret naidīgu izturēšanos un intrigām. Ir zināma lojāla cilvēka pozīcija, tur nepastāv izlikšanās, glaimošana un "līdzdziedāšana".
- ♦ **Autonomija.** Labs draugs ir reālists. Viņš zina savas stiprās un vājās puses. Viņš neklūst atkarīgs no citu domām un labvēlības, bet gan pats ir atbildīgs par savu dzīvi, par saviem panākumiem un arī ne-veiksmēm. Viņš nevaino citus. (pēc *Krompholz-Reichel A.*)

Cilvēkam ar stabilu *Es* koncepciju un augstu pašvērtējumu ir lielākas iespējas nodibināt dziļu un stabilu draudzību nekā tam, kas meklē savu identitāti, ir konfliktā ar savu iekšējo *Es* un zemu sevi vērtē. Bet draugs var arī palīdzēt draugam veidot viņa personību. Vājākais parasti tiecas pēc stiprākā draudzības, vientiesīgais – pēc gudrā, līdz ar to draugs ir it kā ideāls – personība, kāds cilvēks vēlētos būt pats.

Katrā vecumposmā draudzībai ir sava nozīme. Bērnībā galvenokārt ir rīcības attiecības, kuru pamatā ir kopīga darbība un telpiska tuvība. "Mans draugs ir Jānis, viņš man iedeva riteni." Ja Jānis savu riteni paņems atpakaļ, attieksme pret viņu var mainīties. Četrus līdz sešus gadus veciem bērniem saskarsme kļūst sarežģītāka, pamazām aug individuālo simpātiju noturīgums. Izšķirošo nozīmi iegūst draudzības sociāli normatīvie aspekti: savstarpēja izpalīdzība, uzticība utt. Tomēr bērnu draudzība ir samērā nenoturīga un viegli var izjukt.

Pusaudžu gadi un jaunība vienmēr ir uzskatīti par privilēģētu "draudzības vecumu". Draudzība iegūst intīmas grēksūdzes raksturu, savdabīgu "psihoterapijas" formu, kas ļauj izteikt jūtas, dalīties ar kādu savās šaubās, cerībās, raizēs. Reizēm pusaudzim, lai atrisinātu savas problēmas, ir pietiekami izteikt tās skaļi un dalīties ar draugu. Prasme glabāt noslēpumu un uzticību šajā vecumā ir svarīgākie drauga vērtējuma kritēriji. Pusaudži prot samierināties ar dažiem savu draugu trūkumiem, bet pašu draudzību uztver kā kaut ko pilnīgu. (*V. Zelmenis, 1983.*)

Jaunībā draudzība turpina ieņemt monopolstāvokli savstarpējo attiecību un simpātiju sistēmā. Arī iemīlēšanās nemazina vajadzību pēc drauga, bet gan vajadzība dalīties savos pārdzīvojumos to drīzāk stiprina. Draudzības struktūra mainās pēc stāšanās laulībā. Kā savienot vecos draugus ar ģimeni? Pieaugušam cilvēkam samazinās jaunībai raksturīgā atklātība, draudzīgā saskarsme zaudē savu "grēksūdzes" raksturu. Viņa darbība, saskarsmes loks un interešu sfēras neizbēgami sazarojas un specializējas. Ir grūtāk atrast otru, kurš būtu ar viņu saskanīgs visādā ziņā. Ar to izskaidrojama zināma draudzības diferenciacija, kad ar vienu draugu saista kopīgas intelektuālas intereses, ar otru – jaunības atmiņas, ar trešo – estētiski pārdzīvojumi.

Vecumdienās draudzībai ir vēl lielāka loma. Nav nemaz tik viegli atrast sarunas biedrus. Jēdziens "labākais draugs" bieži vien saplūst ar jēdzienu "vecs draugs". Vecumā ievērojami biežāk nekā jaunībā ir sastopama jaukta dažādu dzimumu draudzība.

Draudzība ir nozīmīga visu cilvēka mūžu un, kā teikts krievu sakāmvārdā: *"Putna spēks ir spārnos, bet cilvēka – draudzībā."* Un kā ir ar mīlestību?

MĪLESTĪBA

Dažādos laikos un vietās dažādi domātāji un rakstnieki ir mēģinājuši atklāt mīlestības noslēpumu (piemēram, poēma par Gilgamešu, Urukas pilsētas valdnieku Šumerā, ir uzrakstīta 3. gt. p. m. ē.; ēģiptiešu mīlas dzeja tika rakstīta uz papirusiem jau 1300.–1100. g. p. m. ē., arī ķīniešu tautas mīlas dziesmas pirmo reizi tika atklātas laikā no 1000. līdz 700. g. p. m. ē.).

Neskaitāmi filozofi ir piedāvājuši savas mīlestības izskaidrošanas koncepcijas. Psihologijā pirmais teorētiskais mēģinājums izskaidrot mīlestības nozīmi bija psihoanalīzē. Pēdējo 10–15 gadu laikā arī sociālajā psiholoģijā tēma par mīlestību ir kļuvusi aktuāla, ko pierāda pēdējo gadu laikā pieaugušais pētījumu un publikāciju skaits.

Var sākt izdalīt jaunas pieejas mīlestības pētīšanā: tādas kā Fēra un Rassela prototipa pieeja (*Fehr & Rusesell, 1991.*), piesaistes teorija (*Cassidy & Shaver, 1999.*; *Hazzan & Shaver, 1990., 1987.*), mīlestības metaforu analīze (*Koevecses, 1988.*). Iepazīstot dažādu kultūru pētījumus par mīlestības koncepciju, ir iespējams labāk to izprast. Neapšaubāmi, ir atšķirība starp ķīniešu, amerikāņu, itāļu utt. mīlestības interpretāciju (*Shaver, Wu & Schwartz, 1992.*).

Balstoties uz antīkās filozofijas un literatūras analīzi, sociologs Dž. Alans Lī (*John Alan Lee, 1988.*) un psihologi Klaidis un Sjuzana Hendriki (*Clyde Hendrick & Susan Hendrick, 1993.*) identificēja trīs galvenos mīlestības stilus: *Eros* (kaisle), *ludus* (spēle) un *storge* (draudzība), kas, savā starpā kombinējoties līdzīgi kā krāsu spektrs, veido dažādus mīlestības stilus. (pēc *Maüepc Д., 1997*)

Grāmatā "Emociju psiholoģija" (*Keppol Э., Изард, 1999*) autori izsakās, ka mīlestība būtiski atšķiras no jebkurām citām emocijām. *Mīlestību var aplūkot kā emociju, tieksmju un kognitīvo procesu struktūru, kas sevī ietver gan juteklības, gan domāšanas komponentu, bet daži mīlestības veidi – arī seksuālās dziņas. Mīlestība tiek aplūkota kā emociju struktūra.*

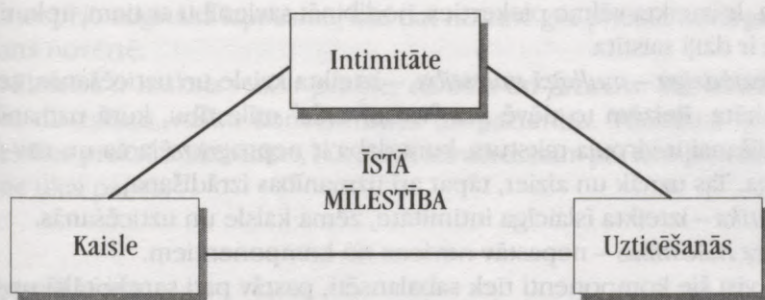
Šajā struktūrā ietilpst tādas emocijas kā interese–uzbudinājums un apmierinājums–prieks. Bez tam, aplūkojot mīlestību cilvēcisko attiecību kontekstā, kļūst skaidrs, ka mīlestībā iekļaujas arī negatīvās emocijas. Mīlestībā cilvēks var izjust skumjas, pat dusmas, dažkārt cilvēki atzīst, ka visdziļāko sarūgtinājumu un lielākās dusmas viņos izraisījis tieši mīļotais cilvēks.

P. Šeivers (*Cassidy & Shaver, 1999.*) konceptualizēja trīs uzvedības sistēmas: *pieķeršanās, gādība un seksualitāte*, uzskatot, ka tām ir bioloģisks pamats. P. Šeivers veica to integrāciju.

Visa pirmsākums ir zīdaiņa piesaistes pieredzē ar māti, kas ir tik nozīmīga, ka tajā izveidojas piesaistes "iekšējais darbības modelis" – garīgs modelis, kas kļūst par pamatu turpmākai uzvedībai cilvēka dzīvē un galveno vadmotīvu attiecībās. P. Šeivers uzskata, ka pusaudžu romantiskā mīlestība ir piesaistes procesa turpinājums.

9.7. shēma

R. Šternberga trīspusējās mīlestības shēma



Viena no populārākajām ir R. Šternberga (*Sternberg R. J., 1986.*) trīspusējās mīlestības teorija, kurā kā galvenie tiek izdalīti trīs mīlestības komponenti (sk. 9.7. shēmu):

- ♦ **Intimitāte** – "kailās dvēseles" – patika dalīties, saistība, tuvība, kas lēni attīstās; personiskā ieinteresētība, kas līdzinās draudzībai. Izklāstot, uzticot otram savas emocijas, tā ietver sevī pašatklāsmi.
- ♦ **Kaisle** – seksuālā pievilcība (noteikta motivācija vai pakļaušanās, kas ātri attīstās; parasti, gadiem ejot, samazinās līdz mērenam līmenim). Tā sevī ietver erotiskās intereses un seksuālo piepildījumu.
- ♦ **Uzticība** – stabila, atkarīga pieķeršanās. Kognitīvs lēmums sniegt informāciju ar mērķi gūt atbalstu no otra brīžos, kad tas ir vajadzīgs, kad ir skumji. Īpaša nozīme laulības dzīvē, pieņemot lēmumu, uzturēt un "dzīvot" attiecībās ar otru un nevēlēties to darīt kopā ar kādu citu vai paralēli ar kādu citu.

Šie ir noteicošie faktori, kuru kombinācijas nosaka, kāda tipa mīlestība pastāv starp partneriem. Vadoties no šo komponentu eksistences, pastāv:

Apmātā mīlestība, kurā raksturīga izteikta kaisle, bet zema intimitāte un uzticēšanās. Šāda veida attiecībās primārā ir kaisle, aizraušanās reizēm "no pirmā acu skata" un absolūti nekāda emocionālā intimitāte vai alkas pēc sarunas. Šīs attiecības tiek uzskatītas par ļoti problemātiskām. Personai, kura ir aizrāvusies ar otru, ir tendence idealizēt savu mīloto, kas dažkārt var būt kā apsēstība.

Tukšā mīlestība – augsta uzticēšanās, zema intimitāte un kaisle. Reizēm šādas mīloto attiecības tiek dēvētas par "sastāvējušām" jeb "stagnātu" attiecībām. Tai pamatā ir rutīna.

Romantiskā mīlestība – izteikta intimitāte un kaisle, zema uzticēšanās. Reizēm to dēvē arī par kaislīgo mīlestību.

Atbalsta mīlestība – izteikta intimitāte un uzticēšanās, kaisle nav izteikta. Ir izteikta vēlme pieķerties, nodibināt savienību ar tiem, ar kuriem dzīve ir dziļi saistīta.

Bezjēdzīga – muļķīgā mīlestība – izteikta kaisle un uzticēšanās, zema intimitāte. Reizēm to dēvē par "viesuļveida" mīlestību, kurā uzmanības parādīšanai ir virpuļa raksturs, kura daba ir neprognozējama un nav patstāvīga. Tās uznāk un aiziet, tāpat arī uzmanības izrādīšana.

Patika – izteikta īslaicīga intimitāte, zema kaisle un uzticēšanās.

Bez mīlestības – nepastāv neviens no komponentiem.

Ja visi šie komponenti tiek sabalansēti, pastāv pati sarežģītākā un pilnīgākā mīlestības forma – *pilnīgā mīlestība*. Pēc R. Šternberga uzskatiem, tā sastopama reti.

R. Šternbergs uzskata, ka dažādās attiecībās mīlestības komponenti ir dažādās proporcijās, piemēram, ilgtermiņa attiecībās kaisles līmenis piedzīvo lejupslīdi uzreiz, kā tiek sasniegta virsotne, taču intimitātes līmenis pieaug, pie kam abi partneri šo procesu var neizjust vienlaicīgi un vienādi – viens tiecas pēc kaisles, bet otram svarīga ir intimitāte. Lai nerastos nesaskaņas, partneriem būtu nepieciešams izziņāt un apzināties vienam otra atšķirības.

Ē. Fromms norāda uz dažādiem mīlestības veidiem, kas izriet no mīlamā objekta tipa:

- ♦ brāļa mīlestība;
- ♦ mātes mīlestība;
- ♦ erotiskā mīlestība;
- ♦ pašmīla;
- ♦ Dieva mīlestība.

Ē. Fromms par mīlestības pamatparametriem uzskata **rūpes, atbil-**

dību, cieņu un zināšanas. Mīlot cilvēki rūpējas viens par otru, uzņemas atbildību par otra garīgajām vēlmēm, interesēm un vajadzībām. Kā uzskata Ē. Fromms, lai atbildība nepāraugtu kundzībā un aizbildnieciskumā pār otru, tam palīdz cieņa.

Cienīt otru cilvēku nozīmē palīdzēt tam dabiski atraisīties, ļaut būt nesamākslotam un brīvam. Ja cilvēks mīl, viņš otru grib redzēt tādu, kāds viņš ir, nevis tādu, kādam viņam vajadzētu būt, kāds iespējams ir iedomu tēls vai kāds būtu noderīgs. Zināšanas ir vēlme izzināt "noslēpumu", kurš mīt katrā cilvēkā. Tā ir aktīva iedziļināšanās otrā cilvēkā, "gremdēšanās cilvēka dvēseles noslēpumā, visdziļākajā kodolā, izpratne, kāds ir "viņš". (Ē. Fromms, 1994.)

Pazīstams ir teiciens: kas mīl, tas pirmām kārtām dod, nevis ņem. Došana ir spēju augstākā izpausme, kad dot nozīmē gūt prieku, nevis gaidas, lai otrs novērtē.

Mīlestība ir māksla – tā ir *prakse, darbība un process*, kas no cilvēka prasa disciplīnu, māku koncentrēties un pacietību. Vislielākā nozīme mīlestības praksē ir aktivitātei, būt aktīvi ieinteresētam par iemīļoto cilvēku, un ne tikai par to.

Kopsavilkums

Mijiedarbība – saskarsmes interaktīvā puse – savstarpēji saistīta ietekme, kad vienas puses izturēšanās kalpo par stimulu otras puses reakcijai un otrādi. Sociālās psiholoģijas vēsturē ir bijuši vairāki mēģinājumi aprakstīt mijiedarbības struktūru. Viens no virzieniem ir *darbības teorija*, kurā dažādos variantos tiek piedāvāts individuālās darbības apraksts. Cita pieeja, lai strukturēti aprakstītu mijiedarbību – *transaktīvā analīze*, kuras autors ir Ēriks Berns (*Berne E.*). Transakcija jeb mijiedarbība ir jebkura uzvedība, kas izsauc atbildes reakciju.

Ē. Berns izdala trīs *ego* stāvokļus, kas ir pilnīgi atsevišķi un skaidri noteikti viņa uzvedības avoti: *Vecāka ego*, *Pieaugušā ego* un *Bērna ego*. Ē. Berns *ego* stāvokli definē kā "pastāvīgas izjūtas un pārdzīvojumus, kas tieši saistīti ar atbilstošu izturēšanās veidu". Šos *ego* stāvokļus mēdz dēvēt arī par pozīcijām vai lomām.

Mīlestību var aplūkot kā emociju, tieksmju un kognitīvo procesu struktūru, kas sevī ietver gan juteklības, gan domāšanas

komponentu, bet daži mīlestības veidi arī seksuālās dziņas. Mīlestība tiek skatīta kā emociju struktūra.

Ē. Fromms norāda uz dažādiem mīlestības veidiem, kas izriet no mīlamā objekta tipa: brāļa mīlestība, mātes mīlestība, erotiskā mīlestība, pašmīla, Dieva mīlestība.

Mīlestība ir māksla – *prakse, darbība, process*, kas no cilvēka prasa disciplīnu, māku koncentrēties un pacietību. Vislielākā nozīme mīlestības praksē ir aktivitātei, būt aktīvi ieinteresētam par iemīļoto cilvēku, un ne tikai par to.

Draudzība ir tikumiskas jūtas, ko raksturo savstarpējas simpātijas, nesavtība, atklātība un uzticība, emocionāla pieķeršanās, psiholoģiska sadarbība un parasti arī kopīgas intereses, uzskati, spēja izprast otru un līdzī pārdzīvot. Reizēm draudzība tiek definēta arī kā abpusēja iedarbība uz divām personām, kas balstīta uz iekšējām vai ārējām līdzībām.



Paškontroles uzdevumi un jautājumi

1. Kas ir mijiedarbība?
2. Īsi raksturojiet atšķirīgo un kopīgo Ē. Berna izdalītajiem trīs *ego* stāvokļiem.
3. Kas ir draudzība?
4. Kurš no mīlestības skaidrojumiem jums ir izprotamāks?

Tēma diskusijai

Vai iespējama draudzība starp vīrieti un sievieti?

Praktiskais uzdevums

Pierakstiet sarunas, kurās izteikti saklausāmas dažādu veidu transakcijas.

KONFLIKTREGULĒJOŠĀ 10. SASKARSME

1. Konflikts. Konflikta veidi.
2. Subjektīvie un objektīvie konflikta faktori.
3. Konflikta cēloņi.
4. Konflikta attīstības dinamika.
5. Konflikta risināšana: iespējas, uzvedības veidi.
6. Skolēnu rīcības vadīšana konfliktsituācijās.

KONFLIKTS. KONFLIKTU VEIDI

Šķiet, ka pasaulē nav cilvēka, kas nezinātu, ko nozīmē "konflikts". Katram izveidojies savs priekšstats par to, un, cik cilvēku, tik arī ir priekšstatu. To, ko daži uzskata par konfliktu, kāds cits nosauc par "vienkāršu vārdu pārmaiņu", bet cits uzskata, ka viņš ir konfliktā ar pastāvošo valsts varu, ja luksoforā iedegas sarkanā gaisma.

Konflikts – ārkārtīgi plašs termins, kas tiek attiecināts uz katru situāciju, kurā notiek antagoniski notikumi, saduras pretrunīgi motīvi, mērķi, darbības, impulsi utt. ("Penguin", 376. lpp.)

Krievu psihologi A. Ancupovs un A. Šipilovs (*Анцупов А. Я., Шипилов А. И., 1999*) izanalizējuši 52 konfliktu definīcijas un izveidojuši savu konflikta definīciju:

Konflikts ir subjektu mijiedarbībā nozīmīgu pretrunu asākais risināšanas veids, kas realizējas abpusējā pretdarbībā un parasti rada negatīvas emocijas.

Ja skolēni piedalās diskusijā vai sporta sacensībās, tad arī starp viņiem notiek zināma pretdarbība, bet parasti nerodas negatīvas emocijas. Tātad – tas nav konflikts. Ja kāds cilvēks iekšēji par kaut ko pārdzīvo negatīvas emocijas, bet ārēji to neizrāda, neveic pretdarbību pret kādu citu cilvēku, arī tad tas nav konflikts. A. Ancupovs un A. Šipilovs šādu stāvokli nosauc par pirmskonflikta situāciju. Iespējami vairāki konfliktu klasifikācijas varianti. Visbiežāk sastopama šāda konfliktu klasifikācija:

- ♦ **intrapsiholoģiskie** jeb **iekšējie konflikti** – indivīda vajadzību, motīvu, interešu, mērķu, vēlmju cīņa, kā rezultātā cilvēks jūtas traucsmains, neapmierināts ar sevi un reizēm ar visu pasauli;
- ♦ **interpsiholoģiskie** jeb **starppersonu konflikti** – kad pastāv konflikts starp diviem vai vairākiem cilvēkiem;
- ♦ **starpgrupu konflikti** – kad konfliktā iesaistītas vairākas grupas. Arī lielo grupu – valstu, nāciju – konflikti ir starpgrupu konflikti. Konfliktus var iedalīt arī pēc mijiedarbības subjektu vajadzībām:
 - ♦ resursu konflikts, kura pamatā ir materiālās vajadzības, vēlme iegūt kādus noteiktus resursus;
 - ♦ statusa konflikts, kura pamatā ir sociālās vajadzības pēc noteikta statusa un lomas starppersonu mijiedarbībā;
 - ♦ ideju, normu, principu konflikts, kura pamatā ir cilvēka garīgās vajadzības, vēlme aizstāvēt kādu ideju, normu, principu.

SUBJEKTĪVIE UN OBJEKTĪVIE KONFLIKTA FAKTORI

Konfliktu var aplūkot kā vairāku saskaitāmo summu:

$$\text{Konflikts} = \text{konflikta situācija} + \text{incidents}$$

Šajā gadījumā **konflikta situācija** – tās ir uzkrājušās pretrunas, kas ir konflikta patiesie cēloņi. **Incidents** – apstākļu sakritība, kas ir konflikta iemesls. (*Шлеинов В. П., 1997*)

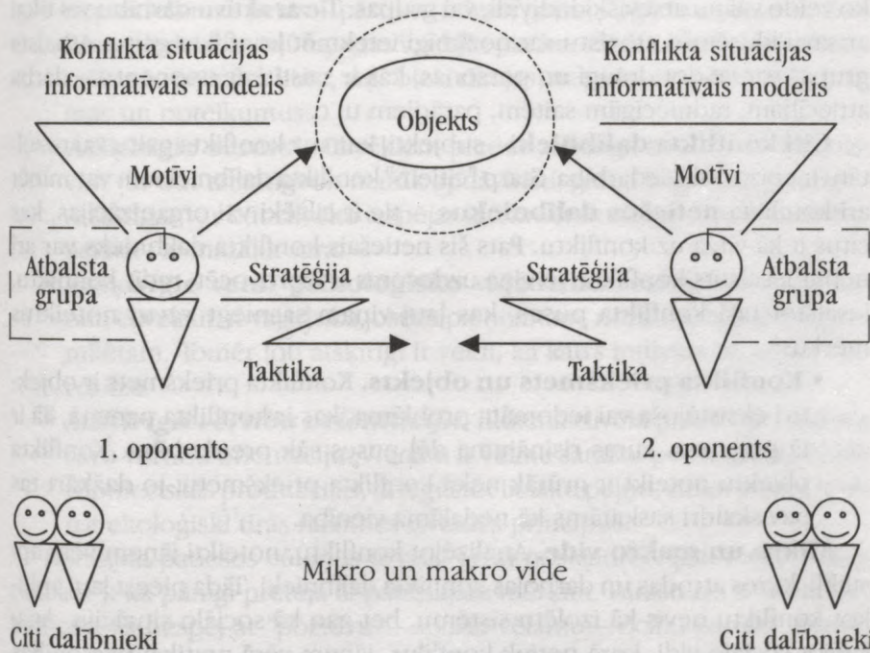
Ja konflikta gadījumā tiek novērsti tikai faktori, kas izsaukuši incidentu, tad diezgan drīz var gaidīt jaunu konfliktu. Tēlaini to var izskaidrot tā: konflikts – tas ir kā vārpata. Katrs, kurš ir kaut reizi ravējis dārzu, zina, cik grūti cīnīties ar šo nezāli. Ja noraus tikai redzamo nezāles daļu, tad pavisam drīz, visticamāk jau nākamajā rītā, viss dārzs atkal būs zaļš un aizaudzis. Jo vairāk tiks iznīcināta vārpatas sakne, jo ilgāku laiku dārzā nebūs redzama šī nezāle. Var, protams, aplaistīt dārzu ar kādām ķīmiskām vielām – tur neaugs vārpata, bet, visticamāk, ka neaugs arī nekas cits.

Faktiski cilvēka dzīve nav iedomājama bez konfliktiem, bez pretrunām un problēmām. Tomēr šīs problēmas ir iespējams risināt ļoti atšķirīgi, jo katrs cilvēks ne tikai atšķirīgi uztver notiekošo, atšķirīga ir arī katra cilvēka interpretācija par notiekošo. Jebkurā situācijā var runāt par objektīviem un subjektīviem konflikta cēloņiem.

10.1. shēma

Konflikta struktūra

Konflikta priekšmets



(Анципов А. Я., Шупилов А. И., 1999, 231. lpp.)

A. Ancupovs un A. Šipilovs norāda (sk. 10.1. shēmu), ka jebkurā konfliktā *objektīvi* var spriest par

- ♦ **konflikta dalībniekiem.** Jebkura sociāla konflikta dalībnieki ir cilvēki – gan kā privātpersonas, gan kā oficiālās vai juridiskās personas, pārstāvējot organizācijas vai iestādes. Var izdalīt konflikta pamatdalībniekus, viņu atbalsta grupas un pārējos.

Konflikta **pamatdalībnieki** ir cilvēki, kas tieši veic aktīvas (uzbrūkošas vai uz aizsargāšanos vērstas) darbības. Bieži tos dēvē arī par **oponentiem**.

Konflikta pusēs – arī tas ir viens no jebkura konflikta pamatjēdzieniem. Ja viena no konfliktā iesaistītajām pusēm aiziet no konflikta un tās vietā stājas cita, konflikts mainās.

Bieži konfliktā var redzēt to pusi, kas ir konflikta **iniciators**.

Oponenta rangs – tā ir konflikta dalībnieka iespēja realizēt savas vēlmes un mērķus, ko ietekmē viņa fiziskās, sociālās, materiālās un intelektuālās iespējas, viņa prasmes un iemaņas, sociālā pieredze.

Atbalsta grupas. Praktiski jebkurā konfliktā aiz oponentiem stāv spēki, ko veido vai nu atsevišķi indivīdi, vai grupas. Tie ar aktīvu darbību vai tikai ar savu klusējošo atbalstu var nozīmīgi ietekmēt konflikta gaitu. Atbalsta grupas var veidot draugi un personas, kas ir saistīti ar oponentu – darba attiecībām, radniecīgām saitēm, parādiem u. c.

Citi konflikta dalībnieki – subjekti, kam uz konflikta gaitu vai rezultātu ir epizodiska iedarbība. Starp "citiem" konflikta dalībniekiem var minēt arī konflikta **netiešos dalībniekus**, – tie ir cilvēki vai organizācijas, kas citus it kā virza uz konfliktu. Pats šis netiešais konflikta dalībnieks var arī nebūt iesaistīts konfliktā, jo viņa uzdevums ir izprovocēt, radīt konfliktu, iesaistot tajā konflikta puses, kas ļauj viņam sasniegt *savus* noteiktus mērķus.

♦ **Konflikta priekšmets un objekts.** Konflikta priekšmets ir objektīvi eksistējoša vai iedomāta problēma, kas ir konflikta pamatā. Tā ir tā pretruna, kuras risinājuma dēļ puses sāk pretdarbību. Konflikta objektu noteikt ir grūtāk nekā konflikta priekšmetu, jo dažkārt tas nav skaidri saskatāms kā nedalāma vienība.

Mikro un makro vide. Analizējot konfliktu, noteikti jāņem vērā apstākļi, kuros atrodas un darbojas konflikta dalībnieki. Tāda pieeja ļauj aplūkot konfliktu nevis kā izolētu sistēmu, bet gan kā sociālo situāciju. Analizējot sociālo vidi, kurā notiek konflikts, jāņem vērā ne tikai personības tuvākā apkārtnē, bet arī tas, kādas sociālās grupas pārstāv katrs konflikta dalībnieks. (*Анцупов А. Я., Шипилов А. И., 1999*)

KONFLIKTA CĒLOŅI

Pētījumi rāda, ka vairums gadījumos konfliktus izraisa šādi iemesli:

♦ **Cilvēku dažādie uzskati, atšķirīgās domas par vienu un to pašu.** Cilvēku viedokļi mēdz atšķirties gan vienkāršās, gan sarežģītās lietās – katram ir savs gardākais ēdiens, nodarbības, kas patīk vai nepatīk. Ja klasē ir konflikts par to, vai braukt divu vai trīs dienu ekskursijā, tad tā patiesais cēlonis var būt dažādie uzskati par to, kas ir laba ekskursija, vai arī par to, kas ir ekskursija par pieņemamu samaksu.

- ♦ **Cilvēku atšķirīgās intereses.** Divi skolēni var strīdēties par to, vai iet uz kino vai klases vakaru, bet viņu māte ir ieinteresēta, lai pirms iešanas viņi izmācās.
- ♦ **Situācijas, kad netiek apmierinātas cilvēku pamatvajadzības.** Ja cilvēkam nav iespējams pietiekamā daudzumā iegūt izdzīvošanai nepieciešamas lietas – pārtiku, ūdeni, gaisu, apģērbu, pajumti, drošību, piederības izjūtu, – tas var kļūt par konflikta cēloni. Ja cilvēkam trūkst šo primāro lietu, viņš bieži rīkojas, neievērojot pastāvošās normas un noteikumus.
- ♦ **Atšķirīgie resursi.** Cilvēkiem pieder atšķirīgs naudas daudzums; viņi var būt talantīgi un mazāk apdāvināti, garīgi bagāti vai primitīvi. Atšķirīgas var būt cilvēku iespējas ietekmēt situāciju – viņiem var būt lielāka vai mazāka vara.
- ♦ **Atšķirīgie veidi psiholoģisko vajadzību realizēšanai.** Jebkuram cilvēkam ir vajadzība justies pieņemtam, nozīmīgam, atbildīgam, mīlētam. Tomēr ļoti atšķirīgi ir veidi, kā katrs indivīds šīs vajadzības realizē.
- ♦ **Atšķirīgā vērtību orientācija.** Ikdienā cilvēki parasti nerunā par savu vērtību orientāciju. Vienam ir vēlme saražot pēc iespējas vairāk rūpnieciskās produkcijas, tā iegūstot lielāku peļņu, citam svarīgi ievērot ekoloģiski tīras ražotnes izveides principus.

Konflikta patiesos cēloņus ir visai grūti noskaidrot. Ļoti bieži cilvēka rīcība ir it kā pilnīgi pretēja tā patiesajam mērķim. Parasti tas ir situācijās, kad cilvēks nespēj ar "pozitīvu" – sociāli vēlamu – rīcību panākt vēlamo mērķi. Dažkārt konflikti ieilgst, izraisot tā dalībniekos negatīvus pārdzīvojumus un emocijas, traucējot produktīvi darboties citās sfērās. Tāpēc ir svarīgi saskatīt konfliktu, tikko tas sācies, un pieņemt konkrētu lēmumu – risināt to vai nē, un – kā to izdarīt.

KONFLIKTA ATTĪSTĪBAS DINAMIKA

Daudzi autori atšķirīgi skaidro konflikta attīstības dinamiku. Sīkāk apskatīsim H. Korneliusas un Š. Feiras viedokli. (*Корнелиус Х., Фэйр III., 1992*)

Pirmais signāls, kas liecina par briestošu konfliktsituāciju, ir **diskomforts**. Tā ir intuitīva izjūta, ka kaut kas nav kārtībā, bet kas īsti – grūti pateikt. Cilvēkam sāk kļūt arvien grūtāk ar kādu satikties, sarunāties, bet

grūti pateikt, kas noticis, kāpēc šī nepatika radusies (piemēram, kāds drauga neizdevies joks, kas it kā likās nenožīmīgs, tomēr ir dziļi aizvainojis). Vairums cilvēku šos sīkumus parasti neievēro un cer, ka tie aizmirsīsies.

Tomēr, ja netīkamā situācija turpinās, joks seko jokam, bet diskomforta stadijai seko **incidentu** stadija, attiecībās rodas arvien vairāk sīku starpgadījumu, kuri tiek noskaidroti ar diezgan asiem vārdiem. Tā kā iekšējais diskomforts nav mazinājies, bet kolēģe "aiz pārskatīšanās" paņēmusi jūsu klases žurnālu, tad beidzot ir iespējams pateikt, ko jūs domājat par cilvēkiem, kas nespēj atšķirt savu klases žurnālu no cita.

Ja netiek izrunāti patiesie incidentu cēloņi, tad konflikts pāriet nākamā attīstības stadijā – **pārpratumu** stadijā. Incidenti kļūst arvien biežāki, dziļāki. Arvien vairāk tiek pārprasti pārējo konfliktā iesaistīto cilvēku rīcības motīvi. Šajā brīdī katra no konfliktā iesaistītajām pusēm ir tik pārņemta ar sevi, savu izjūtu analīzi, ka visi parasti atzīst, – ir radies konflikts.

Ja arī tagad konflikts netiek risināts, tas pāraug **saspīlējuma stadijā**. Katrs skatiens, rokas mājiens, izdarīts vai neizdarīts darbs kļūst par pamatu ļoti asām vārdu pārmaiņām, kuras visbiežāk beidzas ar dziļi personību aizskarošiem apvainojumiem. (pēc *Корнелиус Х., Фэйр III., 1992*)

KONFLIKTA RISINĀŠANA: IESPĒJAS, STRATĒGIJAS UN TAKTIKAS

Ne katrs konflikts attīstās tieši šādi, bet visbiežāk tas tā tomēr notiek. Diskomforta un incidentu stadijā konfliktu atrisināt var *paši* tajā iesaistītie cilvēki, tikai viņiem patiesi jāvēlas to darīt.

Pārpratumu stadijā nepieciešams *starpnieks*, kurš nodrošina vienādas iespējas abām pusēm paust savu viedokli, nodrošina pieklājīgas uzvedības ievērošanu sarunas laikā.

Saspīlējuma stadijā arī iespējams konfliktu atrisināt, tikai risināšanas laiks būs krietni ilgāks, smagāks un to nepieciešams vadīt *profesionālam starpniekam* – skolotājam, psihologam, konfliktologam, juristam u. c.

Ir vēl vairāki konflikta risinājuma ceļi, un viens no tiem – nerisināt konfliktu, it kā *ieciklēt*ies kādā attīstības stadijā. Bieži tas notiek pārpratumu un saspīlējumu stadijā: kāda sieviete reiz to pamatoja šādi – lai virs mani sit un nedod naudu ģimenes uzturam, bet man vismaz ir jumts virs galvas. Ja es kaut ko "risināšu", tad... kur tad es govi likšu?

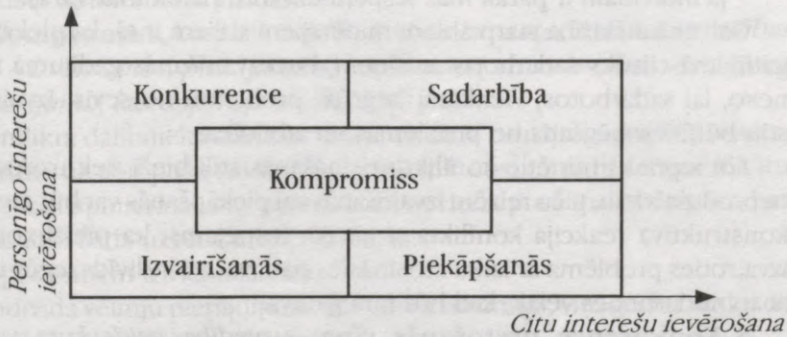
Kā galējs konflikta risināšanas veids jāmin **krīze**. Krīze ir attiecību pārtraukšana. Tas notiek dažādi – tā var būt aiziešana no darba, tā var būt šķiršanās prāva, tā var būt attiecību pārtraukšana ar labāko draugu. Ārēji krīze var norisināties ārkārtīgi vētrains vai ļoti "civilizēti", bet iekšēji ikviens no iesaistītajiem cilvēkiem izjūt dziļu emocionālu pārdzīvojumu.

Cilvēku uzvedība konfliktā atkarīga gan no situācijas īpatnībām, gan no personības īpašībām un temperamenta, gan no citu problēmu risināšanā gūtās iepriekšējās pieredzes.

Izvērtējot, kādas uzvedības formas konfliktu situācijās ir raksturīgas cilvēkiem, kuras no tām ir produktīvākas vai destruktīvākas, kā arī to, kādā veidā var stimulēt produktīvu uzvedību, K. Tomass un R. Kilmans (*Thomas K., Kilman R. H.*) runā par konfliktu dalībnieku divkāršo ieinteresētību, ko vieglāk izprast, aplūkojot divdimensiju konfliktu regulēšanas modeli.

10.2. shēma

K. Tomasa un R. Kilmana konflikta regulēšanas modelis



(pēc Скотт Д. Г. Конфликты, пути их преодоления, 1991)

Uz horizontālās ass attēlojot to, cik lielā mērā cilvēks ir gatavs ievērot citu cilvēku intereses, bet uz vertikālās ass – cik svarīgi cilvēkam ir aizstāvēt personīgās intereses, K. Tomass un R. Kilmans norāda uz pieciem konfliktu regulējošiem veidiem jeb uzvedības stiliem.

1. **Izvairīšanās** (bēgšana, aiziešana), kam raksturīga gan personīgo mērķu sasniegšanas tieksmes trūkums, gan nevēlēšanās kooperēties, sadarboties. Šo uzvedības formu parasti izvēlas tad, ja indivīds nevēlas (vai arī – viņam nav izdevīgi) aizstāvēt savas tiesības, sadarboties, lai izstrādātu

lēmumu. Parasti cilvēks tad atturas no sava viedokļa izteikšanas, izvairās no strīda. Šis stils ietver sevī tendenci izvairīties no atbildības par lēmumu. Šāda uzvedība iespējama, ja:

- ♦ konflikta rezultāts indivīdam nav sevišķi svarīgs;
- ♦ sasprindzinājums ir pārāk liels, un indivīds izjūt nepieciešamību pēc spriedzes mazināšanas;
- ♦ situācija ir pārāk sarežģīta, un konflikta atrisināšana prasīs no indivīda pārāk daudz spēka, indivīdam nepietiek varas (laika, spēka), lai atrisinātu konfliktu sev labvēlīgi.

2. **Pielāgošanās, piekāpšanās**, kas *nozīmē pretēju uzvedības veidu konkurencei – cita labā ziedot savas intereses.*

Indivīda darbība virzīta uz labu attiecību saglabāšanu vai atjaunošanu, to sasniedzot ar pretrunu nogludināšanu, reizēm pat upurējot personīgās intereses. Šāda uzvedība iespējama, ja:

- ♦ indivīdam svarīgi saglabāt labas attiecības ar oponentu;
- ♦ indivīds nav pārāk iesaistījies šīs problēmas risinājumā;
- ♦ pretrunu objekts ir nozīmīgāks oponentam nekā indivīdam;
- ♦ ja indivīdam ir pārāk maz iespēju uzvarēt, pārāk maz varas.

Galvenā atšķirība starp abiem minētajiem stiliem ir tā, ka piekāpšanās gadījumā cilvēks sadarbojas ar citiem, bet izvairīšanās gadījumā nedara neko, lai sadarbotos, vienkārši "atgrūž" problēmu no sevis. Izvairīšanās stils būtībā ir bēgšana no problēmas un atbildības.

Abi iepriekš minētie konfliktu risināšanas stili bieži tiek uzskatīti par neproduktīviem, taču reizēm izvairīšanās vai piekāpšanās var būt pietiekoši konstruktīva reakcija konflikta situācijā. Iespējams, ka piekāpjoties vai izvairoties problēma ar laiku atrisināsies pati, vai arī indivīds iegūs iespēju ar to nodarboties vēlāk, kad būs tam gatavs.

3. **Konkurence, pretošanās, cīņa** – *uzvedības veids, kura pamatā ir tieksme apmierināt tikai savus mērķus, savas intereses, nemaz neņemot vērā citu mērķus un intereses.*

Šim uzvedības stilam raksturīga indivīda aktīva cīņa par savām interesēm, pielietojot visus iespējamus līdzekļus, lai sasniegtu izvirzītos mērķus. Konkurences stilam raksturīga indivīda stingra pozīcija un nesamierināms antagonisms pret citiem konflikta dalībniekiem to pretošanās gadījumā. Šāda uzvedība iespējama, ja:

- ♦ indivīds situāciju uztver kā ārkārtīgi svarīgu;
- ♦ indivīds ir aktīvs un dod priekšroku individuālai darbībai;
- ♦ indivīds situācijas atrisinājumu saredz divās iespējās – uzvarēt vai zaudēt;
- ♦ indivīdam ir lielāka vara nekā citiem konflikta dalībniekiem.

4. **Sadarbība**, kad *situācijas dalībnieki nonāk pie alternatīvas, kas pilnībā apmierina abas puses.*

Indivīds aktīvi piedalās tāda risinājuma meklējumos, kas apmierinātu visus mijiedarbības dalībniekus, tai pašā laikā neaizmirstot arī savas intereses. Šāda uzvedība iespējama, ja:

- ♦ problēmas risinājums ir vienlīdz nozīmīgs abām konfliktējošām pusēm, un neviena nevēlas ne no kā atteikties;
- ♦ abas konfliktā iesaistītās puses ir ieinteresētas kopīga lēmuma izstrādāšanā;
- ♦ abām konfliktā iesaistītajām pusēm ir pietiekoši daudz laika, lai vispusīgi apspriestu jautājumu, iespējamās pretrunas un izstrādātu lēmumu, kas apmierina visu pušu vajadzības;
- ♦ ja abas konfliktā iesaistītās puses gatavas atklātai savu vajadzību un vēlmju apspriešanai;
- ♦ ja abām konfliktā iesaistītajām pusēm ir apmēram vienādas varas rezerves.

Šis ir pats sarežģītākais no visiem uzvedības stiliem, bet ļauj izstrādāt abas puses apmierinošu risinājumu.

5. **Kompromiss**, kura laikā *dalībnieki var izmantot dažādus uzvedības veidus – izvairīšanos, piekāpšanos, konkurenci un sadarbību, vienojoties par risinājumu, kas daļēji apmierina abas puses.*

Konflikta dalībnieku darbība virzīta uz tāda risinājuma meklējumiem, kas balstīts uz abu pušu savstarpēju piekāpšanos; uz tādu starprezultātu izstrādi, kas apmierina abas puses, kurā neviena puse īpaši neiegūst, bet arī nezaudē. Šāda uzvedība iespējama, ja:

- ♦ oponentiem ir vienāda vara;
- ♦ indivīda vēlmju piepildījums nav pārāk nozīmīgs, viņš gatavs nedaudz mainīt sākotnēji izvirzīto mērķi;
- ♦ abām pusēm nav laika labāka risinājuma meklēšanai;
- ♦ abas puses apmierina pagaidu risinājums kādā noteiktā laika sprīdī.

Risinot konfliktu piekāpšanās un izvairīšanās stilā, konfrontāciju izmantot nav nepieciešams. Konkurencē un sadarbībā konfrontācija ir nepieciešama, lai izstrādātu lēmumus. Ņemot vērā, ka konflikta atrisināšana prasa novērst iemeslus, kas to izraisījuši, ir skaidrs, ka tikai sadarbības stils šo uzdevumu veic pilnībā. Izvairīšanās un piekāpšanās gadījumā konflikta risināšana var tikt atlikta, bet pats konflikts var pārvērsties par slēpto konfliktu.

Kompromiss var dot tikai daļēju konfliktējošās mijiedarbības atrisinā-

jumu, jo paliek diezgan liela savstarpējās piekāpšanās zona, cēloņi pilnībā netiek novērsti. Daži autori uzskata, ka konfrontācija (no konflikta atrisināšanas viedokļa) saprātīgās robežās ir produktīvāka nekā piekāpšanās, bēgšana vai pat kompromiss.

K. Tomass uzskata, ka izvairīšanās gadījumā neviena no konflikta pusēm negūst panākumus. Konkurences, pielāgošanās un kompromisa gadījumā vai nu viens no konflikta dalībniekiem iegūst, bet otrs – zaudē; vai arī abi zaudē, jo iet uz piekāpšanos kompromisa vārdā. Tikai sadarbojoties, abas puses būs ieguvējas.

Nav nosaucama pati optimālākā konflikta risināšanas stratēģija. Katrā reālā dzīves situācijā konkrētajam cilvēkam iespējams reaģēt dažādos veidos, bet daži no šiem reakcijas veidiem būs neadekvāti, citi adekvāti un līdz ar to efektīvāki.

Ja agrāk literatūrā bieži bija atrodamas norādes uz to, ka konflikti ir jānovērš, no tiem ir jāizvairās, pat – jābēg no tiem, tad mūsdienās pieeja ir krasi mainījusies. *No konflikta nav jābēg, tas ir jārisina!*

SKOLĒNU RĪCĪBAS VADĪŠANA KONFLIKTSITUĀCIJĀS

Demokrātiskas sabiedrības pamatā ir savstarpēja cieņa, sociālā vienlīdzība, sadarbība, dalīta atbildība un pašdisciplīna. Mainoties attiecībām sabiedrībā, mainās arī skolotāju un skolēnu attiecības. Mūsdienās nav efektīva absolūti autoritāra, direktīva skolotāja attieksme pret skolēnu, vecākiem, direktora attieksme pret skolotājiem. M. Balsons (*Balson M.*) grāmatā "Kā izprast klases uzvedību" izklāsta R. Dreikursa un R. Kopa uz A. Ādlera individuālpsiholoģijas atziņām balstītos paņēmienus, kā meklēt netradicionālus ceļus konfliktu risināšanai skolā. Tie ir pieci pavisam vienkārši nosacījumi.

- ♦ **Spēka neizmantošana.** "Skolotājs, kurš cīnās un uzspiež skolēniem savus lēmumus, izrāda necieņu pret viņiem; skolotājs, kas padodas, zaudē cieņu pret sevi. Mūsdienās konflikti skolā jārisina, saglabājot savstarpējo cieņu." (*R. Dreikurss, pēc M. Balsons, 1996., 194. lpp.*)
- ♦ **Konflikta būtības atklāšana.** Bieži skolā konflikta patiesais mērķis ir demonstrēt savu varu, stāvokli, prestižu, rūpes par savu stāvokli, centieniem un citiem personīgiem mērķiem. Ir skolēni, kuri izmanto visdažādākās situācijas, lai parādītu skolotājam: "Es varu darīt, ko

gribu, jūs man neko nevarat padarīt." vai arī "Jūs nevarat piespiest mani darīt to, ko jūs gribat, lai es daru." Skolotājs bieži vien jūtas tā, it kā būtu saņēmis personisku izaicinājumu, taču visbiežāk viņa reakcija uz skolēnu slikto uzvedību tikai padziļina problēmu, jo konfliktu nav iespējams atrisināt, kamēr nav atklāts konflikta patiesais cēlonis.

- ♦ **Savas uzvedības mainīšana.** "Visi ir labu nodomu pārņēmti, tikai ar vienu noteikumu – ja pretējā puse maina savu uzvedību. Mēs visi mēģinām mainīt citus un – neveiksmīgi. Beidziet domāt, kas jādara citiem – vienīgais, ko varam mainīt, esam mēs paši... Kamēr jūs domāsi par citiem, nav nekādas iespējas atrisināt konfliktu, jo jūs nesat saskatījuši vienīgo, kas to varētu izdarīt – paši sevi." (*R. Dreikurss, pēc M. Balsons, 1996., 196. lpp.*) Konfliktsituācijās skolotājam jāpievērš uzmanība vajadzībām, kas izriet no attiecīgās situācijas, nevis prasībām, ko izvirza konfliktā iesaistītās puses, norāda M. Balsons, un min šādu piemēru. Tā vietā, lai strīdētos ar skolēniem par nepieciešamību iesniegt fizikas laboratorijas darbu burtņīcas paredzētajā laikā, tiek noteiktas situācijas vajadzības: "Es varu izlikt atzīmes vienīgi tajās burtņīcās, kas tiks iesniegtas līdz plkst. trijiem piektdienas pēcpusdienā." Tādējādi situācijas prasību noteikšana konkrētā doto situāciju un mazina konflikta iespējamību.
- ♦ **Labvēlīgas gaisotnes radīšana.** "Atsakoties no piespiedu metodēm attiecībā pret skolēniem, ļaujot skolēniem brīvi izvēlēties, ko darīt, skolotājs mazina konfliktu, pievērš uzmanību skolēnu pašu atbildībai par savu uzvedību un liek viņiem atbildēt par savu rīcību," iesaka M. Balsons.
- ♦ **Stingra, bet draudzīga rīcība.** Ja skolotājs, paziņojot savu lēmumu, ļauj skolēniem izvēlēties, ko darīt, skolēni kļūst atbildīgi par savas izraudzītās rīcības sekām. Sods saglabā vai padziļina konfliktu, turpretim sekas atbilstoši situācijai iestājas nenovēršami, taču bez naidīguma vai piespiešanas. (*M. Balsons, 1996.*)

Kopsavilkums

Konflikts – ārkārtīgi plašs termins, kas tiek attiecināts uz katru situāciju, kurā notiek antagoniski notikumi, saduras pretrunīgi motīvi, mērķi, darbības, impulsi utt.

Visbiežāk sastopamā konfliktu klasifikācija: intrapsiholoģiskie jeb iekšējie konflikti; interpsiholoģiskie jeb starppersonu konflikti; starppersonu konflikti.

Jebkurā konfliktā objektīvi var spriest par:

- 1) konflikta dalībniekiem – konflikta pamatdalībnieki, to atbalsta grupas un pārējie;
- 2) konflikta priekšmetu un objektu;
- 3) mikro un makro vidi, kurā risinās konflikts.

Vairums gadījumos konfliktus izraisa šādi iemesli:

- 1) cilvēku dažādie uzskati, atšķirīgās domas par vienu un to pašu;
- 2) cilvēku atšķirīgās intereses;
- 3) situācijas, kad netiek apmierinātas cilvēku pamatvajadzības;
- 4) atšķirīgie resursi;
- 5) atšķirīgie veidi psiholoģisko vajadzību realizēšanai;
- 6) atšķirīgā vērtību orientācija.

Konflikta attīstības signāli: diskomforts, incidenti, pārpratumi, saspilējums, krīze.

K. Tomass un R. Kilmans norāda uz šādiem konfliktu regulējošiem veidiem jeb uzvedības stiliem konfliktu situācijās: konkurence, pretošanās, pielāgošanās, izvairīšanās, sadarbība.

Nav nosaucama viena optimāla konflikta risināšanas stratēģija. Katrā reālā dzīves situācijā konkrētajam cilvēkam iespējams reaģēt dažādos veidos, bet daži no šiem reakcijas veidiem būs neadekvāti, citi adekvāti un līdz ar to efektīvāki.

Ja agrāk literatūrā bieži bija atrodamas norādes uz to, ka konflikti ir jānovērš, no tiem ir jāizvairās, pat – jābēg no tiem, tad mūsdienās pieeja ir krasi mainījusies. *No konflikta nav jābēg, tas ir jārisina!*

Paškontroles uzdevumi un jautājumi



1. Kas ir konflikts?
2. Kādus konfliktu veidus izdala psiholoģijā?
3. Ar ko atšķiras pārpratuma stadija no saspīlējuma stadijas konfliktā?
4. Kā noteikt, vai konflikta risināšanai nepieciešams starpnieks?
5. Kas nosaka uzvedības veidu konflikta risināšanā?
6. Kādus piecus nosacījumus konfliktu risināšanā skolā iesaka izmantot R. Dreikurss un R. Kops?
7. Atzīmējiet, kuri no dotajiem apgalvojumiem ir pareizi un kuri neprecīzi formulēti vai nepareizi!
 - 7.1. Katru situāciju, kurā notiek antagoniski notikumi, varam uzskatīt par konfliktu.
 - 7.2. Situācijā, kad cilvēks ir neapmierināts ar sevi, ar savu rīcību un tādēļ jūtas trauksmais, varam runāt par iespējamu interpsihoģisko jeb starppersonu konfliktu.
 - 7.3. Ja pastāv konflikts starp diviem vai vairāk cilvēkiem, tad tādu situāciju sauc par intrapsiholoģisko jeb iekšējo konfliktu.
 - 7.4. Netiešie konflikta dalībnieki ir cilvēki vai organizācijas, kas, paši konfliktā nepiedaloties, stimulē tā attīstību.
 - 7.5. Atšķirīga vērtību orientācija ir viens no konfliktsituāciju nogludināšanai, tušējošiem aspektiem.
 - 7.6. Ja konflikts attīstījies līdz saspīlējuma attīstības stadijai, tā atrisināšana iespējama tikai ar starpnieku palīdzību.
 - 7.7. Konflikta attīstības incidentu stadijā starp oponentiem vērojamas biežas asas vārdu pārmaiņas dažādu iemeslu dēļ.
 - 7.8. Kā labāko un pareizāko konfliktu risināšanas stratēģiju jebkurā situācijā psihologi iesaka kompromisu.
 - 7.9. Sadarbība ir efektīva konfliktsituācijās, kad konflikta dalībniekiem ir svarīgi panākt savu mērķu pilnīgu realizāciju, bet nav svarīgi uzturēt labas attiecības ar oponentu.
 - 7.10. R. Dreikurss iesaka skolotājiem meklēt skolēnu patiesos cēloņus, kas bieži nav virspusēji noskaidrojami konflikta situācijā.

Tēmas diskusijai

- Kāds ir optimālais uzvedības veids konfliktsituācijā?
- Kādi ir pusedzīvu konfliktu biežākie cēloņi?

GRUPAS IETEKME UZ PERSONĪBU 11.

1. Psiholoģiskie fenomeni grupā.
2. Konformisms un piekāpība.
3. S. Milgrama eksperiments.
4. Vairākuma un mazākuma ietekme grupā.
5. Lēmuma pieņemšanas process grupā.

Bieži vien tas, kā cilvēks rīkojas, būdams kopā ar kādu noteiktu grupu, atšķiras no tā, kā viņš būtu rīkojies, ja būtu vienatnē vai kopā ar citiem cilvēkiem. Darbojoties grupā, **indivīds izjūt grupas spiedienu – grupas dalībnieku nostādņu, normu, vērtību un rīcības ietekmi uz personīgo viedokli un uzvedību.**

Daži cilvēki rīkojas tā, "kā pieņemts", kaut gan paši ar to nav apmierināti. Savukārt citi patiesi tic tam, ko viņi dara grupas ietekmē. Kāpēc tā notiek? Vai tā notiek ar visiem cilvēkiem? Tās vienmēr ir interesējis psihologus. Sociālajā psiholoģijā par klasiskiem grupas fenomenu izpētes eksperimentiem tiek uzskatīti Muzafera Šerifa (*Sherif M.*) 1937. gadā, Solomona Aša (*Asch S.*) 1955. gadā un Stenlija Milgrama (*Milgram S.*) 1965. un 1974. gadā veiktie eksperimenti.

PSIHOLOĢISKIE FENOMENI GRUPĀ

Katrā grupā pastāv normas, kuras ievēro šīs grupas dalībnieki. Formālā grupā tās var būt rakstiskas, bet neformālā grupā tās nav skaidri formulētas, bet tās pastāv un tiek ievērotas. **Grupās normas ir grupas attīstības laikā noformējušies nerakstīti standarti, kas nosaka grupas dalībnieku uzvedību, vērtības un attieksmes.**

Jau vairāk nekā pirms simts gadiem N. Triplets (*Triplet N.*, pēc *Maūepc D.*, 1998) konstatēja, ka citu cilvēku klātbūtne pamudina indivīdu labāk veikt vienkāršus vai arī ļabi zināmus uzdevumus. N. Triplets šo fenomenu nosauca par *facilitāciju*. Vēlāk tika konstatēti pilnīgi pretēji rezultāti – citu cilvēku klātbūtne mazināja indivīda darbības efektivitāti. (*Dashiell, 1930.*, *Pesin, 1933.*, pēc *Maūepc D.*, 1998) Sociālais psihologs Roberts Zajens (*Zajonc R.*, 1965., pēc *Maūepc D.*, 1998) pirmais konstatēja sakarību, kas

pastāv starp iepriekš minētajām tendencēm. Eksperimentālā ceļā tika konstatēts, ka citu cilvēku klātbūtne rada indivīda uzbudināmību, kas savukārt pastiprina dominējošo reakciju. **Sociālā facilitācija ir dominējošo reakciju pastiprināšanās citu cilvēku klātbūtnē.**

Parasti runā par sekojošiem grupas darbības fenomeniem: *konformismu, grupas domāšanu, tieksmi riskēt un sociālo slinkumu*. Lai gan darbošanās grupā parasti veicina darbības efektivitāti un ātrāku izvirzītā mērķa sasniegšanu, tomēr vērojamas arī negatīvas tendences, ko var izraisīt minētie fenomeni.

Grupai, kuras dalībnieki vienmēr un visā piekrīt viens otram, lēmuma pieņemšanas procesā visbiežāk ir tendence būt konservatīvai. Cilvēki, kas vispirms rūpējas par grupas vienotību, bet tikai pēc tam – par veicamo uzdevumu, nav spējīgi adekvāti novērtēt savu izvēlēto darbības veidu. Džaniss (*Janis, 1973.*, pēc *Квинн В. Н., 2000*) nosaucis šo fenomenu par **grupas domāšanas fenomenu**. Pēc autora domām, grupas domāšana biežāk novērojama ļoti saliedētās grupās, kur neviens nevēlas izjaukt vienotību. Džaniss arī norāda, ka dažu politisku lēmumu vājums ir tieši tajā, ka to radišana notikusi šī psiholoģiskā fenomena rezultātā.

Bieži tiek runāts par grupā notiekošu **deindividualizāciju** – *indivīda pašapzināšanās zudumu un bailēm no novērtējuma, kas rodas tādās grupas darba situācijās, kurās ir nodrošināta anonimitāte un nav koncentrēta uzmanība uz atsevišķu indivīdu*. (*Маўпец Д., 1998*)

Stouner (*Stouner, 1961.*, pēc *Квинн В. Н., 2000*) konstatēja, ka lēmumi, ko pieņem grupa, vienmēr ir vairāk saistīti ar risku, nekā tie lēmumi, kurus pieņem cilvēks individuāli. Veicot eksperimentu, cilvēkiem vispirms atsevišķi, tad grupā bija jāpieņem lēmumi, kas jau sākotnēji bija saistīti ar noteiktu risku. Risinājuma varianti, ko piedāvāja grupa, visos gadījumos bija vairāk saistīti ar risku nekā individuālie lēmumi. Stouner secināja, ka cilvēks, izjutot sevi kā grupas dalībnieku, sadala atbildību uz visiem grupas dalībniekiem, bet tad, kad lēmumu pieņem individuāli, viņš to nevar izdarīt.

Atbildības sadalīšana grupā bieži izsauc vēl kādu psiholoģisku fenomenu, kas nosaukts par **sociālo slinkumu** – indivīda tieksme pūlētīs mazāk gadījumā, ja cilvēki kopīga mērķa sasniegšanai ir apvienojušies, nekā tad, ja par konkrēto uzdevumu atbild tikai indivīds.

KONFORMISMS UN PIEKĀPĪBA

Konformisms (no lat. val. *conformis* – līdzīgs) ir grupas dalībnieka piekrišana grupas noteikumiem, kas vēlāk izraisa izmaiņas šī dalībnieka uzvedībā. **Konformisms – indivīda uzvedības vai pārlicības izmaiņas reālas vai iedomātas grupas ietekmes rezultātā.** (Maūerc D., 1998)

Dažkārt literatūrā tiek lietoti divi jēdzieni – *komformisms* un *komformitāte*. Šajā gadījumā jēdziens *komformisms* tiek lietots ar negatīvu nokrāsu, bet jēdziens *komformitāte* – ar neitrālu.

Grupas **normatīvā ietekme** izraisa konformismu, pamatojoties uz indivīda vēlēšanos apmierināt grupas gaidas, parasti – ar mērķi iegūt grupas atzinību. Grupas **informatīvā ietekme** izraisa konformismu, kas rodas, indivīdam pieņemot citu cilvēku viedokli par realitāti.

Dzīvē normatīvā un informatīvā ietekme bieži sastopama vienlaicīgi. Konformisms izpaužas redzamāk, ja cilvēks atbild grupas klātbūtnē, kas, protams, liecina par normatīvo ietekmi. Pie tam – jo lielāka grupa, jo lielāka atšķirība starp publisko un personīgo atbildi. No otras puses, konformisms redzamāk izpaužas tad, ja cilvēks jūtas mazāk kompetents, kad uzdevums ir pietiekoši grūts, vai arī, ja indivīds ļoti cenšas izvairīties no neveiksmes. (Insko & Others, 1985., pēc Maūerc D., 1998)

Izšķir *ārējo* un *iekšējo konformismu*. **Ārējais konformisms** parādās, ja indivīds ārēji piekrīt grupas viedoklim vai rīcībai, konkrētajām grupas normām, iekšēji tam nepiekrītot, taču savu iekšējo nostādni indivīds neizrāda, lai nenonāktu atklātā konfrontācijā ar grupu.

Iekšējais konformisms izpaužas tad, kad cilvēks patiesi tic tam, ko grupas ietekmē dara vai domā, mainot savu sākotnējo iekšējo pozīciju.

Ārēji līdzīgas, "konformas" uzvedības pamatā var būt pilnīgi atšķirīgi psiholoģiski mehānismi. Par iekšējā konformisma psiholoģisko pamatu var kalpot *identifikācija* – pilnīga vai daļēja sevis pielīdzināšana partnerim vai grupai kopumā ar mērķi panākt ar tiem pozitīvas attiecības. Par iekšējā konformisma pamatu var kalpot *internalizācija* – iekšēja citu indivīdu vai grupas nostādņu un normu apguve, pieņemot tās kā savas personīgās.

Konformisma un personības īpašību sakarību izpēte sociālajā psiholoģijā noritēja līdzīgi kā indivīda attieksmju un uzvedības sakarību izpēte. 20. gs. 50.–60. gados psihologi pētīja, kā iekšējie motīvi un nostādnes saistītas ar cilvēku uzvedību. Cilvēki, kuri, aprakstot paši sevi, apgalvoja, ka viņiem nepieciešams sociālais atbalsts, eksperimentos izrādīja lielāku

konformismu. (*Snyder & Ickes, 1985.*, pēc *Маўпец Д., 1998*) Tomēr lielākajā daļā eksperimentu, kas bija veltīti šai tēmai, tika konstatēts, ka starp personības īpašībām un sociālo uzvedību raksturojošām parādībām, tādām kā konformisms, pastāv vāja sakarība. Tika veikti arī pētījumi, noskaidrojot, kā konformisma izpausmes saistītas ar indivīda dzimumu, sociālo statusu, kultūrvidi, kurā indivīds atrodas.

Pusaudži ir ļoti lojāli pret savu grupu. Pusaudžu identitātes meklējumi bieži saistīti ar spīgtām konformisma izpausmēm. Konformisma izpausmes vairāk raksturīgas agrīnajā un vidējā pusaudžu attīstības periodā, kad pusaudzis ļoti baidās zaudēt savas grupas labvēlību. Kopīgi pasākumi, kopīgas sarunas, kopīga ģērbšanās stila izveide nosaka pusaudžu piederību noteiktai grupai. Taču – arī narkotiku, alkohola lietošana un citi kaitīgi ieradumi sākas pusaudžu grupā, jo šajā vecumā ļoti aktuāla ir vēlme atdarināt.

S. MILGRAMA EKSPERIMENTS

Katrs cilvēks, būdams mazs, ir paklausījis pieaugušajiem, pakļāvis viņu gribai. S. Milgrams veica vairākus eksperimentus, lai noskaidrotu, cik lielā mērā pieauguši cilvēki izpilda augstākstāvošu cilvēku rīkojumus, ja apzinās, ka šo rīkojumu izpilde var kaitēt pārējiem. Eksperimentā piedalījās 40 brīvprātīgi vīrieši dažādā vecumā un ar atšķirīgu nodarbošanos. Viņiem tika paskaidrots, ka eksperiments notiek ar mērķi noskaidrot soda ietekmi uz iegaumēšanas procesu apmācībā. Patiesībā eksperimentatoru mērķis bija noskaidrot, vai eksperimenta dalībnieki piekritīs pakļauties viņu pierunāšanai, respektīvi, sodīt citu cilvēku ar elektriskās strāvas triecienu.

Kad dalībnieks iegāja eksperimenta telpā, viņš tur satika eksperimentatoru un nepazīstamu cilvēku. Tika paskaidrots, ka arī šis cilvēks, līdzīgi kā dalībnieks, ir brīvprātīgais eksperimenta dalībnieks. Patiesībā šis cilvēks bija speciāli apmācīts eksperimentatora palīgs.

Eksperimentators pastāstīja abiem, ka viens no viņiem būs skolotājs, otrs – skolēns. Pēc tam notika "izloze", kurā it kā tika izlozētas šīs lomas, bet patiesībā, eksperimenta dalībnieks vienmēr nonāca skolotāja lomā, palīgs – skolēna lomā. Pēc tam skolotājs uzzināja, ka viņa skolēns tiks piesiets pie elektriskā krēsla, kas it kā atrodas blakus istabā.

Skolotājs tika iepazīstināts ar vadības pulti. Tika izskaidrots, ka skolotājam jānosauc vārdu pāri, kurus jāiegaumē skolēnam. Ja skolēns, atkārtojot vārdu pārus, kļūdās, skolotājam viņš jāsoda ar strāvas sitienu. Ar

katru nākamo kļūdu strāvas stiprums tiek palielināts. Strāvas stiprums tika regulēts ar slēdzi, kuru bija iespējams pagriezt tikai uz priekšu, mērījumu skala beidzās ar uzrakstiem "Augsts spriegums! Apdraud dzīvību!", pie 450 voltiem bija uzraksts "Nāve!". (Jāatzīmē, ka patiesībā eksperimentatora palīgs atradās otrā telpā un atbildēja to, kas bija norādīts instrukcijā, nekāda elektriskā krēsla nebija.)

Eksperimenta sākumā skolēns atbildēja pareizi, vēlāk sāka kļūdīties. Pie katras kļūdas skolotājs pagriezta slēdzi uz priekšu. Noteiktā, iepriekš ieplānotā momentā skolēns reaģēja ar skaņām, kas liecināja par sāpēm. Eksperimentators lika skolotājam turpināt palielināt strāvas stiprumu. Beigās skolēns sāka skaļi kliegt, lūgt pārtraukt eksperimentu, bet eksperimentators lika turpināt.

Eksperimenta rezultāti bija satriecoši – visi 40 pētījuma dalībnieki, kas izpildīja skolotāja lomu, izpildīja eksperimentatora pavēles un slēdzi pagriezta vismaz līdz 300 voltu atzīmei. Tikai pieci no viņiem pēc šīs atzīmes sasniegšanas atteicās tālāk piedalīties eksperimentā. 26 dalībnieki, ignorējot uzrakstus "Augsts spriegums! Apdraud dzīvību! Nāve!", slēdzi pagriezta līdz galējai atzīmei. (pēc *Милграм С., 2000*)

Vēlāk šis eksperiments tika izdarīts arī ar sievietēm un studentiem – rezultāti bija līdzīgi. Visos gadījumos eksperimenta dalībnieki vilcinājās, šaubījās, bet tomēr pakļāvās eksperimentatoram un turpināja dalību eksperimentā. Veicot plašākus eksperimentus, tika mainīta situācija – "skolotājs" savu "skolēnu" redzēja. Šajā gadījumā palielinājās to cilvēku skaits, kas atteicās izpildīt sodu.

S. Milgrama eksperiments parādīja, cik liela var būt tā cilvēka ietekme, kurš ir pilnvarots dot kādus noteiktus rīkojumus, un cik ļoti tā var ierobežot indivīda gribu un izvēli. Šī eksperimenta šausminošie rezultāti palīdz izprast mehānismus, kas izskaidro cilvēku gatavību izpildīt Hitlera, Staļina un citu autoritāru personību pavēles.

VAIRĀKUMA UN MAZĀKUMA IETEKME GRUPĀ

Psihologi uzskata, ka gandrīz visu sociālo kustību pirmsākumos ir bijis **grupas mazākuma** viedoklis, kas ar laiku spējis ietekmēt pārējos grupas locekļus un tādējādi pārvērsties par grupas vairākuma uzskatiem un rīcību. Mazākuma konsekvētā un neatlaidīgi paustā pārliecība grupas vairākumam liek šaubīties par saviem uzskatiem un pozīciju. Grupas locekļiem,

kuri šaubās un jūtas nomākti grupas spiediena rezultātā, mazākuma paušais viedoklis palīdz apzināties un skaļi izteikt arī savas šaubas, izveidojot savu pārliecību. Nepārliecinātajiem grupas locekļiem pievienojoties mazākumam, tas pamazām pārvēršas par vairākumu.

Tomēr ļoti bieži tieši **grupas vairākums** ietekmē mazākumu. Mazākums, izjūtot vairākuma radītu grupas spiedienu, izrāda konformismu. Par klasisku tiek uzskatīts S. Aša veiktais eksperiments, kura mērķis bija pētīt grupas spiedienu, grupas vairākuma ietekmi uz mazākumu.

Sešu cilvēku grupas dalībniekiem tika parādīts noteikta garuma nogrieznis. Pēc tam katrs grupas dalībnieks tika lūgts norādīt, kurš no pārējiem trīs nogriežņiem ir vienāds ar etalonu. Grupā bija tikai viens "naivais" eksperimenta dalībnieks, pārējie pieci bija eksperimentatora palīgi. Eksperimentatora palīgi, sekojot instrukcijai, katrā eksperimenta mēģinājumā deva nepareizas atbildes. "Naivajam" eksperimenta dalībniekam vienmēr pirms savas atbildes pateikšanas nācās dzirdēt visu citu eksperimenta dalībnieku, respektīvi, grupas vairākuma, atbildes. S. Ašs konstatēja, ka šāda grupas spiediena ietekmē nozīmīgs skaits eksperimenta dalībnieku – 32% – pakļāvās grupas spiedienam un atbildēja nepareizi. (*Милграм С., 2000*)

S. Milgrams atkārtoja S. Aša eksperimentu, kā stimulmateriālu izmantojot nevis kartiņas ar atšķirīga garuma nogriežņiem, bet gan akustiskos toņus. Bija nepieciešams noteikt, kurš no diviem toņiem skan ilgāk. Pieci no sešiem eksperimenta dalībniekiem atkal bija eksperimentatora palīgi, kuri vienmēr atbildēja pirmie, bet "naivais" dzirdēja viņu atbildes. 16 gadījumos no 30 mēģinājumiem patiesais – "naivais" – eksperimenta dalībnieks deva nepareizas atbildes.

Minētie un daudzi citi eksperimenti, ko veikuši sociālie psihologi (sk., piem., *Милграм С., 2000*), parādījuši, ka grupa var ietekmēt indivīda rīcību, viedokli un attieksmi. Sekojot grupai, pakļaujoties grupas vairākumam, indivīds ir gatavs pat nodarīt sāpes otram cilvēkam, gatavs mainīt savu viedokli u. c.

Lai gan minētie eksperimenti tika veikti laboratorijas apstākļos un indivīdi darbojās mākslīgi radītās grupās, tomēr iegūtie rezultāti ļauj labāk izprast šos pašus psiholoģiskos fenomenus reālā grupā – klasē, ģimenē, darba biedru kolektīvā, draugu vai paziņu grupā vai nejauši izveidotā grupā.

LĒMUMA PIENĒMŠANAS PROCESS GRUPĀ

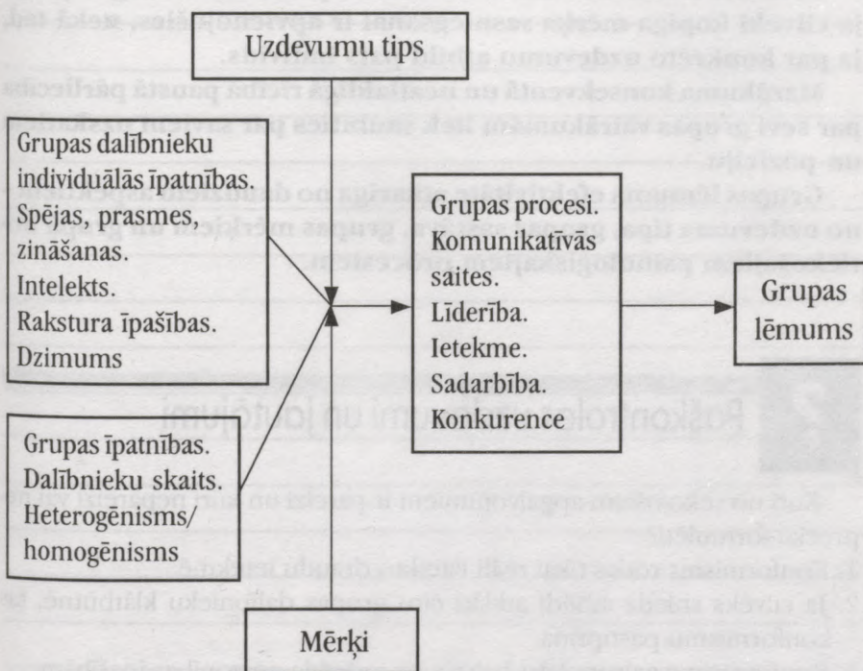
Viens no procesiem grupā, kas izsenis piesaista pētnieku uzmanību, ir lēmumu pieņemšanas process. Lai pieņemtu lēmumu, grupai jānonāk pie vienota viedokļa, kas balstīts uz visu grupas dalībnieku uzskatiem. Lēmums var tikt pieņemts kā izvēle starp diviem vai vairāk piedāvājumiem vai arī – jāpieņem lēmums, risinot kādu problēmu.

Gandrīz vienmēr grupai lēmuma pieņemšanai būs nepieciešams vairāk laika nekā atsevišķam individuam. Tomēr grupas pieņemtais lēmums, ja tas pieņemts diskutējot, balstās uz plašāku informācijas analīzi un ir adekvātāks, situācijai piemērotāks, efektīvāks.

Tas, vai lēmums, ko pieņems grupa, būs labāks nekā tas lēmums, ko varētu pieņemt citi cilvēki, ir atkarīgs no vairākiem apstākļiem.

11.1. shēma

Daži faktori, kas ietekmē grupas lēmumu kvalitāti



(Джуселл Л., 2001, 599. lpp.)

Kopsavilkums

Darbojoties grupā, indivīds izjūt grupas spiedienu – grupas dalībnieku nostādņu, normu, vērtību un uzvedības ietekmes procesu uz personīgo viedokli un uzvedību. Grupā vērojami vairāki sociālpsiholoģiski fenomeni.

Konformisms – indivīda uzvedības vai pārliecības izmaiņas reālas vai iedomātas grupas ietekmes rezultātā.

Sociālā fasilitācija – dominējošo reakciju pastiprināšanās citu cilvēku klātbūtnē.

Deindividualizācija – indivīda pašapzināšanās zudums un bailes no novērtējuma, kas rodas tādās grupas darba situācijās, kurās ir nodrošināta anonimitāte un nav koncentrēta uzmanība uz atsevišķu indivīdu.

Lēmumi, ko pieņem grupa, vienmēr ir vairāk saistīti ar risku, nekā tie lēmumi, kurus pieņem cilvēks individuāli.

Sociālais slinkums – indivīda tieksme pūlēties mazāk gadījumā, ja cilvēki kopīga mērķa sasniegšanai ir apvienojušies, nekā tad, ja par konkrēto uzdevumu atbild pats indivīds.

Mazākuma konsekvētā un neatlaidīgā rīcībā paustā pārliecība par sevi grupas vairākumam liek šaubīties par saviem uzskatiem un pozīciju.

Grupas lēmuma efektivitāte atkarīga no daudziem aspektiem – no uzdevuma tipa, grupas sastāva, grupas mērķiem un grupā notiekošajiem psiholoģiskajiem procesiem.



Paškontroles uzdevumi un jautājumi

Kuri no sekojošiem apgalvojumiem ir pareizi un kuri nepareizi vai neprecīzi formulēti?

1. Konformisms rodas tikai reāli izteiktu draudu ietekmē.
2. Ja cilvēks sniedz atbildi atklāti citu grupas dalībnieku klātbūtnē, tas konformismu pastiprina.
3. Konformisms galvenokārt balstās uz indivīda personības īpašībām.
4. Sociālā fasilitāte izpaužas, piemēram, tad, ja cilvēks ar ļoti labu muzikālo

12 GRUPAS DALĪBNIKU SAVSTARPĒJO ATTIECĪBU IZPĒTE

1. Sociometriskie kritēriji.
2. Sociometrijas anketa.
3. Sociometrijas anketas rezultātu apstrādes metodes.
4. Autosociometrijas metode.

Jau izsenis veikti dažādi eksperimenti, pētījumi, novērojumi par skolēnu kolektīviem, par attiecībām starp bērniem. Daudzi autori aprakstījuši un pētījuši draudzību starp skolēniem. Tomēr, kopš 1934. gadā tika izdota Dž. Moreno grāmata "Kas izdzīvo?", ļoti populāra metode mijiedarbības izpētei mazajās grupās kļuva **sociometrija**. Dž. Moreno uzskata, ka sociālo grupu iekšējo struktūru var salīdzināt ar atoma vai šūnas uzbūvi.

Ar sociometrijas palīdzību iespējams:

- ♦ noteikt grupas saliedētības rādītājus;
- ♦ noteikt katra grupas dalībnieka "sociometriskās pozīcijas", t. i., konstatēt grupas līderus un atstumtos pēc simpātiju–antipātiju kritērijiem;
- ♦ konstatēt klases apakšgrupas, kuru vadībā var būt neformālie līderi.

Sociometrijas paņēmieni plaši tiek izmantoti sociālajā psiholoģijā un pedagogijā. Sociometrija tiek tik plaši lietota tādēļ, ka ar tās palīdzību var iegūt kvantitatīvus rādītājus par tādu sfēru, kas tradicionāli tika uzskatīta tikai par kvalitatīvi aprakstāmu. Sociometrija ir samērā vienkārši pielietojama; ir zināmas formulas, ar kuru palīdzību iespējams iegūt nepieciešamos rādītājus, tomēr visvairāk problēmas var radīt šo rādītāju interpretācija. Ja interpretāciju veic profesionāls psihologs, tad viņš balstās arī uz Psihologu Profesionālās Ētikas kodeksu un ievēro svarīgu noteikumu – **sociometrijas rezultātus grupai nekad neatklāj!** Tādēļ ļoti svarīgi skolotājam, kura darbā ir nepieciešams iegūt klases sociometrijas rezultātus, par rezultātu interpretāciju konsultēties ar skolas psihologu.

SOCIOMETRISKIE KRITĒRIJI

Sociometrisko kritēriju atlase jeb izvēle ir sociometrisko mērījumu pamatā. **Sociometriskais kritērijs** ir jautājums, kas tiek uzdots pētāmajam, lai noskaidrotu viņa attiecības ar citiem grupas locekļiem. Izšķir vairākus sociometrisko kritēriju veidus:

- ♦ *Sociometriskais tests* (Rietumu psihologu darbos) jeb komunikatīvie kritēriji (Krievijas psihologu darbos), kuru mērķis ir attēlot reālās vai iztēlotās attiecības grupā.
- ♦ *Sociālās percepcijas tests* (Rietumu psihologu darbos) jeb gnostiskie kritēriji (Krievijas psihologu darbos), kura mērķis ir noskaidrot, kā grupas biedri paši sevi uztver un kā tie izprot savas attiecības ar grupas biedriem.

Sociometriskais tests

Jautājumus par to, ar ko cilvēks vēlas kopā veikt kādu darbību, sauc par **sociometriskajiem kritērijiem**. Šiem kritērijiem:

- ♦ jābūt konkrētiem, skaidri un lakoniski noformulētiem;
- ♦ jānorāda laiks, vieta un darbības konteksts;
- ♦ jāatbilst grupas sociālajai pieredzei, jābalstās uz konkrētām situācijām, lai būtu skaidrs izvēles vai noraidīšanas iemesls.

Sociometrijas rezultātu *ticamība* (validitāte) ir ļoti atkarīga no kritēriju pareizas izvēles. Pirms sociometrijas veikšanas būtu vēlams noskaidrot skolēnu izpratnē būtiskākos viņu dzīves aspektus. Parasti izvirza septiņus kritērijus – četri no tiem saistīti ar klases oficiālo dzīvi – mācībām, brīvo laiku starp stundām, kopīgu projektu veidošanu un trīs kritērijus, kas saistīti ar neoficiālo kopīgo darbību – brīvā laika pavadīšanu.

Līdzās pozitīviem kritērijiem mēdz lietot arī kritērijus, kas ļauj pamatīgāk noskaidrot skolēnu antipātijas (piemēram, tiek uzdoti jautājumi: "Ar kuru no klases biedriem tu gribētu doties pārgājienā?" un "Ar kuru no klases biedriem tu nekādā gadījumā negribētu doties pārgājienā?"). Psihologi iesaka lietot negatīvās izvēles kritērijus tikai ārkārtējas nepieciešamības gadījumā, lai neradītu lieku spriedzi klasē. **Negatīvo kritēriju lietošana pieļaujama tikai, sākot no pusaudžu vecuma, bet ne jaunākajā skolas vai pirmskolas vecuma bērniem.**

Plānojot sociometriju, svarīgi arī pārdomāt ne tikai kritēriju kvalitāti, bet arī izvēļu skaitu. Var to neierobežot, t. i., ļaut skolēnam izvēlēties tik daudz klases biedru, cik vien viņš vēlas. Šādā gadījumā būs iespējams

noskaidrot skolnieka emocionālās ekspansivitātes pakāpi, bet šādi iegūtie rezultāti būs daudz grūtāk apstrādājami, tādēļ parasti izvēļu skaitu ierobežo. Ieteicams noteikt izvēļu skaitu, kas atbilstu 12.1. tabulā norādītajam skaitam.

12.1. tabula

Sociometriskajā testā ieteicamais izvēļu skaits

(atkarībā no klases skolēnu skaita)

Skolēnu skaits	5–7	8–11	12–16	17–21	22–26	27–31	32–36
Izvēļu skaits	1	2	3	4	5	6	7

Sociālās percepcijas tests jeb **gnostiskie kritēriji** ļauj noskaidrot, cik adekvāti skolēns novērtē savas attiecības ar klases biedriem. Lai to noskaidrotu, skolēnam lūdz atbildēt ne tikai uz komunikatīvajiem kritērijiem, bet arī uz jautājumiem, kas noformulēti atbilstoši šim mērķim (piemēram, komunikatīvais kritērijs: "Ar kuru no klases biedriem tu vislabprātāk sēdētu kopā stundās?"; tam atbilstošais gnostiskais kritērijs: "Kā tu domā, kuri no klases biedriem vēlēšies ar tevi sēdēt kopā stundās?").

SOCIOMETRIJAS ANKETA

Sociometriskajai anketai jāsaturs īsa, bet skaidra instrukcija par tās izpildes gaitu. Sagatavojot sociometrisko anketu, jāpārdomā, kā notiks rezultātu šifrēšana. Ja sociometriskajā anketā pēc katra jautājuma ir jau uzdrukāts viss klases saraksts, tas, protams, atvieglos anketas izpildes gaitu, bet prasīs lielas papīra rezerves. Parasti skolēni saņem divas lapas – sociometrisko anketu ar jautājumiem un vietu atbildēm, un klases skolēnu sarakstu. Aptaujas organizētājs var būt pie katra uzvārda pierakstījis šifru, tad arī skolēnam, atbildot uz sociometriskajiem kritērijiem, noteiktajās izvēļu vietās jāieraksta izvēlēto biedru šifri.

Anketas beigās jābūt vietai, kur skolēnam jāieraksta savs šifrs, pretējā gadījumā nebūs iespējams apstrādāt iegūtos rezultātus.

Sociometriskā anketēšana. Anketēšanu parasti veic grupā, bet, ja sociometrija tiek veikta bērnudārzā vai pirmajās klasēs, tad to veic individuāli. (Veicot sociometrisko aptauju bērnudārzā vai pirmajā klasē, saraksta vietā vēlams izmantot visas grupas fotogrāfiju.)

Veicot sociometrisko anketēšanu, svarīgi ievērot noteikumus, kas veicinātu produktīvu skolēnu darbību. Nepieciešams nodibināt labvēlīgu kontaktu ar aptaujas dalībniekiem, nodrošināt nopietnu un pozitīvu attieksmi pret aptauju. Katrs skolēns saņem sociometrisko anketu un skolēnu sarakstu. Tiek paskaidrots, ar kādu mērķi un kā jāizpilda sociometriskā anketa. Skolēniem tiek lūgts strādāt klusumā. Tiek paskaidrots, kā notiks konfidencialitātes ievērošana sociometrijas rezultātu apstrādē. Skolēniem lūdz atbildēt uz katru jautājumu, no klases saraksta izvēloties atbilstošo (vai mazāku) skolēnu skaitu. Paskaidro veidu, kādā jāveic izvēles, uzsverot, ka 1. vietā jāraksta grupas biedrs, kuru noteikti izvēlēšies kā pirmo. Ja tāda nav, tad šī vieta jāatstāj tukša.

SOCIOMETRIJAS ANKETAS REZULTĀTU APSTRĀDES METODES

Kad sociometriskās anketas izpildītas un savāktas, var sākt to matemātisko apstrādi. Viens no sociometrijas rezultātu apstrādes veidiem ir sociomatricu veidošana.

Sociomātrīca. Visus aptaujas datus izvietojojot speciālā tabulā – sociomātrīcā, iegūto informāciju ir ērti pārskatīt. Sociomātrīca ir tabula, kurā horizontālajās ailēs ir ierakstīts grupas dalībnieks, *kurš* izvēlas (*j* – dalībnieks), bet vertikālajās ailēs ir ierakstīts dalībnieks, *ko* izvēlas (*i* – dalībnieks).

Pēc sociomātrīcas viegli konstatēt skolēnu ar visaugstāko pozitīvo (vai negatīvo) statusu pēc noteiktā kritērija. Iespējams konstatēt pozitīvo izvēļu pārus un negatīvo izvēļu pārus.

Sociomātrīca tiek veidota katram jautājumam atsevišķi. Nepieciešamības gadījumā var summēt līdzīgos kritērijus un veidot papildus mātrīcas.

12.2 tabula

M-tā jautājuma sociomatrica

Nr.	Kas izvēlas	Ko izvēlas											Izdarītās izvēles		$\sum_{i=1}^n (R_i^+ + R_i^-)$		
		Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	M1	M2	M3	M4	M5	M6	R_i^+	R_i^-			
1.	Z1	x				x									2	-	2
2.	Z2		x			x						x			3	-	3
3.	Z3		x	x											2	-	2
4.	Z4		x		x										2	-	2
5.	Z5		x		x										2	-	2
6.	M1											x			2	-	2
7.	M2											x			2	-	2
8.	M3										x				1	-	1
9.	M4										x				2	-	2
10.	M5										x				3	-	3
11.	M6										x				2	-	2
Iegūto izvēļu skaits	R_i^+	0	4	2	2	2	0	3	3	2	4	1	23	-	23	-	23
	R_i^-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	$\sum_{i=1}^n (R_i^+ + R_i^-)$	0	4	2	2	2	0	3	3	2	4	1	23	-	23	-	23

12.2. tabulā attēlota sociomatrica, pēc kuras iespējams uzzināt, ka uz M-to jautājumu atbildējuši 11 skolēni – pieci zēni (šifrēti no Z1 līdz Z5) un sešas meitenes (šifrētas no M1 līdz M6). Kopumā izdarītas 23 pozitīvas izvēles, negatīvās izvēles nav izdarītas (iespējams, nav bijušas jāizdara). Iespējams uzzināt, cik izvēļu izdarījis un cik – saņēmis katrs sociometrijas dalībnieks.

Apzīmējumi:

R_i^+ – i dalībnieka izdarīto pozitīvo izvēļu skaits;

R_i^- – i dalībnieka izdarīto negatīvo izvēļu skaits;

R_j^+ – j dalībnieka saņemtās pozitīvās izvēles;

R_j^- – j dalībnieka saņemtās negatīvās izvēles;

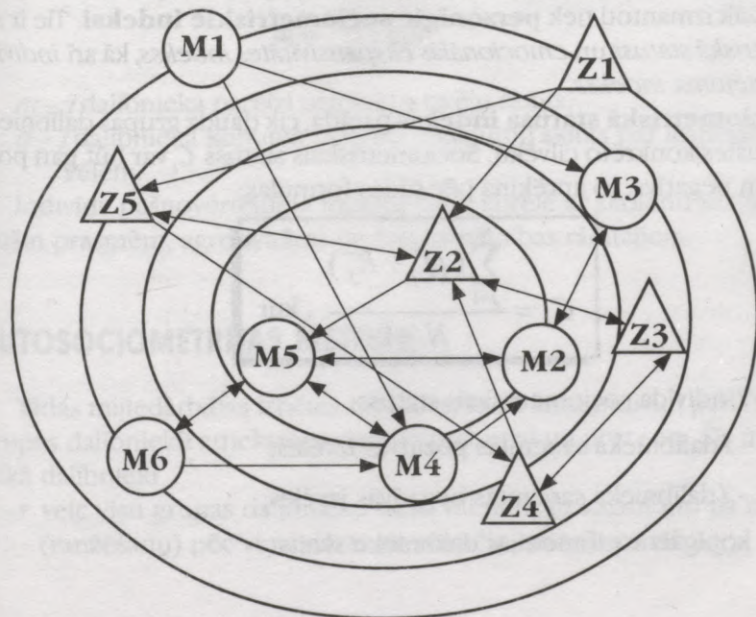
N – kopīgais sociometrijas dalībnieku skaits.

Sociogramma – sociometrisku izvēļu karte, kurā shematiski attēlotas grupas dalībnieku izvēles vienā noteiktā kritērijā.

Pastāv vairāki sociogrammu veidi, biežāk tiek izmantota **koncentriskā sociogramma**, kurā grupas dalībnieki izvietoti koncentrisku aplu plaknē. Centrā atrodas tie grupas dalībnieki, kuriem ir visaugstākais sociometriskais statuss, nākamajā aplī – dalībnieki ar mazāk izteiktāku statusu, pirmspēdējā aplī – dalībnieki, kuru statuss ir tuvs nullei. Ārējā aplī atrodas "atstumtie".

12.1. shēma

Koncentriskās sociogrammas paraugs



12.1. shēmā attēlotā sociogramma veidota pēc 12.2. tabulā redzamās sociomatricas. Centrālajā riņķī atrodas to skolēnu šifri, kas saņēmuši vislielāko izvēlu skaitu (4), bet uz ārējā riņķa malas atrodas skolēni, kuri nav saņēmuši nevienu izvēli.

Sociogrammu analizējot, var noteikt visietekmīgākos grupas dalībniekus, savstarpējos pārus un grupējumus. Grupējumi veidojas no savstarpēji saistītām personām, kas izvēlas cita citu. Visbiežāk sociometriskajos mērījumos ir novērojami grupējumi no diviem trim cilvēkiem, retāk no četriem pieciem un vairāk. Grupējumu esamība vai neesamība raksturo grupas sociālpsiholoģisko klimatu. Labi organizētās, saliedētās grupās grupējumu līderi ir saistīti ar savstarpējām izvēlēm.

Arī 12.1. shēmā redzamajā sociogrammā var saskatīt dažus grupējumus; vērot, kurus no grupas dalībniekiem izvēlas atstumtie skolēni, kurus – līderi. Iegūto informāciju skolotājs var izmantot, lai palīdzētu atstumtajiem skolēniem iejusties klases dzīvē.

Sociometriskie indeksi un koeficienti skaitliski raksturo tās savstarpējās attiecības un parādības, kuras analizē ar sociomatricām un sociogrammām. Tādējādi iespējams salīdzināt divu vai vairāk klašu rādītājus.

Visi sociometriskie indeksi iedalās:

- ♦ *personālie sociometriskie indeksi* – raksturo konkrēta cilvēka mijiedarbību ar citiem grupas dalībniekiem;
- ♦ *grupas sociometriskie indeksi* – raksturo grupu kopumā.

Biežāk izmantoti tiek **personīgie sociometriskie indeksi**. Tie ir *sociometriskā statusa* un *emocionālās ekspansivitātes indekss*, kā arī *indivīda pašvērtējuma indekss*.

Sociometriskā statusa indekss parāda, cik daudz grupas dalībnieku izvēlējušies konkrēto cilvēku. Sociometriskais statuss C_i var būt gan pozitīvs, gan negatīvs, to aprēķina pēc šādas formulas:

$$C_i = \frac{\sum_{j=1}^N (R_j^+ + R_j^-)}{N - 1}, \text{ kur}$$

C_i – i indivīda sociometriskais statuss;

R_j^+ – i dalībnieka saņemtās pozitīvās izvēles;

R_j^- – i dalībnieka saņemtās negatīvās izvēles;

N – kopīgais sociometrijas dalībnieku skaits.

Ja sociometriskajā aptaujā netiek izmantotas negatīvās izvēles, tad formulā to vietā raksta nulli.

Dažādie sociometriskā statusa indeksi liecina par grupas dalībnieku nevienlīdzīgu statusu savstarpējās attiecībās vienam ar otru.

Emocionālais ekspansivitātes indekss raksturo katras personas tieksmi izvēlēties citus, parāda cilvēka vajadzību pēc sabiedrības, pēc kopējas darbības, pieķeršanās, līdzjutības u. c.

Emocionālās ekspansivitātes indeksu E_i var aprēķināt tikai tad, ja sociometrijas aptaujas laikā netiek ierobežots izvēļu daudzums, t. i., ja katrs dalībnieks, atbildot uz kritēriju, varēja izdarīt jebkuru skaitu izvēļu. Aprēķināšanas formula ir līdzīga iepriekšējai:

$$E_i = \frac{\sum_{i=1}^N (R_i^+ + R_i^-)}{N - 1}, \text{ kur}$$

E_i – i dalībnieka emocionālās ekspansivitātes indekss;

R_i^+ – i dalībnieka saņemtās pozitīvās izvēles;

R_i^- – i dalībnieka saņemtās negatīvās izvēles.

Tiek izmantots arī indivīda **pašnovērtējuma adekvātuma indekss**, kura aprēķināšanas formula:

$$W_j = \frac{m}{n}, \text{ kur}$$

m – j dalībnieka pareizi uzminēto izvēļu skaits;

n – j dalībnieka kopumā izdarīto minējumu skaits par iespējamām izvēlēm.

Indivīda pašnovērtējuma indeksi bieži korelē ar skolēnu komunikatīvajām prasmēm, agresivitātes un trauksmainības rādītājiem.

AUTOSOCIOMETRIJAS METODE

Tādas mijiedarbības izpētes metodes, kuru laikā indivīdi paši "izmēra" grupas dalībnieku attieksmes vienam pret otru un pret sevi. Šīs metodes laikā dalībnieki

- ♦ veic visu grupas dalībnieku tiešu vai netiešu kārtošanu pa rangiem (ranžēšanu) pēc viņu vietas savstarpējo attiecību sistēmā;

- ♦ tiešā vai netiešā veidā izsaka savu priekšstatu par viņu attiecībām vienam ar otru;
- ♦ tiešā vai netiešā veidā nosaka savu vietu personisko attiecību sistēmā grupā;
- ♦ izsaka savu attieksmi pret vienaudžiem;
- ♦ iegūst priekšstatu par vienaudžu attieksmi pret sevi. (*Рван А. А., Коломинский Я. Л., 1999, 126. lpp.*)

Autosociometrijas laikā paši pētījuma dalībnieki veido autosociogrammu un autosociomatricu, balstoties uz kuriem arī tiek noteikti autosociometriskie indeksi. Sīkāku metodes aprakstu varat atrast minētajā grāmatā.

Kopsavilkums

Sociometrijas paņēmieni plaši tiek izmantoti sociālajā psiholoģijā un pedagoģijā. Sociometrija tiek tik plaši lietota tādēļ, ka ar tās palīdzību var noteikt grupas saliedētības rādītājus; noteikt katra grupas dalībnieka "sociometriskās pozīcijas", t. i., konstatēt grupas liderus un atstumtos pēc simpātiju–antipātiju kritērijiem; konstatēt klases apakšgrupas, kuru vadībā var būt neformālie lideri.

Sociometrisko kritēriju atlase jeb izvēle ir sociometrisko mērījumu pamatā.

Sociometriskais kritērijs ir jautājums, kas tiek uzdots pētāmajam, lai noskaidrotu viņa attiecības ar citiem grupas locekļiem. Izšķir vairākus sociometrisko kritēriju veidus: sociometriskais tests (Rietumu psihologu darbos) jeb komunikatīvie kritēriji (Krievijas psihologu darbos); sociālās percepcijas tests (Rietumu psihologu darbos) jeb gnostiskie kritēriji (Krievijas psihologu darbos).

Jautājumus par to, ar ko cilvēks vēlas kopā veikt kādu darbību, sauc par sociometriskajiem kritērijiem.

Sociometrijas rezultātu ticamība (validitāte) ir ļoti atkarīga no kritēriju pareizas izvēles.

Sociālās percepcijas tests ļauj noskaidrot, cik adekvāti skolēns novērtē savas attiecības ar klases biedriem.

Sociometriskajai anketai jāsaturs īsa, bet skaidra instrukcija par tās izpildes gaitu.

Veicot sociometrisko anketēšanu, svarīgi ievērot noteikumus, kas veicinātu produktīvu skolēnu darbību.

Lai iegūto informāciju būtu ērti pārskatīt, visus aptaujas datus izvieto speciālā tabulā – sociomatricā.

Sociogramma – sociometrisko izvēļu karte, kurā shematiski attēlotas grupas dalībnieku izvēles vienā noteiktā kritērijā.

Sociometriskie indeksi un koeficienti skaitliski raksturo tās savstarpējās attiecības un parādības, kuras analizē ar sociomatricām un sociogrammām.

Autosociometrijas laikā paši pētījuma dalībnieki veido autosociogrammu un autosociomatricu, balstoties uz kuriem arī tiek noteikti autosociometriskie indeksi.

Sociometrijas rezultātus grupai nekad neatklāj!

Skolotājam, kura darbā ir nepieciešams iegūt klases sociometrijas rezultātus, par rezultātu interpretāciju jākonsultējas ar skolas psihologu.

Paškontroles uzdevumi un jautājumi



1. Kāds ir sociometrijas mērķis?
2. Kas jāievēro, izvēloties sociometriskos kritērijus?
3. Kad drīkst izmantot negatīvo sociometrisko kritēriju?
4. Kā notiek sociometriskā anketēšana?
5. Kā tiek veidota sociomatrica?
6. Kādi sociometriskie indeksi visbiežāk tiek lietoti?
7. Kādi principi jāievēro, lietojot sociometriju skolā?

Tēma diskusijai

Kuri cilvēki būtu jāiepazīstina ar klases sociometrijas rezultātiem?

PIEZĪMĒM

13. LĪDERĪBA MAZAJĀ GRUPĀ

1. Līderības jēdziens
2. Līderības stili.
3. Skolotājs – līderis.

LĪDERĪBAS JĒDZIENS

Par līderi tiek uzskatīts indivīds, kas organizē un vada grupas darbību, regulē savstarpējās attiecības grupā.

Līderi no pārējiem grupas dalībniekiem var atšķirt pēc vairākiem kritērijiem:

- ♦ līderis izrāda lielāku aktivitāti un iniciatīvu grupas kopīgo uzdevumu risināšanas laikā;
- ♦ līderis ir vairāk informēts par risināmo uzdevumu, par grupas dalībniekiem un situāciju kopumā;
- ♦ līderim piemīt vairāk izteikta spēja ietekmēt pārējos grupas dalībniekus;
- ♦ līdera uzvedība visvairāk atbilst grupā pieņemtajām nostādnēm, vērtībām un normām;
- ♦ līderim piemīt izteiktas personiskās īpašības, kas konkrētajā grupā tiek uzskatītas par vēlamām.

Krievijas psihologs B. Parigins (*Паригин Б. Д., 1999*) uzsver, ka **līderis, tas ir grupas dalībnieks, kurš spontāni tiek izvirzīts par neoficiālo vadītāju konkrētā, specifiskā, grupai nozīmīgā situācijā, saņemot atklātu vai slēptu grupas atbalstu.**

Psihologiskajā literatūrā runā arī par vairākiem līderu veidiem. **Universiālais līderis** veic līdera funkcijas visās situācijās. **Situatīvais līderis** uzņemas līdera funkcijas kādā konkrētā grupas darbības situācijā. Līderi, kurš orientēts uz lietišķo problēmu risināšanu, sauc par **lietišķo līderi**. Lietišķais līderis parasti piedāvā jaunas idejas un mudina grupu sasniegt izvirzītos mērķus. Indivīdu, kurš orientēts uz savstarpējo problēmu risināšanu grupā, dēvē par **emocionālo līderi**. (*Psihologijas vārdnīca, 1999.*) Emocionālais līderis vairāk uzmanības pievērš harmonisku attiecību uzturēšanai grupā, grupas vienotībai, draudzīgas un labvēlīgas atmosfēras

izveidei grupā. Formālajās grupās (darba kolektīvos, sporta komandās u. c.) vienmēr ir iecelts *formālais līderis*, taču, kā jebkurā grupā, var izvirzīties arī *neformālais līderis*. **Neformālais līderis** balstās uz savu personisko autoritāti, **formālais līderis** – uz formālās varas autoritāti.

Rietumu psihologu darbos jēdzieni "līderis" un "vadītājs" tiek lietoti kā sinonīmi, bet Krievijas psihologu darbos šie jēdzieni tiek nodalīti.

Nav iespējams izskaidrot līderēšanas psiholoģisko fenomenu tikai ar tīri personiskām līdera īpašībām, tikai kā grupas darbības funkciju vai situācijas rezultātu. Līderības process vienlaicīgi ir gan objektīvo faktoru (intereses, mērķi, vajadzības, grupas uzdevumi konkrētā situācijā), gan subjektīvo faktoru (līdera individuālās īpašības, sevišķi iniciatīva un spēja organizēt grupas darbību) kopums. (*Парузин Б. Д., 1999*)

Lai gan līderības jautājums cilvēkus nodarbinājis jau tālā senatnē, sistematiski pētījumi sākušies tikai 20 gs. sākumā. Populārākās no līderības teorijām ir iezīmju teorija, līderības stilu teorija un situatīvā teorija.

Kā norāda V. Reņģe, pēdējos desmit gados ļoti populārs ir kļuvis *personības iezīmju struktūras modelis*, kuru dēvē par *lielo piecinieku*. Lielā piecinieka modelis ir mēģinājums apvienot daudzveidīgās līderim nepieciešamās spējas un īpašības piecās lielās grupās:

1. *Ekstraversija* (sabiedriskums, pārliecinātība par sevi, nosliece uz vadību).
2. *Emocionālā stabilitāte* (emocionālais mierīgums).
3. *Apzinīgums* (centīgums, neatlaidība, organizētība, atbildīgums).
4. *Piekrišana* (spēja just līdzī, gatavība sadarboties, labsirdīgums, sirsnīgums).
5. *Intelekt* (bagāta iztēle, izglītība, plašs redzesloks, zinātkāre). (pēc *V. Reņģe, 1999*.)

Situatīvās līderības teorijas atšķiras viena no otras galvenokārt ar to, kādiem faktoriem, analizējot līdera darbību, tiek pievērsta galvenā uzmanība:

- ♦ cik liela nepieciešamība iesaistīt grupas dalībniekus lēmuma pieņemšanas procesā;
- ♦ kāds ir paša līdera stils un viņa spēja mainīt situāciju sev vēlamajā virzienā;
- ♦ kādas ir grupas dalībnieku vajadzības un motivācija, kā tās izmantot grupas mērķa sasniegšanai.

Sīkāk apskatīsim K. Levina izveidoto *līderības stilu tipoloģiju*.

LĪDERĪBAS STILI

K. Levins izdalījis trīs līderības stilus: autoritāro, demokrātisko un liberālo:

- ♦ **Autoritārais** (dažviet – autokrātiskais, direktīvais) līderības stils. Autoritārais līderis vienpersonīgi vada grupas darbu, uzņemoties pilnu atbildību par notiekošo. Viņš norāda pārējiem, kas jādara, grupai jāpakļaujas viņa gribai. Tāds līderis parasti ir diezgan distancējies no pārējiem grupas dalībniekiem, uzņemas vienīgā speciālista lomu, kas var radīt situāciju, kad grupas dalībnieki dara tikai to, kas tiek norādīts un kontrolēts. Autoritārais vadības stils ir efektīvs kritiskās situācijās, kad nepieciešams ātri reaģēt un pieņemt lēmumus.
- ♦ **Demokrātiskais** (dažviet – participatīvais) līderības stils. Demokrātiskais līderis vienmēr gaida no grupas atbildes reakciju. Viņš izstrādā grupas kopīgo koncepciju vai filozofiju, izvirza grupai konkrētus mērķus, bet grupa nolemj, kādā veidā tos sasniegt. Grupas dalībnieki paļaujas viens uz otra zināšanām un pieredzi.
- ♦ **Liberālais** (dažviet – neiejaukšanās, anarhistiskais) līderības stils. Šāda stila līderis drīzāk izpilda koordinators lomu grupā. Grupai tiek dota pilnīga un neierobežota rīcības brīvība. Līderis izpilda tikai formālu grupas pārstāvja lomu mijiedarbībā ar citām grupām, bet grupas iekšienē viņa tiesības un ietekme ir ierobežotas, tā kā reālās līdera funkcijas šai grupā parasti uzņemas kāds cits cilvēks. (pēc *Квинн В. Н., 2000*)

Labi zināms, ka skolotāja panākumi darbā ar klasi nav atkarīgi tikai no viņa prasmēm, bet lielā mērā atkarīgi no atmosfēras, ko viņš veido klasē. Šī atmosfēra ir kaut kas nenosakāms, nenotverams, tā ir sociālās situācijas kopīgs raksturojošs lielums. (*Левин К., 2000*)

K. Levins un viņa kolēģi (*Lewin K., Lippit R., White R., 1943.*, pēc *Левин К., 2000*) veica eksperimentu, kura mērķis bija salīdzināt demokrātiskas un autoritatīvas atmosfēras raksturojošos lielumus. Pētījuma mērķis nebija noskaidrot, kurš no vadības stiliem ir "ideālāks", bet gan, pētot atmosfēru grupās ar dažādu vadības stilu, noskaidrot, kā tajās notiek grupas attīstības dinamika.

No divām 10–11 gadīgu bērnu klasēm tika izveidotas divas bērnu grupas, kuras uzaicināja piedalīties masku izgatavošanas pulciņa darbā. Ar sociometrijas rezultātu palīdzību grupas tika pielīdzinātas pēc tādiem rādītājiem kā līderība un savstarpējās attiecības starp grupas dalībniekiem.

Katra grupa satikās 11 reizes, demokrātiskās grupas tikšanās vienmēr notika divas dienas pirms autoritatīvās grupas tikšanās. Demokrātiskās grupas dalībniekiem tika dota iespēja brīvi izvēlēties savu darbības veidu. Autoritārai grupai nācās darīt to pašu, ko bija nolēmuši darīt demokrātiskās grupas dalībnieki. Praktiski visas darbības, kas notika grupā, bija līdzīgas, atšķirīga bija tikai atmosfēra, ko radīja iespēja izvēlēties darbības veidu vai saņemtie striktie norādījumi par darāmo. Abu grupu nodarbībās piedalījās novērotāji.

Grupas līderis (vadītājs) abos gadījumos bija students, kurš pūlējās radīt atšķirīgu grupas atmosfēru, izmantojot sekojošus grupas funkcionēšanas noteikumus.

13.1. tabula

Vadītāja darbības principi
grupas dinamikas izpētes eksperimentā dažādās vidēs

<i>Demokrātiskā grupa</i>	<i>Autoritārā grupa</i>
1. Līderis piedāvā tēmu apspriešanai. Grupas dalībnieki pieņem lēmumu par tās darbību.	1. Visas grupas darbību nosaka līdera viennozīmīgs lēmums.
2. Darbības perspektīvas un darbības posmi tiek izskaidroti pirmās tikšanās laikā (materiāla sagatavošana, ģipša pamatņu izgatavošana, darbs ar papjēmašē). Ja ir nepieciešams padoms par tēmām, kas saistītas ar masku izgatavošanas tehnoloģiju, vadītājs piedāvā divus vai trīs alternatīvus variantus un ļauj izvēli izdarīt bērniem.	2. Mērķa (gatavu masku) tehnikas un izgatavošanas fāzes nosaka vadītājs, tādējādi darbības perspektīva vienmēr bija diezgan neskaidra.
3. Katrs pulciņa dalībnieks var brīvi izvēlēties sev pārinieku, pienākumu sadali starp grupas dalībniekiem regulē paši.	3. Vadītājs parasti autoritatīvi nosaka, kas jādara katram grupas dalībniekam un ar ko pāri viņam jāstrādā.
4. Vadītājs centās būt grupas dalībnieks diskusiju laikā, bet neveica kopā ar grupu veicamos darbus. Viņa uzslavas un kritika bija objektīvas.	4. Vadītājs kritizē un slavē grupas darbu, nepiedāvājot objektīvus novērtējuma kritērijus, viņš atturas no aktīvas iesaistīšanās grupas darbā. Vadītājs izturas vienaldzīgi.

(Левин К., 2000)

Nodarbību laikā novērotāji atzīmēja laika vienībā notikušo darbību skaitu. Tika konstatēts, ka autoritārais vadītājs aptuveni divas reizes biežāk nekā demokrātiskais vadītājs veica darbības pret grupas dalībniekiem (attiecīgi 8,4 pret 4,5). Autoritārais vadītājs izmantoja savas varas tiesības aptuveni trīs reizes biežāk nekā demokrātiskais.

Analizējot situāciju, kurā atradās autoritārās un demokrātiskās grupas dalībnieki, K. Levins norāda šādus aspektus:

- ♦ Autoritārajā grupā darbības virzienu norāda vadītājs. Bērns saka: "Es domāju, ka mēs gribējām taisīt citu masku." Vadītājs atbild: "Nē, es pagājušajā reizē nolēmu, ka mums jātaisa tieši šī maska." Analizējot no dinamikas viedokļa, šāds incidents nozīmē, ka *bērns spēj pats izvirzīt sev mērķi un sasniegt to, bet vadītājs šādi attīstībai liek priekšā šķēršļus*. Viņš piedāvā bērnam citu mērķi un piespiež viņu darboties šajā virzienā. K. Levins šādus mērķus nosauc par *piespiedu mērķiem*.
- ♦ Demokrātiskajā grupā uz bērna jautājumu: "Vai mēs taisīsim lielās maskas? Vai tās būs no ģipša?" vadītājs atbild: "Tu vēlies, lai es pastāstu par to, kā cilvēki parasti veido maskas?" Citiem vārdiem sakot, demokrātiskas grupas vadītājs tā vietā, lai aizšķērsotu kāda mērķa sasniegšanu, norāda bērniem uz to, ar kādām grūtībām viņi var saskarties. Demokrātiskās grupas priekšā ir atvērti milzum daudz ceļi; autoritārai grupai tikai viens – tas, ko norāda vadītājs.
- ♦ Autoritārā grupa izceļas ar augstu organizētību un precizitāti, izpildot izvirzītos mērķus. Tomēr bērni no šīs grupas izteica neapmierinātību ar savu stāvokli, bija savstarpēji naidīgi noskaņoti. Šajā grupā valdīja nevis vēlme sadarboties, bet gan naidīgums, individuālisms. Raksturojot darbību grupā, bērni pamatā izmantoja *Es* izteicienus.
- ♦ Demokrātiskā stila vadītāju bērni mīlēja un centās labi izpildīt viņiem uzticētos pienākumus. Grupā valdīja vēlme sadarboties; bērni, raksturojot darbību grupā, izmantoja *Mēs* izteicienus.

SKOLOTĀJS LĪDERIS

M. Balsons norāda, ka vēsturiski skola veidojusies, balstoties uz autoritāras sabiedrības tradīcijām, pēc kurām kāda indivīdu grupa vienmēr tikusi uzskatīta par pārāku salīdzinājumā ar citu grupu. Skolotāji pēc šīs tradīcijas pieņēma lēmumus par skolēnu uzvedību, par visiem skolēnu

uzvedības standartiem – kā jāgērbjas, kā jāizturas, kā jārunā, kādas manieres jāizkopj, kādai jābūt sociālai stājai un savstarpējām attiecībām.

Pie tradicionālajiem kontroles mehānismiem, ar kuru palīdzību skolēnus piespieda ievērot skolotāja lēmumus, piederēja apbalvošana un sodīšana. Apbalvojumu un sodu sistēma bija saistīta ar vienu domu: "Es tevi sodīšu/apbalvošu tāpēc, ka tu neizdarīji/izdarīji tā, kā es gribēju."

Pēc M. Balsona, autoritārās sistēmās sadarbība tiek izprasta ļoti specifiski – ja skolotāja no autoritārās sistēmas stāsta, ka viņai ir ļoti vienota klase, kas spēj sadarboties, tad patiesībā tas nozīmē, ka viņai ir tieši tāda klase, kādu viņa ir vēlējusies, t. i., sadarbība un kopdarbība klasē izpaužas tikai kā doto norādījumu izpilde. (*M. Balsons, 1996.*)

M. Balsons, runājot par skolotāju vadības stiliem, izdala *demokrātisko*, *autokrātisko* un *neiejaukšanās* vadības stilu.

13.2. tabula

Skolotāju vadības stili

<i>Demokrātiskais stils</i>	<i>Autokrātiskais stils</i>	<i>Neiejaukšanās stils</i>
Savstarpēja uzticēšanās un cieņa.	Kontrole, izmantojot apbalvojumus un sodus. Cenšanās iegūt cieņu ar varu.	Skolēni var darīt visu, ko tie vēlas.
Tiek piešķirtas izvēles tiesības kur vien iespējams.	Prasību izvērzišana. Vienvadība.	Anarhija.
Motivācija līdz ar pamudinājumiem. Sasniegumu uzsvēršana.	Kļūdu un trūkumu akcentēšana.	Tiek pieļauta jebkāda uzvedība.
Iekšēji ierobežota brīvība.	Ārēji ierobežota brīvība.	Neierobežota brīvība.
Līdzsvars starp rīcības brīvību un pienākumu strādāt.	Atkarības izjūtas vai pretestības veicināšana.	Haoss.
Patiesa motivācija. Mērķus skolotāji un skolēni izvirza kopīgi.	Liekuļota, neīsta motivācija un sodi.	Nenoteikta un neprognozējama motivācija.

Darbība vērsta uz sek- mju sasniegšanu un paš- paļāvības nostiprināša- nu.	Darbības galvenais mēr- ķis ir sasniegt visaugstā- kos rezultātus.	Daži pasākumi skolē- niem palīdz progresēt, bet citi – nepalīdz.
Sadarbība, dalītā atbil- dība.	Sacensība.	Individuālas tiesības, ne- rēķināšanās ar citiem.
Pašdisciplīna kā izglīto- šanās procesa sastāv- daļa.	Disciplīnas nodrošinā- šana skolotāja kontrolē.	Positīvu mērķu trūkums.
Skolēni piedalās mērķu izvirzīšanā.	Mērķus izvirza skolo- tājs.	Nekādi lēmumi netiek pieņemti.
Skolēni izvirza idejas un piedalās problēmu risināšanā.	Visus jautājumus izlemj skolotājs.	

(pēc M. Balsona, 1996.)

Skolotāja uzdevums nav tikai iemācīt bērnam savu mācību priekšmetu. Skolotājs māca gan to, kā regulēt savstarpējās attiecības, risināt konfliktus, kā kopīgi nonākt pie vienota lēmuma, gan daudz ko citu. Ja skolotājs darbojas, pamatā izmantojot neiejaukšanās stilu, tad visbiežāk apkārtējiem rodas iespaids, ka viņš vienaldzīgi izturas pret to, kas notiek viņam vis-
apkārt. Neiejaukšanās stils ir efektīvs situācijās, kad klase jau ir spējīga patstāvīgi darboties, ja tā atrodas grupas sadarbības attīstības fāzē.

Par skolotāju darbības stiliem runā daudzi psihologi, sevišķi autori, kas nodarbojas ar pētījumiem pedagogiskajā psiholoģijā. Sīkāku informā-
ciju par to var iegūt arī A. Reana un J. Kolominska grāmatā. (*Реан А. А., Коломинский Я. Л., 1999*)

Kopsavilkums

Par līderi tiek uzskatīts indivīds, kas organizē un vada grupas darbību, regulē savstarpējās attiecības grupā.

K. Levins izdalīja trīs līderības stilius: autoritāro, demokrātisko un liberālo.

14. STARPGRUPU ATTIECĪBU FENOMENU PĒTĪJUMI

1. Starpgrupu attiecību psiholoģiskie fenomeniem.
2. Starpgrupu attiecību pētījumi.
3. M. Šerifa eksperimenta rezultātu izmantošana skolās.

STARPGRUPU ATTIECĪBU PSIHOĻOĢISKIE FENOMENI

Kad saskarsme notiek ne tikai starp atsevišķiem indivīdiem, bet gan starp grupām, papildus sāk darboties daži psiholoģiskie mehānismi. Aplūkosim vairākus starpgrupu attiecību fenomenus.

Sociālā kategorizācija jeb **mazās grupas efekts**. Cilvēkiem vairāk patīk tie cilvēki, ar kuriem viņi ir saistīti. Viņi par šiem cilvēkiem domā pozitīvāk, darbojas viņu labā. Ja mācību stundas laikā skolotājs sadala klasi apakšgrupās un uzdod katrai no tām uzdevumu, drīz vien tajās radīsies "mēs" izjūta – mēs izdarījām labāk nekā viņi, mūsu risinājums bija interesantāks – radīsies *kopējā grupas identitāte*. Kopējā grupas iedentitāte rada piederības izjūtu šai grupai, kas veido pozitīvu attieksmi pret šīs grupas dalībniekiem. Sociālā kategorizācija starp grupas locekļiem un "pārējiem" (svešajiem) rada sacensību par statusu. (pēc *Рубин Д., Пруъм Д., Сунг Хе Кум, 2001*)

Sociālā salīdzināšana – salīdzināšana, kuras laikā vienas grupas dalībnieki salīdzina otras grupas dalībnieku īpašības vai stāvokli ar savām īpašībām vai stāvokli.

Grupās iekšējais favorītisms – tendence dot priekšroku savai grupai, neievērojot citas grupas intereses. Pētījumi parāda (*Tajfel A., Turner D.*), ka, lai gan apakšgrupas tiek izveidotas pēc maznozīmīgas pazīmes, ar to pietiek, lai indivīdi demonstrētu pozitīvāku attieksmi pret tiem, kuri ir viņu grupā, un negatīvāku – pret citu grupu locekļiem.

Starpgrupu diskriminācija – tendence atšķirīgi novērtēt "savu" un "svešu" grupu, vērtējot par labu "savai" grupai.

Etnocentrisms – etniskās grupas apziņas īpatnības, kas saistītas ar pārspilētu pozitīvu novērtējumu jebkuram savas etniskās grupas rakstu-

rojumam, savas grupas vērtības un normas uzskatot par pamatkritērijiem, novērtējot citas grupas.

Kā minēts 6. nodaļā, citas grupas **stereotipizēta** uztvere ir ļoti raksturīga parādība, ko varam aplūkot no vairākiem aspektiem:

- ♦ stereotips palīdz ātri un diezgan droši kategorizēt uztveramo grupu, t. i., attiecināt to uz kādu plašāku parādību klasi. Šādā nozīmē stereotips ir nepieciešams un noderīgs, jo ļauj izmantot ātri iegūstamas un shematiskas zināšanas;
- ♦ stereotips darbojas kā negatīvs raksturojošs lielums (piemēram, "viņi visi..."), tādā veidā tas ir pamats starpgrupu naidīguma izjūtas veidošanai, jo veicina novērtējošo spriedumu polarizāciju. Sevišķi tas izpaužas starpetniskos spriedumos.

Tā kā tiešai starpgrupu mijiedarbībai ir liela loma stereotipu izveidošanā, tad kļūst skaidrs, ka, lai veicinātu stereotipu noderīgās izmantošanas iespējas, jāņem vērā jau 20. gs. 50. gados D. Kempela noformulētā "kontakta hipotēze": *jo vairāk labvēlīgu apstākļu starpgrupu kontaktiem, jo vairāk un dziļāk grupas savstarpēji sadarbosies un apmainīsies ar indivīdiem, jo stereotipi par pretējo grupu vairāk atbildīs realitātei.* (pēc Андреева, 1999)

STARPGRUPU ATTIECĪBU PĒTĪJUMI

Starpgrupu attiecības objektīvi eksistē, un sociālajai psiholoģijai ir svarīgi, kā šis fakts atspoguļojas katra grupas dalībnieka apziņā, kā veidojas dažādo grupu dalībnieku savstarpējā uztvere.

Savstarpējā starpgrupu uztvere veidojas ne tikai tiešā grupu mijiedarbībā, bet priekšstati un attieksme pret citu grupu var veidoties arī tad, ja starp grupām mijiedarbība nemaz nenotiek.

Atšķirībā no agrākiem sociālo psihologu veiktiem pētījumiem, kad centrālais izpētes objekts bija personība un tās attiecības ar citu grupu pārstāvjiem, M. Šerifs piedāvāja atšķirīgu pieeju – starpgrupu naidīguma vai sadarbības iemeslus meklēt nevis atsevišķas personības motīvos, bet grupu mijiedarbības procesos.

M. Šerifa eksperiments

M. Šerifa un kolēģu veiktais eksperiments (*Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961.*, pēc Квинн В. Н., 2000) tika veikts, lai izpētītu grupu kooperatīvos un sacensību mērķus. Divdesmit divi 12 gadīgi zēni, kas iepriekš

nebija pazīstami, tika sadalīti divās grupās un nosūtīti uz divām skautu nometnēm, kas atradās ne pārāk tālu viena no otras. Eksperimenta sākumā zēni nenojauta par otras nometnes eksistenci. Šīs nometnes vadīja psihologi–eksperimentatori, audzinātāji bija speciāli apmācīti, lai bez sava tiešā darba varētu veikt arī novērojumus un ievāktu informāciju par eksperimenta gaitu. Eksperiments tika veikts trīs posmos:

1. **Grupas iekšējā, kooperatīvā mērķa izveide.** Šajā posmā eksperimentatori piedāvāja zēniem veikt tādas darbības, kas veicina sadarbību grupas iekšienē. Katra grupa strādāja savā nometnē – gatavoja ēdienu, veidoja peldētavu, virvju tiltu utt. Katra grupa izdomāja sev nosaukumu – vieni nodēvēja sevi par "Ērgļiem", otri – par "Pērkondārdiem". Abu grupu iekšienē izveidojās draudzīgas un biedriskas attiecības. Vienā no nometnēm uz dzīvojamās telpas sienām parādījās uzraksts "Mūsu mājas". Tika izveidota zēnu identifikācija ar savu grupu.
2. **Izveidot sacensību mērķi katrā no grupām.** Pirmās nedēļas beigās "Pērkondārdi" atklāja "Ērgļus" "savā" beisbola laukumā. Tād nometnes personāls ierosināja starp abām grupām noorganizēt sacensību turnīru dažādos sporta veidos. Abu nometņu zēni uz šo ierosinājumu reaģēja ar entuziasmu. Šīs bija sacensības, kurās bija iespējams vai nu uzvarēt, vai zaudēt, jo visas medaļas un balvas tika dotas tikai komandai, kas uzvarēs turnīrā kopumā. Kā jau tika gaidīts, starp abām grupām izveidojās izteikti naidīgas attiecības, kas bieži izpaudās dažādu sadursmju veidā – apsaukšanās sacensību laikā, nometnes karogu dedzināšana, uzbrukumi otras nometnes dzīvojamajām telpām. Kad audzinātāji lūdza raksturot otras nometnes bērņus, tika izmantoti tādi izteicieni kā "bailuļi", "lecīgie", "nekaunīgie", bet sevis raksturošanai tika izmantoti tādi vārdi kā "drosmīgie", "stiprie", "draudzīgie".

Stratēģija "uzvarēt/zaudēt" radīja stipru grupas iekšējo saliedētību un lepnumu par piederību savai grupai, kā arī intensīvu konfliktu ar otru grupu, izveidojot negatīvu "ienaidnieka tēlu". M. Šerifs atzīmēja, ka, ja kāds šai laikā apmeklētu nometni, viņš tur sastaptu "niknu, samaitātu un cīnīties gatavu zēnu baru". Taču ikdienā abu grupu zēni piederēja pie "sabiedrības krējuma" un starp grupām nebija nekādu kulturālu, fizisku vai ekonomisku atšķirību. Patiesībā šo zēnu slikto uzvedību bija izraisījusi situācija. (*Sherif M., pēc Maūpeca D., 1998*)

3. **Starpgrupu kooperatīvā mērķa izveide.** Eksperimenta noslē-

gumā eksperimentatori mēģināja mazināt naidīgumu, noorganizējot abu nometņu kopīgu pikniku. Tomēr šī savstarpējā tikšanās nemažināja naidīgumu. Tad abām grupām tika atrasts kopīgs pretinieks no trešās nometnes. Kopīga ienaidnieka eksistence nedaudz tuvināja grupas, taču naidīgumu pilnībā likvidēt neizdevās. Eksperimentatori neatkāpās no izvirzītā mērķa un vienu pēc otras radīja tādas situācijas, kuru laikā abām grupām bija jāsadarbojas, lai sasniegtu kopīgu mērķi. Tika pat noorganizēta neliela avārija, kuras novēršanai bija nepieciešams abu nometņu zēnu fiziskais spēks. Tā pamazām, strādājot pie kopīgu mērķu sasniegšanas, zēni satuvinājās, naidīgums acīmredzami atslāba. Kad eksperimentatori lūdza zēnus nosaukt savu draugu vārdus, daudzi nosauca zēnus no bijušās "svešās" nometnes.

M. Šerifa eksperiments pierādīja, ka *sadarbība, kas bija nepieciešama kopīgo mērķu sasniegšanai*, ļāva naidīgo nometņu pārstāvjiem ieraudzīt vienam otru pozitīvā gaismā. Ja sasniegumi ir iespējami tikai kopīgiem spēkiem, grūti saglabāt naidīguma izjūtu pret tiem, kas ir palīdzējuši sarežģītā situācijā. Līdzīgi rezultāti tika iegūti arī eksperimentos koledžās (Worchel, 1979., pēc Чалдини Р., 1999) un dažādās organizācijās. (Blake & Mouton, 1979., pēc Чалдини Р., 1999)

A. Tedžfela eksperiments

M. Šerifa eksperiments bija jauns solis starpgrupu attiecību izpratnē, bet šajā pieejā it kā pazuda tīri psiholoģiski raksturojumi – kognitīvie un emocionālie procesi, kas regulē starpgrupu mijiedarbības dažādos aspektus.

Kognitīvi orientētās psiholoģijas pārstāvis A. Tedžfels (Tajfel A., pēc Андреева Г. М., 1999), pētot **starpgrupu diskrimināciju** (*grupas iekšienē esošo favorītismu pret savu grupu un naidīgumu pret svešu grupu*), polemizēja ar M. Šerifu par šo procesu cēloņiem.

A. Tedžfels parādīja studentiem divas gleznas (V. Kandinska un P. Klē) un lūdza saskaitīt punktu skaitu šajos attēlos. Tad dalībnieki patvaļīgi sadalījās divās grupās – vienā tie, kas saskaitīja vairāk punktus vienam autoram, otrā – tie, kas vairāk punktus saskaitīja otra mākslinieka darbā. Grupas tika nosauktas "Kandinska piekritēji" un "Klē piekritēji", lai gan grupu nosaukumi neatbilda izpildītā uzdevuma rezultātiem. Taču grupās izveidojās "savējo" un "svešo" izjūta, piederības izjūta savai grupai. M. Tedžfels secināja, ka starpgrupu diskriminācijas cēlonis meklējams nevis grupu mijiedarbības raksturā, bet gan piederības izjūtā savai grupai, kura rada naidīguma izpausmes pret citu grupu.

Tika izdarīts arī plašāks secinājums par to, ka starpgrupu attiecību sfēra pārsvarā ir kognitīvā sfēra, kas iekļauj sevī četrus pamatprocesus: *sociālo kategorizāciju, sociālo identifikāciju, sociālo salīdzināšanu, sociālo diskrimināciju*. Pētot starpgrupu attiecības, šo procesu analīzei tad arī jāpievērš vislielākā uzmanība.

M. ŠERIFA EKSPERIMENTA REZULTĀTU IZMANTOŠANA SKOLĀS

Psihologi, kas nodarbojas ar izglītības problēmām, mēģināja M. Šerifa un kolēģu eksperimentā gūtās atziņas izmantot klasēs, kurās mācās bērni no dažādām etniskām grupām. Tika izveidotas dažādas programmas, kuru mērķis bija, radot sadarbības nepieciešamību, veidot draudzīgas attiecības starp dažādu etnisku grupējumu skolēniem. Sevišķi interesanta un Latvijas apstākļiem noderīga šķiet metode, kuras latviskotais nosaukums varētu būt "Mazo sastāvdaļu metode" vai "Puzle". Metodi pirmie lietoja Elisons Aronsons un viņa kolēģi Teksasā un Kalifornijā. (*Aronson, Stephan, Sikes, Blaney & Snapp, 1978., pēc Чалдини Р., 1999*)

Ar šīs metodes palīdzību pedagogi mudināja skolēnus kopīgam darbam, apgūstot mācību materiālu, kas tiks pārbaudīts eksāmenā. Tika izveidotas skolēnu komandas, katrai no tām tika dota tikai daļa no informācijas, kas nepieciešama konkrēta uzdevuma izpildīšanai. Tādēļ skolēniem bija nepieciešams pēc kārtas mācīt vienam otru. Strādājot pie uzdevumiem, kas var tikt atrisināti tikai kopīgiem spēkiem, skolēni, līdzīgi kā zēni no noietnēm, kas piedalījās M. Šerifa eksperimentā, pārvērtās no sāncensiem par sadarbības partneriem.

Lietojot šo metodi klasēs, kuras nesen bija izveidotas, tika iegūti iespaidīgi rezultāti. Pētījumi parādīja, ka, salīdzinot ar klasēm, kurās tika izmantotas tradicionālas apmācības metodes, klasēs, kurās strādāja ar "Puzles" metodi, attiecības starp dažādu etnisko grupu pārstāvjiem bija daudz draudzīgākas. Bez tā, ka būtiski mazinājās naidīguma izpausmes, tika novēroti arī citi pozitīvi momenti. Skolēni, kas piederēja pie etniskā mazākuma, sāka vairāk sevi cienīt un skolu, un labāk mācīties. Arī pārējie bija ieguvēji – viņu pašvērtējums redzami pieauga, pieauga viņu interese par mācībām, bet sekmes palika iepriekšējā līmenī. (*Aronson, Brdgerman & Geffner, 1978., pēc Чалдини Р., 1999.*)

Pēc pozitīvo "Puzles" apmācības metodes rezultātu publikācijas daudzi

speciālisti ar lielu entuziasmu ķērās pie šīs metodes izmantošanas. Tomēr jāņem vērā daudzi apstākļi, kas iepriekš jānoskaidro un jāparedz, lai varētu cerēt, ka sadarbības metode dos pozitīvu rezultātu. Nepieciešama speciāla skolotāju sagatavotība, viņiem ne tikai jāprot lietot šo metodi, bet arī patiesi jāgrib to darīt, t. i., jābūt motivētiem to darīt.

Sadarbības apmācības metodes ne tikai radikāli atšķiras no tradicionālajām metodēm, ar kurām strādā vairums skolotāju, bet arī – skolotājs var saprast šo metodi kā draudu savai autoritātei, jo, strādājot ar to, skolotājam nākas lielu daļu iniciatīvas nodot skolēniem.

Skolā arī konkurence ir nepieciešama. Tā var būt nozīmīgs stimuls skolēna darbībai, ietekmēt skolēna pašvērtējumu. Līdz ar to skolotāja uzdevums ir nevis konkurences iznīcināšana, bet gan tās ierobežošana, apmācības procesā ieviešot kopīgās darbības metodes, kas apvienotu dažādu etnisku grupu bērnus kopīgu mērķu sasniegšanai.

Kopsavilkums

Starpgrupu konflikts kļūst vairāk iespējams, ja cilvēki sāk izjust sevi kā grupu, pretstatot sevi kādai citai grupai. Grupas atbalsts sniedz cilvēkiem lielāku pārliecību par savu prasību adekvātumu, kas savukārt pastiprina konflikta rašanās varbūtību.

Sociālajā psiholoģijā tiek skatīti vairāki starpgrupu attiecību fenomeni: sociālā kategorizācija jeb mazās grupas efekts; sociālā salīdzināšana; grupas favoritisms; sociālā diskriminācija; etnocentrisms u. c.

Mijiedarbība starp grupām var notikt gan tiešā, gan netiešā veidā. M. Šerifs piedāvāja starpgrupu naidīguma vai sadarbības iemeslus meklēt nevis atsevišķas personības motīvos, bet grupu mijiedarbības procesos. M. Šerifa eksperiments pierādīja, ka sadarbība, kas nepieciešama kopīgo mērķu sasniegšanai, ļauj naidīgo noietņu pārstāvjiem ieraudzīt vienam otru pozitīvā gaismā.

A. Tedžfels secinājis, ka starpgrupu diskriminācijas cēlonis meklējams nevis grupu mijiedarbības raksturā, bet gan piederības izjūtā savai grupai. Starpgrupu attiecību sfēra pārsvarā ir kognitīvā sfēra, kas iekļauj sevī četrus pamatprocesus: sociālo kategorizāciju, sociālo identifikāciju, sociālo salīdzināšanu, sociālo diskrimināciju. Pētot starpgrupu attiecības, šo procesu analīzei tiek pievērsta vislielākā uzmanība.



Paškontroles uzdevumi un jautājumi

1. Kādus pētījumus par starpgrupu attiecībām jūs zināt?
2. Kādus starpgrupu attiecību psiholoģiskos fenomenus jūs varat nosaukt, kāda ir to būtība?
3. Pārbaudiet savas zināšanas! Atzīmējiet, kuri no dotajiem apgalvojumiem ir pareizi un kuri neprecīzi formulēti vai nepareizi!
 - 3.1. Konfliktsituācijās, kas skar ne tikai atsevišķus individuus, bet veselas grupas, darbojas tie paši psiholoģiskie fenomeni, kas starppersonu konfliktu gadījumā.
 - 3.2. Sociālā salīdzināšana rodas, vienas grupas dalībniekiem salīdzinot otras grupas dalībnieku īpašības vai stāvokli ar savām īpašībām vai stāvokli.
 - 3.3. Tendenci nedot priekšroku savai grupai, bet ievērot citu grupu intereses sauc par grupas favorītismu.
 - 3.4. Etnocentrisms ir tendence atšķirīgi novērtēt savu un svešu grupu, vērtējot par labu savai grupai.
 - 3.5. Sociālā diskriminācija – etniskās grupas apziņas īpatnības, kas saistītas ar pozitīvu novērtējumu jebkuram savas etniskās grupas raksturojumam.
 - 3.6. Savstarpējā starpgrupu uztvere bāzējās uz savstarpējā sadarbībā iegūtām ziņām par otru grupu.
 - 3.7. M. Šerifs starpgrupu naidīguma cēloņus saistīja ar grupu mijiedarbības procesiem.
 - 3.8. Sadarbība, kas bija nepieciešama kopīgo mērķu sasniegšanai M. Šerifa eksperimenta laikā, ļāva atrisināt pastāvošās problēmas starp grupām.
 - 3.9. "Puzles" apmācības metode veidota balstoties uz A. Tedžfela eksperimentu rezultātiem.
- 3.10. Skolotāja uzdevums ir nevis konkurences novēršana, bet gan tās ierobežošana, apmācības procesā ieviešot kopīgas darbības metodes.

15. SKOLA KĀ ORGANIZĀCIJA

1. Organizāciju psiholoģija.
2. Organizācijas kultūras jēdziens sociālajā psiholoģijā.
3. Valdošais pasaules uzskats.
4. Organizācijas vērtības.
5. Noteicošie uzvedības stili.
6. Normas.
7. Psiholoģiskais klimats.

ORGANIZĀCIJU PSIHOĻĢIJA

Organizāciju psiholoģija kā atsevišķa zinātnes nozare radusies samērā nesen – 20. gs. 30. gados. **Organizāciju psiholoģija** ir lietišķās psiholoģijas nozare, kas pēta cilvēku izturēšanos organizācijās, personāla atlases un izvietojanas, organizāciju pilnveidošanas psiholoģiskos jautājumus. Atšķirībā no vadības un darba jeb industriālās psiholoģijas, organizāciju psiholoģija balstās uz sistemātisku pieeju organizācijām, lielāku vērību pievērš tieši cilvēku attiecībām organizācijās un ir adresēta ne tikai vadītājiem, bet arī darbiniekiem. (pēc *V. Reņģe, 1999.*)

Organizācija – personu, sociālu grupu vai valstu apvienība, kurai ir kopīga darbības programma, kopīgs mērķis un uzdevums. (pēc *Svešvārdu vārdnīca, 1999.*)

Šajā nodaļā, lietojot organizāciju psiholoģijas pamatjēdzienus, parudzīsīsimies uz skolu kā organizāciju.

ORGANIZĀCIJAS KULTŪRAS JĒDZIENS SOCIĀLAJĀ PSIHOĻĢIJĀ

Bieži kādas norises konkrētu cilvēku dzīvē var izprast, tikai ņemot vērā kultūru un vidi, kur tās notiek. Plašākā nozīmē **kultūra** ir sociālās pieredzes atspoguļojuma mehānisms, kas palīdz cilvēkiem dzīvot un attīstīties noteiktā ģeogrāfiskā vai sociālā vidē, saglabājot savas grupas vienotību un

veselumu. Kultūra veidojas ļoti ilgi – gadu garumā, tāpēc tā ir diezgan inerta un konservatīva. Daudzi jaunievedumi neiedzīvojas tikai tāpēc, ka ir pretrunā ar noteiktajā vidē valdošajām kultūras normām un vērtībām. Protams, ka vajadzība pēc iegūtās un izveidotās sociālās pieredzes atspoguļošanas aktuāla arī organizācijām.

Organizāciju kultūra – filozofiski un ideoloģiski priekšstati, vērtības, pārliecības, nostādnes, gaidas, normas, kas apvieno organizāciju vienotā veselumā un tiek atzīti no tās dalībnieku puses. (*Kilman R., Saxton M. J., Serpa R., pēc Занковский А. Н., 2001*)

Iespējams vairākas nedēļas pavadīt organizācijā un tā arī neizprast organizācijas kultūras pamatpostulātus, kas nosaka darbinieku uzvedību. Katrs darbinieks, kas ienāk organizācijā, iziet noteiktu socializācijas procesu, kura laikā mēnesi pēc mēneša apgūst visas tās smalkās nianšes, kas kopumā arī veido organizācijas kultūru.

Analizējot organizāciju kultūras struktūru, E. Šeins izdala trīs organizāciju kultūras struktūras līmeņus: virspusējo, iekšējo un dziļāko līmeni. (*Schein E. H. pēc Занковский А. Н., 2001*)

Iepazīšanās ar organizāciju sākas ar virspusējo līmeni, kas iekļauj tādus ārējus organizācijas raksturojumus kā produkcija vai pakalpojumi, ko ražo vai sniedz organizācija; tehnoloģija, ko izmanto organizācija; ražošanas un iestāžu arhitektoniskais veidols; darbinieku uzvedība; formālā valoda, kas tiek lietota saskarsmē; organizācijas leģendas, lozungi utt. Šajā līmenī viegli konstatēt minētos organizācijas raksturojumus, bet ne vienmēr tos var atšifrēt un interpretēt organizācijas kultūras terminos.

Ja mēģina iepazīt organizāciju kultūru dziļāk, tiek pētīts tās otrais, iekšējais līmenis. Šajā līmenī tiek pētītas normas un pārliecības, ko atzīst organizācijas darbinieki, tiek pētīts, cik lielā mērā šīs vērtības atspoguļojas simbolos un valodā. Trešais, dziļākais organizācijas kultūras izpētes līmenis paredz organizācijas darbinieku pamatnostādņu izpēti. Tā kā šīs pamatnostādnes lielā mērā nosaka cilvēku rīcību, tad šajā līmenī veiktā organizācijas kultūras analīze ir ārkārtīgi efektīva, bet ļoti sarežģīti realizējama.

Psihologi, kas nodarbojas ar organizāciju izpēti, piedāvā arī citus variantus, kā iespējams raksturot organizācijas kultūru. P. Harriss un R. Morans uzskata, ka organizācijas kultūra sastāv no sekojošiem komponentiem: *sevis un savas vietas apzināšanās organizācijā; komunikācijas sistēma; darbinieku ārējais veidols; laika izpratne organizācijā; cilvēku savstarpējās*

attiecības; vērtības un normas, kas nosaka darbinieku rīcību; darbinieku pasaules uzskats; darbinieka attīstība un pašrealizācija; darba ētika un motivācija. (Harris P. P. & Moran R. T., pēc Занковский А. Н., 2001)

Vairāki pētnieki uzskata, ka organizācijas kultūras *struktūru* veido šādi komponenti: *pasaules uzskats, organizācijas vērtības, uzvedības stili, normas, psiholoģiskais klimats.*

Līdzīgi kā jebkurā citā organizācijā, arī skolā notiekošo varam analizēt gan pa horizontāli, gan vertikāli, t. i., apskatīt attiecības skolēns–skolēns un skolotājs–skolotājs, un arī – skolotājs–skolēns, skolotājs–vadība, skolotājs–vecāki, skolēns–vadība u. c. Organizācijas kultūras struktūras komponenti izpaužas visos šajos attiecību līmeņos, tādēļ arī izpētē tie visi ir jāņem vērā.

VALDOŠAIS PASAULES UZSKATS

Pasaules uzskats ir indivīda priekšstati par apkārtējo pasauli, cilvēka un sabiedrības dabu. Pasaules uzskats vistiešākajā veidā ir saistīts ar indivīda socializācijas procesu, tā etnisko kultūru un reliģisko pārliecību. Katra atsevišķa indivīda pasaules uzskats nosaka un virza organizācijas darbinieku uzvedību, to attieksmes pret citiem darbiniekiem, klientiem, konkurentiem u. c.

Atšķirīgi darbinieku pasaules uzskati var radīt nopietnus šķēršļus sadarbībai organizācijas iekšienē visos līmeņos. Latvijā pēdējā laikā bieži tiek pievērsta uzmanība dažādu tautību bērnu apmācībai vienā klasē. Jau dažādās ģimenēs augušie bērni ir pieraduši atšķirīgi risināt problēmsituācijas, atšķirīgs ir viņu temperaments, darba ātrums u. c., bet dažādās kultūrvīdēs augušiem bērniem atšķirības mēdz būt vēl izteiktākas. Iespējams, ka skolotājs darbosies līdzīgi kā 14. tēmā aprakstītās "Puzles" metodes autori E. Aronsons un viņa kolēģi, ievirzot klases darbu tā, lai šīs atšķirības bagātinātu katra atsevišķā bērna pieredzi. Tad var uzskatīt, ka skolotājs labi atrisinājis minēto problēmu.

Problēmas var rasties arī tad, ja tikai viena skolēna pasaules uzskats krasi atšķiras no pārējo klases biedru pasaules uzskata. Arī šajā gadījumā ļoti nozīmīga ir skolotāja loma integrācijas procesa vadīšanā. Pie tam šis process vienmēr ir divpusējs – jāintegrē ir ne tikai bērns ar atšķirīgo pasaules uzskatu, bet arī viņa klases biedri, kuriem jāiemācās saprast, ka "atšķirīgs" nav tas pats, kas "nepareizs".

Skolotājam jāstrādā ne tikai ar bērnu, bet arī ar vecākiem. Attiecības ar vecākiem, kas pauž atšķirīgu pasaules uzskatu, ir diezgan sarežģītas. Šeit ļoti svarīga ir skolotāja spēja empātiski izprast, bet spēt saglabāt savu nostāju.

Problēmas visos līmeņos var rasties arī tad, ja kāds no skolotājiem pauž izteikti atšķirīgu pasaules uzskatu no skolā un konkrētajā vidē valdošā pasaules redzējuma. Šajā situācijā būtu vēlams, lai starpnieka lomu ņemtos skolas administrācija.

ORGANIZĀCIJAS VĒRTĪBAS

Katrā organizācijā valda savas vairāk vai mazāk apzinātas vērtības. **Vērtības ir objekti, kas nodrošina pastāvīgu pārliecību par rīcības vai mērķa prioritāti, salīdzinot ar citu mērķi vai rīcības veidu.** (pēc *V. Reņģe, 1999.*)

Katras sabiedrības kultūrā ir sava valdošā vērtību sistēma. I. Austerā 1996. gadā veiktais provizoriskais pētījums parādīja, ka mūsdienu Latvijā dominējošās vērtības ir veselība, godīgums, laba ģimenes dzīve, pastāvīgi ienākumi, labs darbs, dzīvesprieks un latviešu valoda. (pēc *V. Reņģe, 1999.*)

Sabiedrības vērtību sistēma neapšaubāmi ietekmē organizācijā pastāvošās vērtības, taču tas nenozīmē, ka tās vienmēr ir identiskas sabiedrībā dominējošām vērtībām. (pēc *V. Reņģe, 1999.*) Skola ir nozīmīga institūcija, kas socializācijas procesa gaitā ietekmē skolēnu vērtību sistēmas veidošanos.

Latvijā kopumā izglītība ir pasludināta par prioritāti. Kas ir prioritāte katrā skolā – skolēns, skolotājs, mācību procesa kvalitāte, attiecības starp skolēnu un skolotāju; kam tiek pievērsta lielāka uzmanība – cīņai pret nesekmību un kārtības problēmām vai mācību procesa kvalitātes uzlabošanai; veiksmīgo skolēnu papildus izglītošanai, sekmīgo skolēnu, sportistu, pašdarbnieku atbalstīšanai – tas ir katras skolas pašas ziņā.

M. Balsons uzsver, ka attiecību pamatā vienmēr ir sociālās vērtības. Vērtību kopums nosaka skolotāja izturēšanos pret skolēnu. Vērtības atspoguļo arī veidu, kā skolas administrācija risina konfliktus ar sašutušajiem vecākiem, kā viens kolēģis reaģē uz otra kolēģa kritiku. Ir ļoti svarīgi, lai skolotājs orientētos mūsdienu sociālajās vērtībās un apzinātos to nozīmi klases un visas skolas dzīvē. (*M. Balsons, 1996.*)

Ļoti nozīmīga ir skolas kā organizācijas un katra tās darbinieka – administrācijas un skolotāju – psiholoģiskā elastība, kas veicina ātrāku un rado-

šāku pieeju dažādu problēmu risināšanai, nodrošina skolas kā organizācijas gatavību izmaiņām. R. Tannenbaums un S. Deviss (*Tannenbaum R. & Davis S. A.*) uzskaita vērtības, kas veicina organizācijas gatavību izmaiņām:

- ♦ pozitīva attieksme pret cilvēkiem, vēlme saskatīt viņu pozitīvās īpašības;
- ♦ attieksme pret darbiniekiem kā pret unikālām, nedalāmām personībām;
- ♦ skats uz cilvēku kā personību, kas atrodas nepārtrauktā attīstībā;
- ♦ individuālo atšķirību atzīšana un vēlme tās izmantot;
- ♦ iespējamo jūtu adekvāta izpausme un efektīva vadīšana;
- ♦ koncentrēšanās uz reālo rīcību (šeit un tagad);
- ♦ ticība cilvēkiem;
- ♦ gatavība aizstāvēt savu viedokli;
- ♦ gatavība riskēt;
- ♦ izpratne par sevi kā būtiski nozīmīgu notiekošā procesa dalībnieku;
- ♦ akcents uz sadarbību, nevis konkurenci. (*Tannenbaum R. & Davis S. A., pēc Занковский А. H., 2001*)

Ja skolā kā horizontālajās, tā vertikālajās attiecībās noteicoša būs šāda vērtību orientācija, tad skola savā darbībā noteikti ir veiksmīga un efektīva.

NOTEICOŠIE UZVEDĪBAS STILI

Runājot par uzvedības stiliem, kas raksturo konkrētās organizācijas darbiniekus, tiek apskatīti arī specifiski rituāli un ceremonijas, valoda, kas tiek lietota saskarsmē, kā arī simboli, kuri ir īpaši nozīmīgi konkrētās organizācijas darbiniekiem.

Daudzās skolās no paaudzes uz paaudzi tiek nodoti stāsti par to, kā viņu skolas audzēkņi risinājuši kādu problēmu, uzvarējuši kādās sacensībās, izjokojuši kādu skolotāju. Paanalizējot šos nostāstus, var daudz uzzināt par skolā valdošajām vērtībām, par attiecībām starp skolēniem un skolotājiem. Liela nozīme skolas ikdienā ir arī dažādām ceremonijām, kas raksturīgas tieši šai skolai. Kad jaunie studenti viens otram stāsta par savu skolu, katram ir stāstāms kaut kas interesants un citās skolās nebijis – tie ir skolas pasākumi, klašu pasākumi, tās ir ilgstošas konkrēto skolu raksturojošas tradīcijas.

Ieklausoties valodā, kādā savstarpēji sarunājas skolēni, skolēni–skolotāji, skolotāji–skolotāji utt., var spriest gan par vadības stilu skolā, gan par attiecībām, kādas pastāv starp šiem cilvēkiem un vidē, kurā tie darbojas.

Arī dažādiem simboliem, kas raksturo skolu, to esamībai vai neesamībai, to saturam ir liela nozīme skolas dzīvē. Daudzas skolas veido skolēnu dienasgrāmatas ar skolas attēlu, žetonu vakarā skolēni saņem skolas žetonus, iespējams, ka skolai ir pildspalvas ar savu simboliku, kur nu vēl – skolas karogs, – tas viss rada piederības izjūtu skolai, nostiprina skolēnu un skolotāju pārliecību, ka katrs no viņiem ir būtiski nozīmīgs notiekošajā procesā.

NORMAS

Normas ir savdabīgi spēles noteikumi, pēc kuriem norit konkrētās organizācijas dzīve. **Normas ir formālo un neformālo prasību kopums, ko konkrētā organizācija izvirza saviem darbiniekiem.** Ja **vērtības** ir uzskatu kopums par to, kas ir labi un kas – slikti, tad normas ietver sevī noteikumus, kā rīkoties konkrētā situācijā.

Katrā skolā ir savi iekšējās kārtības noteikumi vai kārtības rullis, kurā ir norādītas skolēnu un skolotāju tiesības un pienākumi. Kā zināms no 11. tēmas, katrā grupā (tātad arī klasē) valda arī neformālās normas, kuras nekur nav rakstītas, bet visi, kas vēlas būt konkrētās grupas dalībnieki, tās ievēro.

PSIHOLOĢISKAIS KLIMATS

13. tēmā aplūkojām K. Levina, R. Lippita un R. Whitea veikto eksperimentu vadības stila un psiholoģiskā klimata saistības noteikšanai, kas uzskatāmi parādīja demokrātiskā mācīšanas stila priekšrocības. K. Levins norāda: "Sociālais klimats, kurā dzīvo bērns, viņa attīstībai ir tik pat svarīgs kā gaiss, ko viņš ieelpo. Grupa, kurai bērns pieder, ir augsne, kurā viņš pieaugs. Bērna attieksme pret grupu un viņa statuss tajā – svarīgākie faktori, kas nodrošina bērna bāzes vajadzību pēc drošības." (Levin K., 2000)

Organizācijas klimats – termins, kas tiek izmantots, lai aprakstītu organizācijas dalībnieku kopīgo viedokli par to, kā organizācija izturas pret saviem darbiniekiem un savu apkārtni. Kā faktorus, kas ietekmē sociālpsiholoģiskā klimata rādītājus, psihologi min vadības stilu, organizācijas fizisko vidi, attiecības kolektīvā, apmierinātību ar darbu utt.

Skolā vai klasē, kurā pastāv nelabvēlīgs psiholoģiskais klimats, raksturīgas biežas stresogēnas situācijas, kas var radīt skolēnu un skolotāju psiho-

somatiskas saslimšanas, tādēļ būtu ieteicams, novērojot skolēnus, pievērst uzmanību dažādiem aspektiem, kas var liecināt par nelabvēlīgu sociālpsiholoģisku klimatu.

Veicot skolu sociālpsiholoģiskā klimata izpēti, Latvijā tiek izmantota M. Raščevskas, E. Neimaņa un M. Līvenas izstrādātā anketa, kas ļauj analizēt situāciju pēc astoņām skalām, kuras tad arī varētu kalpot kā indikatori sociālpsiholoģiskā klimata novērtēšanai klasē un skolā.

- ♦ *Depresīvo iezīmju* izpēte ir svarīga tādēļ, ka depresija ir viens no mācīšanās un komunikācijas grūtību iemesliem. Aptaujā ietvertie jautājumi ir ne tik daudz vērsti uz dziļu depresijas stāvokļu izziņāšanu, cik uz nomākta garastāvokļa pamanīšanu, lai pēc iespējas agrāk varētu palīdzēt skolēniem. Nomākts garastāvoklis, neveiksmes izjūta, pasivitāte, pazeminātas darba spējas, nepietiekama interese par apkārtējām aktivitātēm, – tie visi ir vērā ņemami priekšnosacījumi depresijas iespējamībai.
- ♦ *Spriedze un ar to saistītais nogurums (neirastēnija)* tiek uzrādīti dažādās sūdzībās par somatiskiem un psihosomatiskiem traucējumiem, par nespēku, par pazeminātām darbaspējām, par paškontroles (pašorganizētības) trūkumu, par vieglu aizkaitināmību (uzbudināmība), kā arī par bezmiega problēmām.
- ♦ *Pozitīva attieksme pret sevi, pašnovērtējums (pašcieņa)* tikpat nozīmīgi ietekmē panākumus mācībās un darbības produktivitāti, kas saistās ar brīvu pašizpaušmi, savu nodomu īstenošanu, savas individualitātes parādīšanu, kā arī ar pozitīvām savstarpējām attieksmēm.
- ♦ *Klases atmosfēra* ir būtisks skolas sociālpsiholoģiskā klimata indikators. Savstarpējās attiecības: abpusēji labvēlīga attieksme un izturēšanās, atbalsts, interese un rūpes vienam par otru, draudzība ir svarīgi priekšnosacījumi, lai gribētos mācīties un iet uz skolu, lai uzdrošinātos pašizpausties.
- ♦ *Skolēnu un skolotāju savstarpējās attiecības*: cik atsaucīgi, atbalstoši, ieinteresēti un skolēnus attīstīt savas spējas rosinoši ir skolotāji; cik lielā mērā skolēni ņem vērā skolotāju lūgumus/vēlmes un prasības; vai skolēni sadarbojas ar skolotājiem problēmu risināšanas situācijās; vai skolēni uzticas saviem skolotājiem.
- ♦ *Skolotāju zināšanas un profesionālās iemaņas* ir būtisks faktors, lai skolēnam veidotos izpratne par saņemto informāciju, kuras apjoms ar katru dienu pieaug. Anketas jautājumi tika virzīti, lai noskaidrotu, vai mācību process dod apmierinājumu un vai skolēna kognitīvie procesi tiek stimulēti.

♦ *Skolas atmosfēra* vai attieksme pret skolu kā vietu, kur iegūt zināšanas.

Tika noskaidrots, kā skolēni novērtē izglītību, kā jūtas un ko domā par skolu. (*M. Raščevska, 1999.*)

Būtiski ne tikai noskaidrot skolēnu doto skolas sociālpsiholoģiskā klimata novērtējumu, bet izprast arī skolotāju kolektīvā valdošo atmosfēru.

Svarīgi, lai paši skolotāji un skolas vadība pievērstu uzmanību tam, kā skolā jūtas skolotājs: nomākts garastāvoklis, neveiksmes izjūta, pasivitāte, pazeminātas darba spējas, nepietiekama interese par apkārtējām aktivitātēm, – tie ir vērā ņemami priekšnosacījumi depresijas iespējamībai ne tikai skolēnam, bet arī skolotājam. Izjutot depresīvo iezīmju simptomus, laicīgi nepieciešams tos apzināties un meklēt palīdzību – pie ģimenes ārsta, pie psihologa vai psihoterapeita. Dažkārt cilvēki, sajūtot minētos simptomus, baidās vērsties pēc palīdzības. Ja *spriedze un ar to saistītais nogurums* traucē ikdienas dzīvi, tad jādara viss iespējamais, lai stresogēno situāciju mainītu, lai noskaidrotu un izrunātu problēmas, kas rada trauksmi.

Lai vadītu skolēnu kolektīvu, spētu attīstīt ne tikai skolēnu prātu, bet pilnveidotu un attīstītu viņu emocionālo intelektu, skolotājam jāspēj uzturēt *pozitīva attieksme pašam pret sevi*. Bez tās skolotājs nespēs rūpēties par to, lai *skolēnu un skolotāju attiecības* būtu uz sadarbību vērstas, abpusējas un abas puses bagātinošas.

Svarīgi arī, kā skolas vadība risina problēmas, kas rodas starp pedagogiem, starp pedagogiem un vecākiem. Ja skolotāju kolektīvu vada zinoši, uz sadarbību vērsti vadītāji, tad problēmas, kas rodas šī kolektīva iekšienē, tiks konstruktīvi risinātas un nepārvērtīsies par stresa situāciju.

Tāpat kā jebkuras specialitātes darbinieks, arī skolotāja darba kvalitāte un efektivitāte paaugstināsies, ja skolotājs būs apmierināts ar darbu skolā, varēs lepoties, ka strādā konkrētajā skolā un izglītības sistēmā vispār, t. i., ja skolotājs būs apmierināts ar darba apstākļiem, attiecībām ar skolas vadību, darba kolēģiem, skolēniem un viņu vecākiem, būs apmierināts ar saņemto atbalstu, ar karjeras izaugsmes iespējām, iespējām profesionāli pilnveidot sevi, un daudziem citiem nosacījumiem.

Kopsavilkums

Organizāciju kultūra – filozofiski un ideoloģiski priekšstati, vērtības, pārliecības, nostādnes, gaidas, normas, kas apvieno organizāciju vienotā veselumā un tiek atzīti no tās dalībnieku puses.

Analizējot organizāciju kultūras struktūru, E. Šeins izdala trīs organizāciju kultūras struktūras līmeņus: virspusējo, iekšējo un dziļāko līmeni.

Vairāki pētnieki uzskata, ka organizācijas kultūras struktūru veido šādi komponenti: pasaules uzskats, organizācijas vērtības, uzvedības stili, normas un psiholoģiskais klimats.

Pasaules uzskats – priekšstati par apkārtējo pasauli, cilvēka un sabiedrības dabu, kas nosaka un virza organizācijas darbinieku uzvedību, to attieksmes pret citiem darbiniekiem, klientiem, konkurentiem utt.

M. Balsons uzsver, ka attiecību pamatā vienmēr ir sociālas vērtības. Vērtību kopums nosaka skolotāja izturēšanos pret skolēnu. Tāpat vērtības atspoguļo arī veids, kā skolas administrācija risina konfliktus ar sašutušajiem vecākiem, kā viens kolēģis reaģē uz otra kolēģa kritiku. Ir ļoti svarīgi, lai skolotājs orientētos mūsdienu sociālajās vērtībās un apzinātos to nozīmi klases un visas skolas dzīvē.

M. Balsons runā par trim skolotāju vadības stiliem: demokrātiskais, autokrātiskais un neiejaukšanās skolotāju vadības stils.

Normas ir formālo un neformālo prasību kopums, ko konkrētā organizācija izvirza saviem darbiniekiem.

Organizācijas klimats – termins, kas tiek izmantots, lai aprakstītu organizācijas dalībnieku kopīgo viedokli par to, kā organizācija izturas pret saviem darbiniekiem un savu apkārtni.



Paškontroles uzdevumi un jautājumi

1. Kas ir organizāciju kultūra?
2. Kādi komponenti veido organizācijas kultūras struktūru?
3. Kā ieteicams risināt problēmsituācijas, kuras skolā var radīt darbinieku, klases skolēnu u. c. atšķirīgi pasaules uzskati?
4. Kas ir organizācijas vērtības un normas?
5. Kā skolas sociāli psiholoģiskais klimats ietekmē skolēnu un skolotāju pašsajūtu skolā?

Tēma diskusijai

Kas un kā, jūsuprāt, būtu darāms, lai jūsu skolas sociālpsiholoģiskais klimats uzlabotos?

LIELĀS GRUPAS. 16.

MASU PSIHOLOĢIJA

1. Kā lielā grupa atšķiras no mazās grupas?
2. Stihiski izveidojušās lielās grupas.
3. Cilvēka uzvedība pūlī.
4. Panika.
5. Ar ko vadonis atšķiras no "masu" cilvēka?

KĀ LIELĀ GRUPA ATŠĶIRAS NO MAZĀS GRUPAS?

Cilvēka dzīve norit, esot ne tikai dažādu mazo grupu dalībniekam, bet, vairāk vai mazāk apzināti, esot arī lielo grupu dalībniekam – etniskā grupa, valsts, nācija, politiskā partija u. c.

Skaitliskā ziņā lielas cilvēku kopas tiek iedalītas divās daļās:

- ♦ *Stihiski radušās grupas* – grupas, kas izveidojušās nejauši, stihiski; tādas, kas pastāv samērā īslaicīgi. Pie šāda tipa lielajām grupām pieder masa, pūlis, publika.
- ♦ *Noturīgās grupas* – grupas, kas izveidojušās sabiedrības vēsturiskās attīstības gaitā, kas katra konkrēta sabiedrības tipa attiecību ietvaros ieņem noteiktu vietu un tāpēc ir ilglaicīgas, noturīgas savā eksistencē. Pie šāda tipa grupām pieder sociālās klases, dažādas etniskās grupas (piemēram, nācijas), profesionālās grupas, dažādas vecuma vai dzimuma grupas (piemēram, jaunatne, sievietes utt.). (*Андреева Г. М., 1999*)

G. Andrejeva arī norāda, ka *noturīgajās grupās*, atšķirībā no mazajām grupām, darbojas specifiski sociālās uzvedības regulatori: *tikumī, paradumi* un *tradīcijas* (katrai nācijai ir savas tradīcijas; jauniešiem kopumā raksturīgs avangardisms; sievietes parasti gatavo ēdienu ģimenē u. c.).

STIHISKI IZVEIDOJUŠĀS LIELĀS GRUPAS

Par masām sociālajā psiholoģijā tiek uzskatīts jebkurš liels cilvēku daudzums, kam nav noteiktas struktūras, kas neveido sociālu organizāciju. Masām raksturīgs tāds psiholoģisks fenomens kā

implikācija, lai gan masai nav noteiktas struktūras, kas noteiktu tās rīcību; cilvēkiem, kas to veido, ir tendence rīkoties līdzīgi. Masas jēdziens noteikti ir jānošķir no pūļa jēdziena. (*Reber A. S., 1995.*)

S. Moskoviči (*Mockovici S.*) sevišķu nozīmi piešķir vēl vienai, iespējams, būtiskai masas transformācijai – **publikai**. Ja sākotnēji par masu tika uzskatīta ļaužu kopa, kas vienā un tai pašā laikā atrodas kādā noslēgtā telpā, tad *publika* ir "izšķaidīts" pūlis. Pateicoties masu saziņas līdzekļiem, mūsdienās, lai nodotu informāciju, nav nepieciešams organizēt ļaužu sapulces. Masu komunikācijas līdzekļi iekļūst katrā mājā un pārvērš katru cilvēku par jaunas masas locekli. Paliekot katrs savā mājā, miljoniem cilvēku – avīžu lasītāji, TV skatītāji, radio klausītāji utt. eksistē visi kopā kā specifisks cilvēku kopums – *publika*.

1895. gadā franču psihologs G. Le Bons rakstīja: "Par mūsu laikmeta galveno raksturojumu ir kļuvusi indivīda apzinātas darbības nomaiņa ar nepazinātu pūļa darbību."

Sociālajā psiholoģijā ar jēdzienu **pūlis** parasti saprot **lielu, īslaicīgu ļaužu kopu, kam ir kopīgas intereses un uzmanības objekts**. Parasti šis termins tiek lietots ar domu, ka to indivīdu emociju līmenis, kas atrodas pūlī, ir tik augsts, ka pastāv ļoti liela iespējamība, ka pūlis, lai sasniegtu savu mērķi, var veikt vardarbīgas vai graužošanas rīcības. (*Reber A. S., 1995.*)

Tomēr jāatzīmē, ka masu psiholoģijā pūļa jēdzienu mēdz izprast ļoti plaši. Par pūli tiek uzskatīts ne tikai stihisks, gadījuma, neprognozējams ļaužu sakopojums, bet arī strukturēts, zināmā mērā organizēts indivīdu kopums. G. Le Bons, uzskatot pūli kā nejaušu cilvēku kopumu, piedāvā sekojošu pūļa klasifikāciju: **pūlis ir gan neviendabīgs – anonīms vai neanonīms, gan arī viendabīgs** – sekta, kasta, klase. G. Tards norāda, ka bez anarhiskiem, amorfiem, dabīgiem utt. pūļiem *eksistē vēl arī organizēti, disciplinēti, mākslīgi veidoti* (religiskas sekta u. c.) *pūļi*.

Balstoties uz G. Le Bona idejām, S. Moskoviči uzsver, ka, analizējot pūli, jāpievērš uzmanība šādiem aspektiem:

- ♦ Pūlis psiholoģiski ir ne tikai cilvēku kopums, kas atrodas vienā vietā, bet gan cilvēku kopums, kuru raksturo psiholoģiska kopība.
- ♦ Indivīds darbojas apzināti, bet masa, pūlis – neapzināti, jo apziņa ir individuāla, bet zemapziņa – kolektīva.
- ♦ Neskatoties uz pūļa revolucionāro darbību raksturu, tas ir konservatīvs. Pūļi parasti beidz savu darbību ar tā restaurāciju, ko sākumā noliedza, jo pūlim, kā visiem, kas atrodas hipnozes stāvoklī, bijušais ir daudz nozīmīgāks nekā nākotne.

- ♦ Masām un pūļiem nepieciešams tāds vadonis, kurš viņus vada ar savu hipnotisko autoritāti, nevis ar prāta spriedumiem vai pakļaut spējīgu varu.
- ♦ Propagandai (vai komunikācijai) pūlī ir iracionāls pamats. Pateicoties tai, tiek pārvarēti šķēršļi, kas traucē rīkoties. Tā kā pārsvarā gadījumu cilvēka rīcība ir pārliecības sekas, tad kritisks prāts, pārliecības trūkums un kaislības traucē pūlim. Tādus traucējumus var novērst ar hipnotisku, propagandisku iedvešanu. Tālāk propagandai, kas adresēta masām, jāizmanto enerģiska un tēlaina valoda ar parastiem, pavēles izteiksmē izteiktiem formulējumiem.
- ♦ Lai varētu vadīt masas (partijas, klases, nācijas utt.), ir jābalstās uz kādu augstāku ideju (revolūcija, Dzimtene utt.), ko ievieš un kultivē cilvēku apziņā. Tā rezultātā šī ideja pārvēršas kolektīvos tēlos un darbībās. (*Московичи С., 1996*)

CILVĒKA UZVEDĪBA PŪLĪ

"Katrs no mums, atsevišķi ņemot, ir saprātīgs; ja mēs atrodamies kopā, pūlī, politiska mītiņa laikā, pat draugu lokā, mēs esam gatavi uz pašu neprātīgāko rīcību." (*Московичи С., 1996*) Cilvēka uzvedībai pūlī raksturīgs:

- ♦ *Internālās paškontroles zudums.* Pastiprinās cilvēka atkarība no pūļa, viņš neapzināti pakļaujas lielas ļaužu grupas ietekmei.
- ♦ *Uzvedības deindividualizācija.* Arī mazajā grupā vērojamā šī psiholoģiskā parādība (sk. 13. tēmu), bet pūlī tā kļūst ļoti izteikta, jo dažādu cilvēku uzvedība kļūst ļoti līdzīga.
- ♦ *Nespēja koncentrēt uzmanību.* Pūlī kopumā pazeminās cilvēku intelekta izpausmes, sevišķi pieaug nekritiskas domāšanas izpausmes un ārēju apstākļu radīta uzmanības pārslēgšana no viena objekta uz citu.
- ♦ *Informācijas pārveidošana.* Cilvēks pūlī viegli uztver dažādu informāciju, ātri to pārstrādā; neapzināti izkropļojot un transformējot sākotnējo informāciju, tiek radītas baumas.
- ♦ *Paaugstināta iespaidojamība, paaugstināta pakļaušanās sugestijai.* Cilvēks pūlī viegli var noticēt neparastai informācijai, pilnīgi neizpildāmiem solījumiem, sekot absurdiem aicinājumiem vai lozungiem.
- ♦ *Paaugstināta fiziskā, psihofizioloģiskā un psihiskā aktivitāte.* Pūlī, sevišķi aktīvā pūlī, notiek visu cilvēka resursu mobilizācija, tāpēc cil-

vēks var izrādīt tādas fiziskās un psiholoģiskās spējas, ko viņš nekad nespētu izdarīt ārpus pūļa (piemēram, pacelt kaut ko smagu, uzlekt augstu utt.).

- ♦ *Uzvedības netipiskums, neparastība.* Salīdzinot ar ikdienas situāciju, cilvēks pūlī var veikt tādas rīcības, kas viņam absolūti nav raksturīgas (cilvēks pats pēc tam nespēj noticēt, ka viņš to ir darījis). Tieši tādēļ cilvēki pūlī un pūļa uzvedība kopumā nav paredzama.

Pūlis var būt bīstams ne tikai apkārtējiem, bet arī cilvēkiem, kas atrodas tajā. Sevišķi bīstama ir situācija, kad pūlī rodas panika.

PANIKA

Ja liela ļaužu kopuma rīcību nosaka paaugstināta emocionāla uzbudinātība, kas radusies no nekontrolējamai baiļu izjūtas un šī ļaužu kopuma uzvedība vairs nav paredzama, un tā kļūst stihiska, tad ir radusies panika. Parasti panika rodas situācijā, kad par kādu uztraucošu vai neskaidru jautājumu ir vai nu informācijas deficīts, vai arī informācijas ir par daudz.

Panika ir viens no psiholoģiskajiem fenomeniem, ko ļoti grūti izpētīt. Parasti panikas pētījumi ir apraksti, kas izdarīti pēc situācijas, kurā tikusi novērota vai pārdzīvota panika. Šie apraksti ļauj izprast panikas mehānismu un izdarīt secinājumus par nelielām, bet tomēr – iespējām vadīt paniku. Tas ir iespējams tikai tad, ja atrodas spēki, kas panikas situācijā spēj ienest racionalitāti, uzņemties vadību pār konkrēto situāciju. Ja panikas situācijā atrodas cilvēks, kas spēj atjaunot normālu pūļa emocionālo stāvokli, tad ir iespējams paniku pārtraukt.

AR KO VADONIS ATŠKIRAS NO "MASU" CILVĒKA?

Katrs cilvēks jau no mazotnes sakaras ar dažādām normām un noteikumiem, kuru ievērošana ir obligāta. Ir arī cilvēki un institūcijas, kas kontrolē to izpildi, t. i., tiem piemīt vara, kurai ir jāpakļaujas.

Frenčs un Reivens (*French & Raven, 1959.*) uz skolās veiktu pētījumu bāzes izdala piecus varas veidus, ar ko cilvēki sastopas jau kopš bērnības:

- ♦ *Atsauksmes/apbalvojumu vara* – apbalvojumi par jebkuru uzvedību, kas atbilst cerētajai. Šo varas veidu īpaši pielieto vecāki un pasniedzēji, vēlāk arī darba devēji.

- ♦ *Piespiedu/normatīvā vara* – draudi, fiziski sodi. Lai pilnīgi pakļautu cilvēku ar šo varas veidu, nepieciešama nepārtraukta kontrole (pat nenozīmīgās darbībās).
- ♦ *Eksperta vara* – vara, ko indivīds iegūst pār otru, ja viņam ir zināšanas kādās jomās vai kāda svarīga informācija, kas saistīta ar kaut ko specifisku.
- ♦ *Autoritārā vara* – cieņa un pakļaušanās autoritāra cilvēka priekšā, kura darbības, uzskati, idejas kalpo par piemēru citiem cilvēkiem.
- ♦ *Likumu vara* – sociālās kārtības, labklājības uzturētāja, kas parasti savienojas ar citiem varas veidiem.

Citi autori šim iespējamo varu sarakstam pievienojuši vēl šādus varas veidus:

- ♦ *Informācijas vara* – vara, ko iegūst, ja pieejama informācija, kas citiem kaut kādu iemeslu dēļ liegta.
- ♦ *Sakaru vara* – vara, ko iegūst, ja personīgi spēj kontaktēties ar cilvēkiem, ar kuriem citi nespēj.

Socializācijas laikā indivīds saprot, ka, lai adekvātāk reaģētu uz konkrēta cilvēka prasībām, vispirms jāatpazīst šī cilvēka konkrētajā brīdī izmantotais varas veids. Tomēr ne visi cilvēki vienādi ir apveltīti ar spēju varu izmantot. Kāpēc daži kļūst par vadoņiem, bet citi – nē?

"**Vadonis** ir sabiedriskās dzīves mākslinieks un viņa māksla ir māka vadīt," raksta S. Moskoviči. (*Московичу С., 1996*)

Analizējot vadoņu fenomenu, S. Moskoviči meklē atbildi uz jautājumu, ar ko vadoņi atšķiras no "masu" cilvēka. Visi vadoņi ir nākuši no masas, pūļa, taču no pārējiem viņi ir atšķirīgi ar savu *fanātisko ticību kādai idejai*. Tieši vadoņa fanātisms un viņa nesatricināmā pārliecība ir pūļa uzticības garants.

Otra vadonim raksturīga iezīme, pēc S. Moskoviči domām, ir *drosmes pārākums (prevalēšana) pār intelektu*. Tādu cilvēku, kas spējīgi domāt, risināt problēmas, piedāvāt dažādus risinājuma variantus, ir pietiekoši daudz, taču pareizi spriedumi nenozīmē neko bez drosmes, bez gribas darboties, bez spējas pārliecināt un aizraut cilvēkus. S. Moskoviči norāda, ka slavenie vadoņi reti kad ir bijuši apveltīti ar izcilām prāta spējām vai oratora talantu, bet viņu panākumus noteikusi viņiem piemītošā *autoritāte*.

"Ja **vara** ir iespēja manipulēt ar citiem vai mainīt viņu uzvedību, tad **autoritāte** ir varas avots un padara to likumīgu, t. i., dod tiesības manipulēt ar citiem.

Ietekme ir plašāks jēdziens nekā vara. Ietekme ir varas reālā izmantošana. Individam var būt vara, kuru viņš neizmanto, bet indivīds nevar kādu ietekmēt, ja viņam nav varas." (*V. Renģe, 1999.*)

Autoritāte – sociāli atzīta vara. Tā piemīt personai, kas noteiktās situācijās valda pār citiem.

Vācu filozofs M. Vēbers (*Weber M.*) izdala trīs autoritātes pamatus vai leģitimitātes noteikumus: tradīcijas, racionalitāte un harisma; tātad autoritāte var būt:

- ♦ tradīciju rezultāts (piemēram, monarhija). Šādos gadījumos cilvēki pieņem noteikumus kā tradicionālas lietas, jo "tā tas vienmēr ir bijis".
- ♦ uz racionāli likumīgiem principiem balstīta vara jeb juridiski racionāla autoritāte. Līderis tiek ievēlēts savā amatā saskaņā ar formālu, standartizētu procedūru, viņa vara nevar pārkāpt noteiktas robežas.
- ♦ harismātiska vara – vara, kas tiek nodibināta pirmām kārtām pateicoties indivīda ekstraordinārajām personības īpašībām. No juridiski racionālās un tradicionālās autoritātes tā atšķiras ar to, ka ir sociālas krīzes vai strauju sociālo apstākļu maiņas rezultāts. Tik pat pēkšņi, kā radušās, harismātiskas personības var zaudēt savu iespaidu. (*pēc Marger M. N., 1987.*)

S. Moskoviči runā par divu veidu autoritātēm, kas raksturo vadoni – kompetences autoritāti un personīgo autoritāti.

Ja **kompetences autoritāti** var iegūt, iegūstot noteiktu statusu sabiedrībā vai arī noliekot kādus noteiktus eksāmenus, tad **personības autoritāte** ir dāvana, kas dažiem ir dota, bet pārējiem – nē. Tās ir aptuveni tāpat, kā ar spēju dziedāt vai zīmēt. Katrs to var nedaudz apgūt, bet tikai dažiem piemīt patiesi liels talants. Kā jebkurš talants, arī autoritātes spēja ir jāizkopj un jātrenē – ir jāapgūst un jāpilnveido skaidrs un pavēlošs runas stils, stāja, teatrālisms runas pasniegšanā, spriedumu vienkāršība, lēmumu pieņemšanas ātrums un citas mākas.

Lai iegūtu masu cieņu, padevību, vadonim ir jāmaina dzīves stils – jāietur distance no pārējiem, jāveido noslēpumainības atmosfēra. Jāatsakās no pagātnes – ģimenes, draugiem, lai varētu būt brīvs savā rīcībā. Napoleons ir teicis: "Es biju spiests izveidot ap sevi baiļu oreolu, jo, tā kā es nāku no tautas, būtu daudz tādu cilvēku, kas vēlētos ēst man no rokas un sist man uz pleca." Bez noslēpumainības nav autoritātes un – varas piramīdas virsotnē ir vieta tikai vienam cilvēkam.

Personības autoritātei nav likumīga pamata, ja zūd masu atbalsts, tad nav vairs arī vadoņa.

Atšķirīgs vadoņu veids ir **harismātisks vadonis** – S. Moskoviči norāda, ka šī tipa vadoņi atšķiras pēc rīcības stila un atmosfēras, kas valda starp vadoni un pūli, bez tam šādam vadonim piemīt izteikta *personiskā autoritāte*. S. Moskoviči norāda, ka *harisma* (kādas personas, piemēram, vadoņa, autoritāte, kas saistīta ar izcilām, fascinējošām personiskajām īpašībām – spīgtām runas dāvanām, gudrību, pievilcīgu ārēni vai suģestiju) (pēc *Svešvārdu vārdnīca, 1999.*) balstās ne tik daudz uz līdera personiskiem dotumiem, bet vairāk uz masas ticību un uzskatiem. Cilvēkiem no masas šķiet, ka kontakts starp viņiem un vadoni ir personisks, cilvēki par to ļoti sajūsminās. Ap harismātisko vadoni veidojas uzticības un cerības atmosfēra.

Autoritatīvas personas rašanās vienmēr ir neparasta. Visbiežāk tā seko iepriekš pastāvējušās iekārtas, sistēmas krišanai, kas ir izraisījusi atklātu vai slēptu krīzi. Masas meklē cilvēku, kurš var ietekmēt notikumu gaitu, mainīt pašreizējo situāciju; cilvēku, kuram var uzticēties un kurš vadīs viņus, – meklē vadoni. Diezgan bieži šāds cilvēks tiek atrast ārpus pastāvējušās sistēmas – vai nu cittautietis, vai cilvēks no nomales (perifērijas), vai arī viņa parādīšanās ir netradicionāla un neparasta. Tikai tāds cilvēks var iespaidot masas iztēli un dot tai cerību.

Kopsavilkums

Cilvēka dzīve norit, esot ne tikai dažādu mazo grupu dalībniekam, bet vairāk vai mazāk apzināti esot arī lielu grupu dalībniekam.

Lielās grupas tiek sadalītas divās daļās:

- 1) **stihiski radušās grupas** – grupas, kas izveidojušās nejauši, stihiski; tādas, kas var darboties diezgan īslaicīgi. Pie šāda tipa lielajām grupām pieder masa, pūlis, publika;
- 2) **noturīgās grupas** – grupas, kas izveidojušās sabiedrības vēsturiskās attīstības gaitā, kas katra konkrēta sabiedrības tipa sabiedrisko attiecību ietvaros ieņem noteiktu vietu un tāpēc ir ilglaicīgas, noturīgas savā eksistencē. Pie šāda tipa grupām pieder sociālās klases, dažādas etniskās grupas, profesionālās grupas, dažādas vecuma vai dzimuma grupas.

Masas – jebkurš liels daudzums cilvēku, kam nav noteiktas struktūras un kas neveido sociālu organizāciju.

Pūlis – liels, īslaicīgs ļaužu kopums, kam ir kopīgas intereses

un uzmanības objekts. Parasti šis termins tiek lietots ar domu, ka to indivīdu emociju līmenis, kas atrodas pūlī, ir tik augsts, ka pastāv ļoti liela iespējamība, ka pūlis, lai sasniegtu savu mērķi, var veikt vardarbīgas vai graužošanas darbības.

Cilvēka uzvedībai pūlī raksturīgs: internālās paškontroles zudums; uzvedības deindividualizācija; nespēja koncentrēt uzmanību; informācijas pārveidošana; paaugstināta iespaidojamība; paaugstināta pakļaušanās sugestijai; paaugstināta fiziskā, psihofizioloģiskā un psihiskā aktivācija; uzvedības netipiskums, neparastība.

Ja liela ļaužu kopuma rīcību nosaka paaugstināta emocionāla uzbudinātība, kas radusies no nekontrolējamas baiļu izjūtas, tad visbiežāk šī ļaužu kopuma uzvedība nav paredzama, tā kļūst stihiska, tātad – radusies *panika*.

Masai un pūlim vajadzīgs vadonis. Vadoni no pūļa cilvēka atšķir viņam piemērotā autoritāte.



Paškontroles uzdevumi un jautājumi

1. Kā tiek iedalītas lielās sociālās grupas?
2. Kas raksturīgs cilvēka uzvedībai pūlī?
3. Kas izraisa baumu rašanos masās un pūlī?
4. Kādi apstākļi var veicināt panikas rašanos lielās sociālās grupās?
5. Ar ko atšķiras vadonis no "masu" cilvēka?
6. Atzīmējiet, kuri apgalvojumi atbilst patiesībai un kuri ir neprecīzi vai neatbilst patiesībai!
 - 6.1. Lielās grupas ir grupas, kurās darbojas vairāk nekā 30 cilvēku.
 - 6.2. Pūlis ir stihiski radusies liela grupa.
 - 6.3. Par masām sociālajā psiholoģijā tiek uzskatīts jebkurš liels ļaužu kopums ar noteiktu struktūru.
 - 6.4. Jebkurš cilvēks, kurš devies uz koncertu, dažādu apstākļu sakrītības pēc var kļūt par pūļa dalībnieku.
 - 6.5. Cilvēks, kurš regulāri skatās TV raidījumu "Stop", uzskatāms par TV skatītāju masas dalībnieku.
 - 6.6. Masas atšķiras no pūļa ar savu agresivitāti.
 - 6.7. Pūlī cilvēks kļūst viegli iespaidojams.

JĒDZIENU SKAIDROJUMI

Aizspriedums – nepamatoti negatīva attieksme pret kādu grupu vai cilvēku, bet stereotips ir uzskats par šīs grupas vai cilvēka īpašībām.

Agresija – fiziska vai verbāla uzvedība, kas ir vērsta, lai kādam nodarītu ļaunu.

Anketēšana – aptaujas veikšana ar iepriekš sagatavotas anketas palīdzību.

Ārējais konformisms – parādās, ja indivīds ārēji piekrīt grupas viedoklim vai rīcībai, konkrētajām grupas normām, iekšēji tam nepiekrītot, taču savu iekšējo nostādni indivīds neizrāda, lai nenonāktu atklātā konfrontācijā ar grupu.

Atgriezeniskā saikne – verbāla un neverbāla reakcija uz partnera rīcību.

Attieksme – labvēlīga vai nelabvēlīga novērtējoša reakcija, kas izpaužas viedoklī, izjūtās un mērķtiecīgā darbībā pret kaut ko vai kādu.

Atzinība – pozitīva atgriezeniskā saikne.

Autoritāte – varas avots, kas padara to likumīgu, t. i., dod tiesības manipulēt ar citiem.

Deindividualizācija – indivīda pašapzināšanās zudumu un bailēm no novērtējuma, kas rodas tādās grupas darba situācijās, kurās ir nodrošināta anonimitāte un nav koncentrēta uzmanība uz atsevišķu indivīdu.

Dialogs – divpusēja saruna, kurā partneri apmainās ar informāciju, uzskatiem par kaut ko.

Diskusija – daudzpusēja saruna, kurā vairāki sarunu partneri apmainās ar viedokļiem par vienu un to pašu tēmu.

Draudzība – tikumiskas jūtas, ko raksturo savstarpējas simpātijas, nesavtība, atklātība un uzticība, emocionāla pieķeršanās, psiholoģiska sadarbība un parasti arī kopīgas intereses, uzskati, spēja izprast otru un līdzpārdzīvot. Reizēm draudzība tiek definēta arī kā abpusēja iedarbība uz divām personām, kas balstīta uz iekšējām vai ārējām līdzībām.

Eksperiments (no lat. val. *experimentum* – mēģinājums) – indivīda uzvedības motīvu izpētes un pārbaudes metode.

Empātija – spēja līdzpārdzīvot, līdzjust citiem.

Es tēls. (*Es* koncepcija) – to veido cilvēka priekšstats par savu ārējo izskatu, personības īpašībām, intelektuālajām spējām, vietu sociālajās grupās. Tā ir relatīvi pastāvīga, vairāk vai mazāk apzināta priekšstatu sistēma par sevi, savām attiecībām ar citiem cilvēkiem un dažādiem dzīves aspektiem un vērtībām; šo priekšstatu sistēmu mēs pārdzīvojam kā neatkārtojamu veselumu.

Etnocentrisms – etniskās grupas apziņas īpatnības, kas saistītas ar pārspilētu pozitīvu novērtējumu jebkuram savas etniskās grupas raksturojumam, savas grupas vērtības un normas uzskatot par pamatkritērijiem, novērtējot citas grupas.

Frustrācija – viss, kas traucē mērķa sasniegšanu. Tā rodas, ja vēlmes nesakrīt ar reāliem personības sasniegumiem.

Grupās iekšējais favorītisms – tendence dot priekšroku savai grupai, neievērojot citas grupas intereses.

Grupās normas – grupas attīstības laikā noformējušies nerakstīti standarti, kas nosaka grupas dalībnieku uzvedību, vērtības un attieksmes.

Grupās spiediens – grupas dalībnieku nostādņu, normu, vērtību un rīcības ietekmi uz personīgo viedokli un uzvedību.

Harisma – kādas personas (piemēram, vadoņa) autoritāte, kas saistīta ar izcilām, fascinējošām personiskajām īpašībām – spilgtām runas dāvanām, gudrību, pievilcīgu ārieni vai suģestiju.

Identifikācija – domāšanas operācija, ar kuras palīdzību cilvēks apzināti vai neapzināti pieraksta sev cita cilvēka vai grupas īpašības.

Iekšējais konformisms – izpaužas tad, kad cilvēks patiesi tic tam, ko grupas ietekmē dara vai domā, izmainot savu sākotnējo iekšējo pozīciju.

Ietekme – plašāks jēdziens kā vara. Ietekme ir varas reālā izmantošana. Individā var būt vara, kuru viņš neizmanto, bet indivīds nevar kādu ietekmēt, ja viņam nav varas.

Implikācija – masām raksturīgs psiholoģisks fenomens; masai nav noteiktas struktūras, kas noteiktu tās rīcību, un cilvēkiem, kas to veido, ir tendence rīkoties līdzīgi.

Interakcija – mijiedarbība, vērsta uz rīcības regulāciju.

Interpsiholoģiskie jeb starppersonu konflikti – konflikts pastāv starp diviem vai vairākiem cilvēkiem.

Intervija – dialogs, kura laikā tiek iegūta noteikta informācija.

Intrapsiholoģiskie jeb iekšējie konflikti – indivīda vajadzību, motīvu, interešu, mērķu, vēlmju cīņa, kā rezultātā cilvēks jūtas traucsmains, neapmierināts ar sevi un reizēm ar visu pasauli.

Izvairīšanās – uzvedības veids, kam raksturīga gan personīgo mērķu sasniegšanas tieksmes trūkums, gan nevēlēšanās kooperēties, sadarboties.

Kompromiss – rīcības veids, kurā saskatāmas visu pārējo konfliktu risināšanas stratēģiju – izvairīšanās, piekāpšanās, konkurences un sadarbības – pazīmes. Bieži, lai būtu iespējama sadarbība, vispirms nepieciešams panākt kompromisu.

Komunikācija – informācijas apmaiņas process. Informācija var tikt nodota vārdiski – to sauc par verbālo komunikāciju. Liela daļa informācijas tiek nodota bez vārdiem, ar ķermeņa kustībām, žestiem, pozu, balss intonāciju, mīmiku – to sauc par neverbālo komunikāciju.

Konflikts – ārkārtīgi plašs termins, kas tiek attiecināts uz katru situāciju, kurā notiek antagoniski notikumi, saduras pretrunīgi motīvi, mērķi, darbības, impulsi utt. Konflikts ir asākais iespējamais nozīmīgu pretrunu risināšanas veids subjektu mijiedarbībā, kas realizējas abpusējā pretdarbībā un parasti rada negatīvas emocijas.

Konformisms – indivīda uzvedības vai pārliecības izmaiņas reālas vai iedomātas grupas ietekmes rezultātā.

Konkurence, pretošanās, cīņa – uzvedības veids, kura pamatā ir tieksme apmierināt tikai savus mērķus, savas intereses, nemaz neņemot vērā citu mērķus un intereses.

Kontentanalīze jeb dokumentālā metode – balstās uz dokumentu izpēti, darbības produktu analīzi.

Kritika – negatīva atgriezeniskā saikne.

Kultūra – sociālās pieredzes atspoguļojuma mehānisms, kas palīdz cilvēkiem dzīvot un attīstīties noteiktā ģeogrāfiskā vai sociālā vidē, saglabājot savas grupas vienotību un veselumu.

Līderis – indivīds, kas organizē un vada grupas darbību, regulē savstarpējās attiecības grupā. Līderis ir tas grupas dalībnieks, kurš spontāni tiek izvirzīts par neoficiālo vadītāju konkrētā, specifiskā, grupai nozīmīgā situācijā, saņemot atklātu vai slēptu grupas atbalstu.

Masas – sociālajā psiholoģijā par masām tiek uzskatīts jebkurš liels cilvēku daudzums, kam nav noteiktas struktūras, kas neveido sociālu organizāciju.

Mijiedarbība – saskarsmes interaktīvā puse – savstarpēji saistīta ietekme, kad vienas puses izturēšanās kalpo par stimulu otras puses reakcijai un otrādi.

Mīlestība – tiek aplūkota kā emociju struktūra. Var skatīt kā emociju, tieksmju un kognitīvo procesu struktūru, kas sevī ietver gan juteklības, gan domāšanas komponentu, bet daži mīlestības veidi – arī seksuālās dzīņas.

Monologs – viena cilvēka runa.

Neverbālā saskarsme apzīmē visas tās cilvēka reakcijas, kas nevar tikt aprakstītas kā atklātas vārdiskas (mutiskas vai rakstiskas) manifestācijas.

Normas – formālo un neformālo prasību kopums, ko konkrētā organizācija izvirza saviem darbiniekiem. Ja vērtības ir uzskatu kopums par to, kas ir labi un kas – slikti, tad normas ietver sevī noteikumus, kā rīkoties konkrētā situācijā.

Noturīgās grupas – grupas, kas izveidojušās sabiedrības vēsturiskās attīstības gaitā, kas katra konkrēta sabiedrības tipa attiecību ietvaros ieņem noteiktu vietu un tāpēc ir ilglaicīgas, noturīgas savā eksistencē.

Novērojums – indivīda psihisko īpatnību mērķtiecīgu pētīšanu, kas bāzējās uz viņa darbības fiksēšanu.

Organizācijas klimats – termins, kas tiek izmantots, lai aprakstītu organizācijas dalībnieku kopīgo viedokli par to, kā organizācija izturas pret saviem darbiniekiem un savu apkārtni.

Organizāciju kultūra – filozofiski un ideoloģiski priekšstati, vērtības, pārlicības, nostādnes, gaidas, normas, kas apvieno organizāciju vienotā veselumā un tiek atzīti no tās dalībnieku puses.

Panika – liela ļaužu kopuma rīcības radīta paaugstināta emocionāla uzbudinātība, kas radusies no nekontrolējamai baiļu izjūtas, kad šī ļaužu kopuma uzvedība vairs nav paredzama un tā kļūst stihiska.

Pārnesums – viena cilvēka īpašību, emociju, nostādņu piedēvēšana, aizvietošana vai "pārņemšana" uz otru cilvēku.

- Pasaules uzskats** – priekšstati par apkārtējo pasauli, cilvēka un sabiedrības dabu, kas nosaka un virza organizācijas darbinieku uzvedību, to attieksmes pret citiem darbiniekiem, klientiem, konkurentiem u. c. Pasaules uzskats vistiešākajā veidā ir saistīts ar indivīda socializācijas procesu, tā etnisko kultūru un reliģisko pārliecību.
- Personība** – dinamiska organizācija individuālās psihofiziskās sistēmas ietvaros, kas nosaka tai raksturīgo uzvedību un domāšanu. Psihologijā par personību visbiežāk tiek uzskatīts jebkurš cilvēks, kas spēj apzināti vadīt savu darbību un kontrolēt savu rīcību.
- Pielāgošanās** – pretējs uzvedības veids konkurencei – gatavība cita labā ziedot savas intereses.
- Pūlis** – parasti ar šo jēdzienu saprot lielu, īslaicīgu ļaužu kopu, kam ir kopīgas intereses un uzmanības objekts.
- Sadarbība** – rīcība, kuras rezultātā situācijas dalībnieki nonāk pie alternatīvas, kas pilnībā apmierina abas puses.
- Saskarsme** – kontaktu nodibināšanas, uzturēšanas un attīstības process, ko rada vajadzība mijiedarboties.
- Sociālā fasilitācija** – dominējošo reakciju pastiprināšanās citu cilvēku klātbūtnē.
- Sociālā grupa** – skaitliski ierobežots cilvēku kopums, kam piemīt kādas noteiktas kopīgas pazīmes.
- Sociālā kategorizācija** jeb mazās grupas efekts – cilvēkiem vairāk patīk tie, ar ko viņi ir saistīti, ar ko kopā darbojas kādā grupā. Viņi par šiem cilvēkiem domā pozitīvāk, darbojas to labā.
- Sociālā loma** – personības statusam atbilstošs uzvedības veids noteiktā sabiedrībā. Dzimums norāda uz cilvēka bioloģisko statusu, norādot uz to, ka cilvēks ir vīrietis vai sieviete. Genders norāda uz cilvēka sociālpsiholoģisko statusu no maskulīnisma un feminisma viedokļa.
- Sociālā percepcija** jeb sociālā uztvere – tā nav tikai cita cilvēka (vai grupas) fiziskā tēla uztvere, bet arī priekšstats par viņa nodomiem, spējām, emocijām, darbību un vēlmēm.
- Sociālā psiholoģija** – psiholoģijas nozare, kas koncentrējas uz jebkuru un visiem cilvēka uzvedības aspektiem, ieskaitot pašus cilvēkus un viņu attiecības ar citiem cilvēkiem, grupām, sociālajiem institūtiem un sabiedrību kopumā.

Sociālā salīdzināšana – salīdzināšana, kuras laikā vienas grupas dalībnieki salīdzina otras grupas dalībnieku īpašības vai stāvokli ar savām īpašībām vai stāvokli.

Sociālais slinkums – indivīda tieksme pūlēties mazāk gadījumā, ja cilvēki kopīga mērķa sasniegšanai ir apvienojušies, nekā tad, ja par konkrēto uzdevumu atbild tikai indivīds.

Socializācija – process, kurā indivīds apgūst zināšanas, uzvedības modeļus, sociālās normas un vērtības, jūtas, kas nepieciešami viņa veiksmīgai funkcionēšanai pastāvošajā sabiedrībā.

Sociomatrica – tabula, ko izmanto sociometrijas rezultātu apstrādē.

Sociometrija – 20. gs. 30. gados Dž. Moreno izveidotā sabiedrības psiholoģiskā teorija un sociālpsiholoģiskais tests.

Sociometriskais kritērijs – jautājums, kas tiek uzdots pētāmajam, lai noskaidrotu viņa attiecības ar citiem grupas locekļiem.

Starpgrupu diskriminācija – tendence atšķirīgi novērtēt "savu" un "svešu" grupu, vērtējot par labu "savai" grupai.

Starpgrupu konflikts – konfliktā iesaistītas vairākas grupas. Arī lielo grupu – valstu, nāciju – konflikti ir starpgrupu konflikti.

Statuss (latīņu val. – vieta, stāvoklis) – cilvēka vieta personu savstarpējo attiecību hierarhiskajā sistēmā.

Stereotips – kādā kultūrā plaši izplatīts vispārinājumu kopums par cilvēka, grupas vai klases psiholoģiskajām īpašībām.

Stihiski radušās grupas – grupas, kas izveidojušās nejauši, stihiski; tādas, kas pastāv samērā īslaicīgi. Pie šāda tipa lielajām grupām pieder masa, pūlis, publika.

Transakcija jeb **mijiedarbība** – jebkura uzvedība, kas izsauc atbildes reakciju.

Uzvedība – jebkāda indivīda aktivitāte, ko var sadalīt akcijās vai rīcībā (paša indivīda iniciatīva) un reakcijās (indivīda atbilde uz ārējo notikumu vai uz cita indivīda rīcību).

Vara – iespēja manipulēt ar citiem vai mainīt viņu uzvedību.

Verbālā saskarsme – vārdiska (mutiska vai rakstiska) sazināšanās, kas ietver sevī prasmi runāt, rakstīt un klausīties.

Vērtības – uzskatu kopums par to, kas ir labi un kas – slikti. Vispārzinātniski – idejas vai objekti, kam sabiedrība vai tās daļa piešķir īpašu nozīmi, uzskata par ideālu un orientē savu darbību pēc tiem.

KURSA APGUVES PĀRBAUDE. PRASĪBAS. VĒRTĒŠANA

Kursa apguve notiek patstāvīgi.

Gala vērtējumu desmit ballu sistēmā veido trīs daļas:

1. **daļa** (20% no kopējā vērtējuma) – semestra laikā sagatavots un iesniegts viens no mācību līdzekļa nodaļu beigās dotajiem *praktiskajiem uzdevumiem*.
2. **daļa** (30% no kopējā vērtējuma) – sagatavots un iesniegts *teorētiski praktiskais darbs*, kura formulējumu students saņem no pasniedzēja pēc 1. daļas izpildes (praktiskā uzdevuma nosūtīšanas).
3. **daļa** (50% no kopējā vērtējuma) – *rakstiskais eksāmens*, ko students kārtro, ierodoties uz sesiju mācību iestādē. (Nepieciešamības gadījumā students arī rakstisko eksāmenu var kārtot ar interneta starpniecību, iepriekš vienojoties par to ar pasniedzēju).

Lai saņemtu pozitīvu vērtējumu par 1. novērtējuma daļu – **praktisko uzdevumu** – studentam pēc iepazīšanās ar mācību līdzekļa saturu jāizvēlas viens no tiem un detalizēti jāizstrādā šis uzdevums. Uzdevumu izpildot, jāizstrādā divas daļas:

- 1) novērojumu vai personīgās pieredzes izklāsta daļa (attiecīgi pēc uzdevuma prasībām);
- 2) problēmas analīze, balstoties uz mācību līdzeklī un papildus literatūras izpēti uzziņāto teorētisko problēmas skaidrojumu. Noteikti jānorāda izmantotā literatūra (ieteicams izmantot tikai zinātnisko literatūru).

Lai saņemtu pozitīvu vērtējumu 2. novērtējuma daļā – **teorētiski praktiskajā daļā**, studentam jāizpilda pasniedzēja atsūtītais uzdevums un jānosūta izvērtēšanai norādītajā laikā. Uzdevumu pildot, studentam jāparāda:

- ♦ prasme sintezēt dažādās nodaļās izklāstītās sociālās psiholoģijas teorētiskās atziņas;
- ♦ sociālās psiholoģijas likumsakarību izpratne, praktiski analizējot kādu konkrētu situāciju.

Lai saņemtu pozitīvu vērtējumu 3. novērtējuma daļā – **rakstiskajā eksāmenā**, studentam jābūt gatavam:

- ♦ atbildēt uz kādu no kursā ietvertajiem teorētiskajiem jautājumiem (jāparāda zināšanas, izpratne un spēja interpretēt);
- ♦ atbildēt uz problēmjautājumu, kas līdzīgs nodaļu beigās esošajiem jautājumiem zināšanu pārbaudei un *diskusijas tēmām*. Lai atbildētu uz šo jautājumu, nepieciešams izmantot apgūtās zināšanas, risinot problēmas, sniedzot skaidrojumus, salīdzinājumus, parādot savu viedokli.

Pozitīvu gala novērtējumu students var saņemt tad, ja ieskaitītas visas trīs patstāvīgā darba daļas.

Galīgais studenta darba novērtējums, pedagoģijas bakalaura studiju programmā tālmācībā apgūstot sociālās psiholoģijas kursu, veidojas no summas, kurā 20% sastāda 1. daļas novērtējums, 30% – otrās daļas novērtējums, bet 50% – trešās daļas jeb rakstiskā eksāmena novērtējums.

Kad students kursu ir apguvis, viņam jāprot īsi raksturot sociālpsiholoģiskos fenomenus, kas aprakstīti tālmācības mācību līdzeklī. Jābūt izpratnei par sociālo percepciju, interakciju un komunikāciju; par personības izpratni sociālajā psiholoģijā, par indivīda socializācijas procesu; procesiem, kas notiek grupā; grupas attīstības dinamiku, indivīda, vides un dažādu grupu mijiedarbību. Topošajam pedagogam jāspēj saistīt atsevišķās nodaļās izklāstītie temati, lai izprastu, analizētu un, nepieciešamības gadījumā, efektīvi vadītu skolā notiekošos sociālpsiholoģiskos procesus.

TEORĒTISKI PRAKTISKO UZDEVUMU PIEMĒRI

Katrs students, kas tālmācībā apgūst sociālo psiholoģiju, konkrētus, sev adresētus šīs daļas uzdevumus saņem pēc tam, kad pasniedzējam pa *e-pastu* nosūtījis 1. daļas uzdevumus.

Uzdevumu piemēri:

- ♦ Kādi sociāli pedagoģiskie faktori sekmē pozitīvas atgriezeniskās saites sniegšanu skolēnam? Miniet piemērus sekmīgas atgriezeniskās saites un neveiksmīgas atgriezeniskās saites gadījumiem skolā.
- ♦ Kā klases sociāli psiholoģisko klimatu iespaido jauna skolēna ienākšana kolektīvā? Miniet iespējamus skolotāja darbības veidus, kas varētu veicināt jaunā skolēna iekļaušanos klases kolektīvā.
- ♦ Kad skolā var izveidoties pūlis un rasties panika? Miniet iespējamus skolotāja darbības veidus, lai šādu situāciju kontrolētu un vadītu.

RAKSTISKAJĀ PĀRBAUDĒ IEKĻAUTIE TEORĒTISKIE JAUTĀJUMI

1. Sociālās psiholoģijas attīstības posmi.
2. Sociālās psiholoģijas definīcija, svarīgākie akcenti mūsdienu sociālajā psiholoģijā.
3. Sociālās psiholoģijas metožu vispārīgs raksturojums.
4. Personības jēdziens sociālajā psiholoģijā.
5. *Es* koncepcijas būtība.
6. Personības socializācija.
7. Personības statusi un lomas.
8. Dzimuma genderās lomas un to socializācija.
9. Sociālās attieksme komponenti. Sociālās attieksmes maiņas iespējamība.
10. Stereotipi un aizspriedumi.
11. Grupas izpratne sociālajā psiholoģijā.
12. Grupas attīstības dinamika.
13. Saskarsme, tās struktūra.
14. Neverbālā saskarsme.
15. Sociālā percepcija, tās mehānismi un fenomeni.
16. Komunikācija.
17. Interakcija.
18. Konflikts, tā veidi, subjektīvie un objektīvie konflikta faktori.
19. Konflikta attīstības dinamika.
20. Uzvedības veidi konfliktsituācijās.
21. Skolēnu rīcības vadīšana konfliktsituācijās.
22. Psiholoģiskie fenomeni grupā.
23. Grupas dalībnieku savstarpējo attiecību izpēte.
24. Līderības stili. Skolotājs līderis.
25. Starpgrupu attiecību psiholoģiskie fenomeni.
26. Organizāciju kultūras jēdziens sociālajā psiholoģijā.
27. Cilvēka uzvedība pūlī.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA

- Balsons M. Kā izprast klases uzvedību. – Lielvārde: Lielvārds, 1996.
- Džeimsa M., Džongvorda D. Dzimis, lai uzvarētu. – R.: Elpa, 1995.
- Fromms Ē. Mīlestības māksla. – R.: Preses Nams, 1994.
- Karpova Ā. Personības teorijas un to radītāji. – R.: Zvaigzne ABC, 1998.
- Kons I. Draudzība. – R.: Avots, 1983.
- Le Bons G. Pūļa un masu psiholoģija. – Rēzekne, 1998.
- Montēns M. Esejas. – R.: Zvaigzne, 1982.
- Omārova S. Cilvēks runā ar cilvēku. Saskarsmes psiholoģija. – R., 1994.
- Omārova S. Cilvēks dzīvo grupā. Sociālā psiholoģija. – R., 1998.
- Pīzs A. Ķermeņa valoda. – R.: Jumava, 1995.
- Reņģe V. Organizāciju psiholoģija. – R.: Kamene, 1999.
- Reņģe V. Psiholoģija. Personības psiholoģiskās teorijas. – R.: Zvaigzne ABC, 1999.
- Zelmenis V. Jaunība, mīlestība, ģimene. – R.: Zvaigzne, 1983.
- Ģimenes enciklopēdija. 1. sēj. – R.: Galvenā enciklopēdiju redakcija, 1989.
- Psiholoģijas vārdnīca. G. Breslava red. – R., 1999.
- Cassidy J., Shaver P. R. (Eds.) Handbook of attachment: Theory, research and clinical applications. – New York: Guilford Press, 1999.
- Carlson N. R. Psychology – the science of behavior. – USA, 1990.
- Fast J. Body language. – New York: Pocket Books, 1970.
- Fehr B., Russell J. A. Concept of love viewed from a prototype perspective // Journal of Personality and Social Psychology. – 1992., – 11., p. 201.– 211.
- Hazzan C., Shaver P. R. Romantic love conceptualized as an attachment process // Journal of Personality and Social Psychology. – 1987., – 52., p. 511.–524.
- Hjelle L. A., Ziegler D. J. Personality theories. Basic assumptions, research and applications. 3. edition. – McGraw-Hill, Inc., 1997.
- Koevecses Z. The language of love. The semantics of passion in conversational English. – Lewisburg, PA.: Bucknell University Press, 1988.
- Lloyd M. A. Adolescence. – New York: Harper & Row, 1985.
- Marger M. N. Elites and Masses. – New York, 1987.
- Myers D. G. Social Psychology. – McGraw-Hill, Inc., 1983.
- Pease A. Body language. – 1994.

- Pines A. M., Maslach C. *Experiencing Social Psychology*. 3. edition. Quinn V. N. *Applying Psychology*. 3. edition. – 1984.
- Raščevska M. Socio-Psychological Climate in Latvian and USA Schools in 1991 and 1999. In *Identity and Self – Es-teem. Interactions of Students, Teachers and Society Scientific Papers of XXI International School Psychology Colloquim*. – R., 1999.
- Reber A. S. *The Penguin dictionary of Psychology*. – 1995.
- Rubin J. Z., Pruitt D. G., Hee Kim S. *Social Conflict*. – McGraw-Hill Comp., Inc., 1994.
- Stephan C. W. *Two Social Psychologies*. – New York, 1990.
- Sternberg R. J. A triangular theory of love. *Psychological Review*, 93. – 1986.
- Krompholz-Reichel A. Die Kunst, Fremde in Freunde zu verwandeln // *Psychologie Heute*, Nr. 9. – 1999.
- Selye H. *Stress sans detresse*. – Montreal: La presse, 1974.
- Андрева Г. М. Социальная психология. – М., 1999.
- Анцупов А. Я., Шипилов А. И. *Конфликтология*. – М., 1999.
- Ассаджоли Р. *Психосинтез. Теория и практика*. – М., 1994.
- Бэрн Р. Ричардсон Д. *Агрессия*. – Санктпетербург, 1998.
- Волков И. П. *Социометрические методы в социально психологических исследованиях*. – Ленинград, 1970.
- Джуэлл Л. *Индустриально-организационная психология*. – Санктпетербург, 2001.
- Годфруа Ж. *Что такое психология*. – М., 1992.
- Занковский А. Н. *Организационная психология*. – 2001.
- Керрол Э., Изард. *Психология эмоций*. – Санктпетербург, 1999.
- Квинн В. Н. *Прикладная психология*. – Санктпетербург, 2000.
- Корнелиус Х., Фэйр Ш. *Выиграть может каждый*. – М., 1992.
- Левин К. *Разрешение социальных конфликтов*. – Санктпетербург, 2000.
- Лоренц К. *Агрессия (так называемое Зло)*. *Вопр. философии* № 3. – 1992.
- Майерс Д. *Социальная психология*. – Санктпетербург, 1997.
- Милграм С. *Эксперимент в социальной психологии*. – Санктпетербург, 2000.
- Московичи С. *Век толп*. – М., 1996.
- Пайнс Э., Маслач К. *Практикум по социальной психологии*. – Санктпетербург, 2000.

Реан А. А., Коломинский Я. Л. Социальная педагогическая психология. – Санктпетербург, 1999.

Рубин Д., Пруйт Д., Сунг Хе Ким. Социальный конфликт. – М., 2001.

Скотт Д. Г. Конфликты, пути их преодоления. – М., 1991.

Теории личности в западно-европейской и американской психологии. – Самара, 1996.

Фернхем А., Хейвен П. Личность и социальное поведение. – Санктпетербург, 2001.

Фестингер Л. Введение в теорию диссонанса // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. – М., 1984.

Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. – Санктпетербург, 1999.

Чалдини Р. Психология влияния. – Санктпетербург, 1999.

Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. – Минск: Амалфея, 1997.

www.personal.psu.edu/Conger

PAŠKONTROLES UZDEVUMU UN JAUTĀJUMU ATBILDES

<i>Tēma</i>	<i>Pareizi formulētie apgalvojumi</i>	<i>Neprecīzi vai nepareizi formulētie apgalvojumi</i>
1.	3., 5., 7., 9.	1., 2., 4., 6., 8., 10.
4.	1., 4., 8.	2., 3., 5., 6., 7., 9.
10.	7.1., 7.4., 7.6., 7.7., 7.9.	7.2., 7.3., 7.5., 7.8., 7.9.
11.	2., 4., 6.	1., 3., 5., 7.
14.	3.2., 3.7., 3.8., 3.9., 3.10.	3.1., 3.3., 3.4., 4.4., 3.5., 3.6.
16.	6.1., 6.2., 6.4., 6.5., 6.7., 6.9.	6.3., 6.6., 6.8., 6.10.

- Алексеев И. М. Социальная психология. — М.: Лаборатория Социальной Психологии СПбГУ, 2001.
- Алексеев И. М., Шиханова А. В. Конфликтология. — М.: 1997.
- Алехин В. И. Психология. Теория и практика. — М.: 1994.
- Берн Э. Транзакционный анализ. — Санкт-Петербург, 1998.
- Бернс И. И. Социально-психологические основы и социальная психология. — Новосибирск. — Новосибирск, 1970.
- Джурин И. Интуитивная и рациональная психология. — Санкт-Петербург, 2001.
- Голдберг Ж. Чужие и свои. — М.: 1992.
- Зинченко А. И. Психология. — 2001.
- Керроу Э. Жизнь Психологии людей. — Санкт-Петербург, 1997.
- Клиш В. И. Психология. — Санкт-Петербург, 2000.
- Корнелиус К. Дале-И. Дилемма может решить. — М.: 1992.
- Крива Е. Психология социальных конфликтов. — Санкт-Петербург, 2000.
- Лоринс Г. Агрессия (как потребность). Вест. философия. № 1992.
- Майерс Д. Социальная психология. — Санкт-Петербург, 1997.
- Митрофан С. Эксперимент в социальной психологии. — Санкт-Петербург, 2000.
- Мостовая С. Век толк. — М.: 1998.
- Павлов Э., Мандра К. Практикум по социальной психологии. — Санкт-Петербург, 2000.

LATVIJAS NACIONĀLA BIBLIOTEKA



0302025427

**OBLIGĀTAIS
EKSEMPLĀRS**

2.90

2002-4
L109



Dr. paed.
Maija Pļaveniece

LU Pedagoģijas un psiholoģijas fakultātes Psiholoģijas nodaļas docente. Apguvusi ģimenes psihoterapeita specialitāti pēc Vācijas Sistēmiskās ģimenes terapijas programmas, kurā pašlaik turpina mācīties 2. pakāpē. Vada sociālpsiholoģiskos treniņus. Strādā ar skolotāju grupām un konsultē ģimenes.

Ir LĢTA (*Latvijas Ģimenes Terapeitu asociācijas*) un ISPA (*International School Psychology Association*) biedre.



Mag. paed., mag. psych.
Daina Škuškoviņa

LU Pedagoģijas un psiholoģijas fakultātes Psiholoģijas nodaļas lektore kopš 1998. gada.

Ir LSPA (*Latvijas skolu psihologu asociācijas*) un ISPA (*International School Psychology Association*), kā arī LOPB (*Latvijas Organizāciju psihologu biedrības*) biedre.

ISBN 9984-15-388-6



9 789984 153889

Sagatavošanā:

I. Šūmane

**"PIRMSSKOLAS UN
SKOLAS PEDAGOĢIJA"**