

Ψ

ALEKSEJS VOROBJOVS



SOCIĀLĀ psiholoģija

233123

2003-3

184

L
3

ALEKSEJS VOROBJOVS

SOCIĀLĀ psiholoģija

Teorētiskie pamati

Eksperimentāls mācību līdzeklis.

Rīga 2002

ISBN 9984-715-33-8

Latvijas Nacionālā
BIBLIOTĒKA

A. Vorobjovs

Sociālā psiholoģija.

Teorētiskie pamati

Eksperimentāls mācību līdzeklis.

0304026090

Grāmata tiks vēl pilnveidota un papildināta pēc tās aprobācijas.

Korektore S. Kramēna

Datorsalikums: U. Liepiņš

Vāka noformējums: O. Ļifanova

Darba autortiesības ir aizsargātas saskaņā ar LR likumu «Par autortiesībām un blakustiesībām». Darba kopēšana ir stingri aizliegta. Materiāla izmantošanas gadījumā atsauce uz grāmatu obligāta.

Izdevējs SIA «Izglītības soļi»

K. Valdemāra ielā 163, Rīgā, LV-1013,

tālr. 7373306

Iespiests SIA «JUMI»

Lienes ielā 19, Rīgā, LV-1009

ISBN 9984-712-33-8

© SIA «Izglītības soļi», 2002

© A. Vorobjovs, 2002

SATURS

PIRMĀ NODAĻA

SOCIĀLĀS PSIHOĻOĢIJAS PRIEKŠMETS,

STRUKTŪRA UN METODES	9
Sociālās psiholoģijas priekšmets.....	9
Sociālās psiholoģijas struktūra	14
Pētīšanas metodes sociālajā psiholoģijā	14
Eksperimentāli objektīvās metodes sociālajā psiholoģijā	15
Psihodiagnostiskā metode sociālajā psiholoģijā	20
Psihodiagnostiskās metodes vispārīgs raksturojums	20
Testi sociālajā psiholoģijā.....	21
Aptaujas metode sociālajā psiholoģijā	32
Aptaujlapu metodikas.....	32
Projektīvās metodes sociālajā psiholoģijā	36
Psihodiagnostiskā pētījuma organizācijas vispārējie noteikumi	41
Testa standartizācija.....	41
Testa drošība.....	46
Testa validitātes problēma.....	47
Speciālās metodes sociālajā psiholoģijā	52
Starpkultūru eksperiments.....	52
Longitīdā metode	54
Kontentanalīzes metode	56
Matemātiskā metode sociāli psiholoģiskajos pētījumos	58
Statistiskā metode sociāli psiholoģiskajā pētījumā	59
Korelācijas dihotomiskie koeficienti.....	65
Kriteriālās analīzes metode	72
Faktoranalīzes metode	77
Statistisko datu uzrādīšanas un attēlošanas paņēmieni.....	78

OTRĀ NODAĻA

PERSONĪBAS PSIHULOĢIJA	87
Cilvēks, indivīds, individualitāte	87
Vispārīgs priekšstats par personību	87
Personības teorija mūsdienu psiholoģiskajās pieejās.....	88
Personības teorijas ASV psiholoģijā.....	91
Personības teorija neobiheivioristiskajā pieejā	97
Personība no B. Skinnera operantās iemācīšanas pozīcijām.....	97
Personība no «frustrācijas un agresijas» un atdarināšanas teorijas pozīcijām	99
Personības teorija kognitīvajā pieejā	102
K. Levina personības lauka teorija	102
Kognitīvās atbilstības teorijas	105
F. Haidera struktūrlīdzsvara teorija	105
L. Festingera kognitīvās disonanses teorija.....	106
Č. Osguda kongruentitātes teorija.....	108
Kognitīvā holisma teorijas	110
S. Aša sociālās percepcijas teorija	110
Dž. Kellija personisko konstruktū teorija	112
Personības sociāli kognitīvās teorijas	114
A. Banduras sociāli kognitīvā personības teorija	114
Dž. Rotera personības sociālās iemācīšanās teorija	117
V. Mišela kognitīvi afektīvā personības teorija	123
Personības iezīmju teorijas	126
G. Olporta dispozicionālā personības teorija.....	126
R. Ketela personības iezīmju struktūrteorija.....	129
H. Aizenka personības tipu teorija	132
Personība humānistiskajā psiholoģijā	133
Fenomenoloģiskā personības teorija	134
Personība V. Džeimsa apziņas psiholoģijas skatījumā	134
K. Rodžersa fenomenoloģiskā personības teorija.....	136
A. Maslova personības humānistiskā teorija	138
S. Grofa transpersonālā personības teorija.....	140
R. Meija eksistencionālā personības teorija.....	143
Personības teorijas psihoanalītiskajā orientācijā	147
Z. Freida klasiskā psihoanalīze par personību.....	147
Personības teorija K. G. Junga analītiskajā psiholoģijā.....	152

Personības teorija A. Ādlera individuālpsiholoģijā	154
Personības teorija Ē. Fromma humānistiskajā psihoanalīzē	156
K. Hornejas personības sociokulturālā teorija.....	159
Ē. Eriksona egopsiholoģiskā personības teorija	162
Jaunākie personības pētījumi psihoanalītiskajā orientācijā	165
Personība darbības psiholoģijas saturā.....	167
K. Platonova personības struktūrdinamiskais modelis	168
A. Petrovska personības personalizācijas koncepcija.....	169
Personības aktivitātes un attīstības problēmas	171
Personības aktivitātes vadības principi.....	172
Personības selektīvās aktivitātes un satura veidošanās periodizācija ontogēnēzē.....	176
Personības interpersonālās veidošanās laikmets	182
Personības metapersonālās veidošanās laikmets.....	184
Personības saturs personības brieduma ērā	187
Personības saturs gerontoloģiskajā periodā	190
Vajadzība un motīvs kā personības aktivitātes avoti.....	191
Vajadzību klasifikācija un veidi	192
Vajadzību attīstība	195
Motīvu klasifikācija.....	197
Uzvedības motivācija	200
Daži uzskati par cilvēka motivācijas mehānismiem.....	200
Personības attīstības sociāli psiholoģiskā būtība.....	203
Personība pasaules sakaru sistēmā	203
Personības socializācija un audzināšana	204
Vispārējs jēdziens par pašaudzināšanu.....	209
Pašaudzināšanas psiholoģiskie mehānismi	210
Pašaudzināšanas organizācijas formas	211
Pašaudzināšanas vadīšanas ceļi	212
TREŠĀ NODAĻA	
SASKARSMES PSIHOLOĢIJA	215
Saskarsme starppersonu attiecību sistēmā.....	215
Vispārīgs jēdziens par saskarsmi	215
Neverbālā saskarsme	217
Verbālā saskarsme.....	220
Savstarpējās saprašanās mehānismi saskarsmē.....	223
Saskarsmes barjeras	224
Praktiski padomi saskarsmes optimizācijai.....	226

CETURTĀ NODAĻA

GRUPU PSIHOĻĢIJA	231
Grupu izpētes problēmas	231
Grupu veidi	232
Lielo grupu psiholoģija	233
V. Vunta «Tautu psiholoģija»	234
G. Lebona «Pūļa psiholoģija»	236
G. Tarda «Pūļa psiholoģija»	239
«Masu psiholoģija» Z. Freida psihoanalīzē	241
V. Makdugala lielo grupu hormiskā psiholoģija	244
K. Marksa «Šķiru psiholoģija»	245
Īsa salīdzinoša analīze par galvenajiem viedokļiem lielo grupu teorijā	247
Mazo grupu psiholoģija	250
Mazo grupu teorijas amerikāņu sociālajā psiholoģijā	250
Mazās grupas teorijas interakcionistiskajā orientācijā	251
Referentās grupas teorijas	251
Grupas lomu teorijas	253
Grupu teorija simboliskajā interakcionismā	258
Grupa diādiskās mijiedarbības teorijās	260
Grupu teorijas kognitīvajā pieejā	264
Mazās grupas sociometriskā teorija	267
Mazās grupas teorija darbības psiholoģijā	270
Mazās grupas priekšstata īpatnības darbības psiholoģijā	270
Mehānismi, kas nodrošina dinamiskos procesus grupā	271
Grupas attīstības līmeņi	274
Kolektīvs kā grupas attīstības augstākais līmenis	275
Personības veidošanās starppersonu attiecību sistēmā	276
Grupu fenomenī	277
Grupas ietekmes uz tās locekļiem fenomenī	279
Personības ietekmes uz grupu fenomenis	284
Kopgrupu fenomenī	288
Grupas sociālpsholoģiskais klimats	303
Grupu konflikti	304
Starpgrupu konflikti	304
Starppersonu konflikti grupās (iekšgrupu konflikti)	308

Psihokorekcijas grupas	310
Jēdziens, struktūra, funkcijas, vadība un procesi psihokorekcijas grupās.....	310
Psihokorekcijas grupu veidi	312
Geštaltpsiholoģiskā orientācija.....	313
Psihoanalītiskā orientācija	315
Kognitīvā orientācija.....	319
Humānistiskā orientācija.....	321
Sociometriskā pieeja	323
Sociāli biheivioristiskā orientācija.....	324
NOSLĒGUMS	327
CITĀTU PIRMAVOTI	328
PIELIKUMS	330

PIRMĀ NODAĻA

SOCIĀLĀS PSIHOLÓĪJAS PRIEKŠMETS, STRUKTŪRA UN METODES

Sociālās psiholoģijas priekšmets

Pētījamā priekšmeta noteikšana jebkurā zinātnē ir ļoti sarežģīta problēma, tāpēc jautājums par pētījamā priekšmeta izdalīšanu — tas ir jautājums par zinātniskās disciplīnas statusa piešķiršanu, bez kura tā zaudē teorētisko patstāvību un praktisko nozīmību. Tā kā sociālā psiholoģija tapusi uz dažādu starpdisciplīnu (fizioloģijas, socioloģijas, filozofijas, vispārīgās psiholoģijas un pat netradicionālās fizikas) zināšanu pamata, tad tā var «izšķīst» šajās blakus zinātnēs un tādējādi zaudēt savu patstāvību. Vairākums sociālo psihologu apgalvo, ka sociālā psiholoģija ir pilnīgi patstāvīga zinātne, kurai ir savs priekšmets, pētīšanas metodes un uzbūves principi. Viņi vērsas pret uzskatu, ka sociālā psiholoģija ir kā «vestibils», kur nejauši satiekas psihologs un sociologs, psihologs un fiziologs, psihologs un fiziķis un tā tālāk, un pret to, ka sociālā psiholoģija tiek aplūkota tikai kā vispārīgās psiholoģijas nozare.

Lai pierādītu sava priekšmeta esamību sociālās psiholoģijas zinātnē, pievērsīsimies tās tapšanas vēsturiskai analīzei.

Sociālā psiholoģija tapa uz atsevišķu eksperimentālu rezultātu apkopojumu pamata, kuros fiksēta grupu ietekme uz personības darbības un uzvedības rezultātiem, kā arī atbilstoši ievērojamu zinātnieku izstrādātajām sociālās psiholoģijas viengabalainajām programmām.

Par atsevišķu sociālās psiholoģijas pētījumu aizsākumu var uzskatīt psihologa N. Tripleta (*N. Triplett*) 1898. gadā aprakstītos novērojumus par riteņbraucēju rezultātiem. Tika konstatētas ievērojamas atšķirības sasniegtajā ātrumā gan tribīņu tuvumā, kur bija skatītāji, gan tur, kur to nebija. Ātrums palielinājās, riteņbraucējiem sacenšoties citam ar citu, bet ne tad, kad katrs brauca viens pats. Pamatojoties uz to, N. Triplets izvirzīja problēmu par citu

klātesošo cilvēku ietekmi uz personības kaut kādas darbības izpildes rezultātiem. (19)

No 1989. līdz 1930. gadam eksperimentālo pētījumu spektru pēc līdzīga scenārija realizēja virkne zinātnieku. Psihologs V. Mēde (*W. Mjede*) veica eksperimentus, kuros tika pētītas spēka mērītāju rādītāju izmaiņas gan citu klātbūtnē, gan bez tās, priekšmetu skaita precīza novērtējuma izmaiņas (piemēram, zirņu skaits stikla burkā).

Amerikāņu psihologs G. Olports (*G. W. Allport*) 1920. gadā publicēja eksperimentālos datus par pētījamā rezultātu izmaiņām citu klātbūtnē un bez tās, par to, kā viņš izpilda vienkāršus dalīšanas un reizināšanas, burtu nosvītrosanas piemērus.

Liels pētījumu spektrs tika veikts zoopsiholoģijā. Iegūtie rezultāti liecināja, ka citu īpatņu klātbūtnē skudras ātrāk rok smiltis, cāļi ātrāk uzknāb grau-dus utt.

Personības paaugstināta aktivitāte citu klātbūtnē tika nosaukta par sociālo fasilitāciju (angl. *facility* — vieglums, labvēlīgi apstākļi).

Amerikāņu sociālā psihologa R. Zajonsa (*R. B. Zajonc*) (1965) vēlākajos darbos tika atklāti sociālās fasilitācijas (klātesošo skaits, pētījamā emocionālais stāvoklis, aktivitātes forma — fiziskā un intelektuālā, uzdevuma sarežģītība) izpausmes apstākļi un vienlaikus fiksēts sociālās inhibīcijas (lat. *inhibere* — valdīties, apturēt) efekts. (20) Sociālā inhibīcija izpaužas tādējādi, ka pētījamā darbības izpildes rezultāti pasliktinās citu klātbūtnē. Galvenais fasilitācijas atklāsmes nosacījums ir nepazīstamu cilvēku klātbūtne fizisku vai ne visai augstas grūtības pakāpes monotonu intelektuālu darbību izpilde. Sociālā inhibīcija galvenokārt izpaužas sarežģītu intelektuālo uzdevumu risināšanā.

Paralēli eksperimentālajiem pētījumiem notika teorētisko pamatu intensīva pārstrāde. To veica tā laika vadošie psihologi un filozofi. Svarīgāko ieguldījumu sociālās psiholoģijas teorētisko pamatu izstrādē deva V. Vunts (*W. Wundt*), G. Lebons (*G. LeBon*), G. Tards (*G. Tarde*), Z. Freids (*Z. Freud*) un citi.

Pētījamo sociāli psiholoģisko parādību sarežģītība, metodoloģisko pieeju un principu atšķirība dažādās zemēs dažādu zinātnieku vērtējumos rada grūtības viennozīmīgi atbildēt uz jautājumu: «Ko pētīt?». Kā pierādījumu tam gribētos raksturot pazīstamu sociālo psihologu definējumus par sociālās psiholoģijas priekšmeta izpratni.

Tā, piemēram, mūsdienu amerikāņu sociālais psihologs R. Zajonss sociālās psiholoģijas priekšmetu un tā atšķirību no vispārīgās psiholoģijas priekšmeta raksturo šādi: «Ja pele, virzīdamās pa labirintu, kreisajai ejai priekšroku dod tāpēc, ka tur atrodas barība, tad šādu izturēšanos pēta psihologs. Ja pele nogriežas pa kreisi tāpēc, ka labajā ejā tup cita pele, tad ar tādu uzvešanos jānodarbojas sociālajam psihologam.» (20; 21)

Kāds cits amerikāņu zinātnieks — D. Maiers (*D. G. Myers*) — atzinis, ka «sociālā psiholoģija ir zinātne, kas pēta, kā cilvēki domā cits par citu, kā viņi ietekmē cits citu un kā attiecas cits pret citu». (25; 29)

Mūsdienu vācu sociālais psihologs F. Hese (*F. Hesse*) norāda: «Sociāli psiholoģisko pētījumu priekšmets vispirms ir indivīdu uzvedība un pārdzīvojumi, ko determinē (nosaka) sabiedrības grupu un indivīdu savstarpējās iedarbības process.» (2; 13) Franču sociālais psihologs S. Moskoviči (*S. Moscovici*) apgalvo: «Tātad sociālās psiholoģijas pētījumu joma — tās ir grupas un indivīdi, kuri rada savu realitāti, valda cits pār citu un veido gan sakarus, kas apvieno viņus, gan arī nodalošās atšķirības. Ideoloģija — tās ir viņu preces, attiecības — maiņas un lietošanas līdzekļi, bet valoda — nauda.» (14; 60) Šis spriedums S. Moskoviči noved pie secinājuma: «Sociālā psiholoģija ir zinātne par uzvedību, ja turklāt tiek pieņemts, ka tā nodarbojas ar šās uzvedības diezgan specifisko tipu — «simbolisko».» (14; 61)

Mūsdienu zviedru psihologs I. Izraels (*I. Israel*) norāda: «Ja socioloģija un psiholoģija var izpētīt cilvēku kā ietekmes objektu, tad sociālajai psiholoģijai viņš jāvērtē kā subjekts, darbības aģents.» (5; 171)

Mūsdienu krievu psihologi A. Petrovskis (*A. B. Петровский*), B. Parigins (*Б. Д. Паризин*) un citi arī pēta sociālās psiholoģijas priekšmeta saturu. B. Parigins raksta: «Sociālās psiholoģijas kā zinātnes par dažādu sabiedrisko grupu, iedzīvotāju masu psihiskās darbības likumiem priekšmeta izpratne, protams, nenoved pie atteikšanās no pētījuma par to, kāda ir indivīda vieta, prestižs un loma tai vai citā sociālajā grupā, kāda ir kolektīva un visas sociālās vides ietekme uz personības psiholoģiju.» (26; 18)

Kā pēdējos sociālās psiholoģijas priekšmeta definējumus minēsim mūsdienu vācu psihologu V. Mertena (*W. Mertons*) un G. Fuksa (*G. Fuchs*) viedokļus, kas izklāstīti darbā «Sociālās psiholoģijas krīze?» (1978). Pēc autoru domām, sociālās psiholoģijas priekšmetam jābūt šādām savstarpēji saistītām kategorijām:

- «Es — otrs» mijiedarbība;
 - sociālo apstākļu (tostarp grupu) ietekme uz indivīda uzvedību;
 - indivīda ietekme uz šiem apstākļiem;
 - grupu savstarpējā ietekme;
 - «Es — otrs» mijiedarbība, kas pastiprināta ar visu sociālo kontekstu.
- (11)

Darbi sociālajā fasilitācijā kļuva par vienu no eksperimentālās sociālās psiholoģijas teorētisko pamatu veidotājiem.

Tieši eksperimentālie pētījumi sociālajā fasilitācijā spilgti iezīmēja problēmu par personības saistību ar grupu, grupas ietekmi uz personības aktivitātes saturu. Tādējādi tika nodrošināta personības izpratne ne tikai no tās intraplāna

(lat. *intra* — tikai iekšēji) satura pozīcijas, bet arī no interplāna (lat. *inter* — starp) satura izpratnes pozīcijas.

Atcerēsimies, ka vispārīgā psiholoģija orientēta uz personības interplāna satura izpēti, tas ir, tēlaini izsakoties, tā izzina «klusējošu», «pasīvu», «uz neapgūtas salas dzīvojošu» cilvēku. Sociālā psiholoģija pēta aktīvu, mijiedarbīgu cilvēku saskarsmē ar citiem cilvēkiem, tātad pēta personības interplāna īpatnības.

Otrs svarīgs faktors, kas sekmēja sociālās psiholoģijas zinātnisko tapšanu, bija atitūda (fr. *attitude* — poza) pētījumu rezultāti un analīze. Atitūds ir sociālā nostādne. Par sociālo nostādni sauc cilvēka gatavību un noslieci novērtēt, rīkoties, darboties noteiktā sociāli fiksētā veidā. Sociāli fiksētus uzvedības vērtējumus, vērtības, formas nosaka un pārvalda cilvēka psihes neapzinātā sfēra. Tādēļ sociālās nostādnes ir cilvēka pietiekami noturīgs vāji apzināmas izzināšanas, novērtēšanas un uzvedības sfēras stereotips, kuru saturu nodrošina viss sociālais konteksts.

Nostādņu izpētes sākumu noteica liels skaits migrantu Amerikas Savienotajās Valstīs, kuri ieradās no Eiropas un Āzijas Pirmā pasaules kara laikā un pēc tā. Šajā laikā, it īpaši 1930. gadā, tika organizēti etnisko, sociālo, reliģisko un citu veidu atitūdu eksperimentālie pētījumi.

Tā, piemēram, 1934. gadā psihologs Ričards Lapjērs (*R. LaPierre*) pētīja amerikāņu etniskās nostādnes attieksmē pret migrantiem no Ķīnas. Šajā nolūkā zinātnieks rakstiski vērsās pie 251 viesnīcas un restorāna darbiniekiem ar lūgumu atbildēt uz jautājumu: «Vai jūs būtu ar mieru kā viesus uzņemt ķīniešus?» No visa šo iestāžu skaita atsaucās 128. Turklāt 92 procenti atsūtīja negatīvu atbildi. Tikai viena bija pozitīva. Turpmāk zinātnieks ar jaunu ķīniešu pāri apbraukāja daudzas no minētajām iestādēm. Visur, izņemot vienu gadījumu, viņi tika sagaidīti atbilstoši attiecīgās iestādes rangam. (7)

Šis nozīmīgais eksperiments ļāva formulēt virkni secinājumu par sociālo nostādņu saturu un funkcionēšanu un nodrošināja plaša slāņa pētījumu organizēšanu šajā virzienā. Tika noskaidrots, ka:

- sociālās nostādnes pastāv kā personības psiholoģiskais fenomens;
- sociālo nostādņu saturs nodrošina sociālās vides, cilvēka pārlicības īpatnības, viņa lomu un zināšanu sistēmu;
- sociālajām nostādņēm nav viennozīmīgas, fiksētas izpausmes — to saturs neviennozīmīgi nosaka personības uzvedību.

Jau minētajā piemērā mēs tam atrodam pierādījumu. Organizējot apkalpojošo personālu, lai atbildētu uz zinātnieka izvīzīto jautājumu, vēstules saturu nodrošināja tā etniskā nostādne. Tādēļ arī atbilde bija noraidoša. Eksperimenta otra daļa parādīja, ka apkalpojošā personāla reālā uzvedība, pat ja tai ir negatīva etniska nostādne, nosaka nostādnes, uz ko orientēta personības

loma. Ja ir klients, viņu vajag sagaidīt pēc noteiktas kārtības. Tādēļ sociālajām nostādņēm ir neviennozīmīga, savstarpēji atkarīga hierarhijas sistēma.

Psiholoģisko pētījumu gultnē veiktie laboratorijas un dabiskie eksperimenti pakāpeniski veidoja pamatu sociālās psiholoģijas eksperimentālajai daļai. Turpmāk eksperimentālo pētījumu spektrs tika ievērojami paplašināts un padziļināts, bet visi šie eksperimentālie rezultāti fiksēja un atspoguļoja starppersonu ietekmes efektus, grupu ietekmes efektus uz pašas personības saturu. Tā tika nodrošināts uzskats par personību kā sociālo, interpersonālo fenomenu.

Analizējot jau minētos zinātnieku definējumus (turklāt ne visus) par sociālās psiholoģijas kā atsevišķas, patstāvīgas zinātnes priekšmeta saturu, var formulēt virkni secinājumu, kas nodrošina šās zinātnes priekšmeta specifikas izpratni.

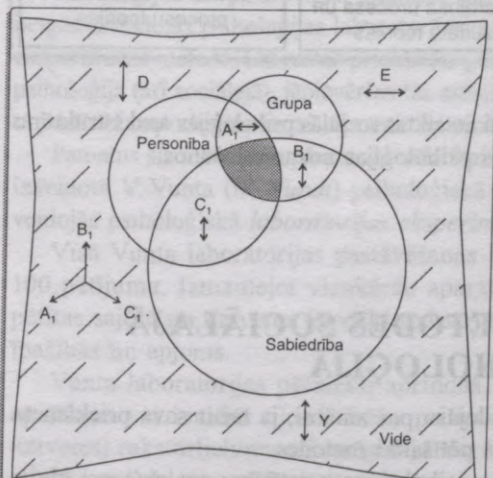
Pirmkārt, visi zinātnieki uzsver sociālās psiholoģijas kā patstāvīgas zinātnes virziena pastāvēšanas nepieciešamību. Šāds secinājums izriet no tā, ka zinātnieki centušies noteikt un konkretizēt sociālās psiholoģijas zinātniskās izpētes jomu un sfēru un norobežot to no citu zinātņu priekšmeta izpētes.

Otrkārt, dažādu zinātnieku definējumus par sociālās psiholoģijas priekšmetu var konstatēt zināmu vienotību svarīgu kategoriju izpētes izpratnē. Tajos akcentēta personība, tās struktūra un aktivitāte, starppersonu mijiedarbības problēma, lielo un mazo grupu problēma, šo grupu ietekme uz personības saturu. Shematiski to var iedomāties šādā veidā (skat. zīm.).

Acīm redzams, kas sociālās psiholoģijas pētījumu ģeogrāfija ir pietiekami plaša. Pētījumu galvenie punkti ir personības, mazo grupu, lielo grupu (sabiedrības), visas makrovīdes satura izpēte.

Otrs pētījuma satura elements ir visa mijiedarbības daudzveidīgā sistēma: personība — mazā grupa (A lauks), personība — sabiedrība (C lauks), grupa — sabiedrība (B lauks), personība — mazā grupa — sabiedrība — makrovīde (D, E, G lauks).

Trešā nozīmīgā sociālās psiholoģijas pētījumu sfēra ir



1. zīm. Sociālās psiholoģijas priekšmeta pētīšanas shematisks priekšstats.

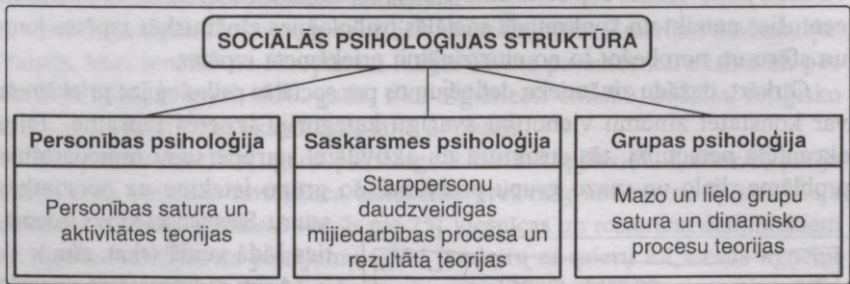
integrētās ietekmes un to pārmaiņu izziņāšana, kuras tiek ieviestas personības (A_1 lauks), mazās grupas (B_1 lauks), sabiedrības (C_1 lauks) sarežģītajā mijiedarbības procesā.

Veiktā analīze ļauj apstiprināt faktu par sociālās psiholoģijas priekšmeta sarežģīto struktūru.

Vispārīgākā veidā sociālās psiholoģijas pētījumu priekšmetu var formulēt šādi: sociālā psiholoģija pēta personību maiņas aktīvā mijiedarbībā mikro un makro vidēs (grupās) un satura izmaiņās.

Sociālās psiholoģijas struktūra

Sociālās psiholoģijas priekšmeta sarežģītības un specifikas pētīšana nosaka tās struktūru, kuru vienkāršotā veidā var iedomāties šādi:

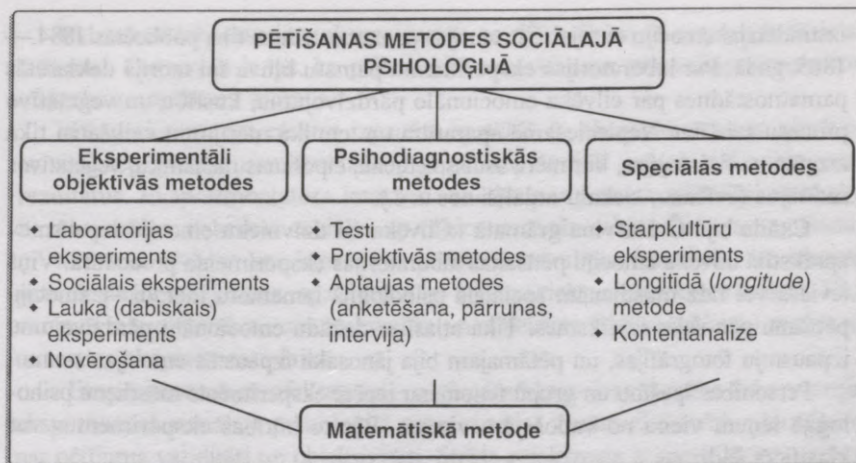


Iekams pievērsties katras nosacīti noteiktas sociālās psiholoģijas apakšstruktūras analīzei, nepieciešams aplūkot šās psiholoģijas nozares rašanos.

PĒTĪŠANAS METODES SOCIĀLAJĀ PSIHOĻĢIJĀ

Jebkura zināšanu nozare «veidojas» par zinātni, ja tai ir sava priekšmeta pētīšanas līdzekļi, t. i., tai ir savas pētīšanas metodes.

Sociālajai psiholoģijai, kas par psiholoģijas patstāvīgu apakšnozari kļuva 20. gs. sākumā, ir visai sazarota patstāvīga pētīšanas metožu sistēma. Šo metožu nosacītu kvalifikāciju var priekšstatīt šādi:



Eksperimentāli objektīvās metodes sociālajā psiholoģijā

Psiholoģijas kā patstāvīgās zinātnes tapšanā svarīgu vietu ieņēma 19. gs. beigās izveidotās psiholoģijas laboratorijas un tajās nostiprinājusies laboratorijas eksperimenta metode. Lai rastos priekšstats par eksperimentālās metodes ieviešanu psiholoģijā (arī sociālajā), jāpievēršas tās attīstības ceļa analīzei, jo eksperimentāli objektīvās metodes tapšanai bija vairāki zinātniski vēsturiski cēloņi.

Pamatus šīs metodes tapšanai un attīstībai lika Leipcigas Universitātē (Vācijā) izveidotā V. Vunta (*W. Wundt*) psiholoģiskā laboratorija. Tieši šai laboratorijā veidojās psiholoģiskā laboratorijas eksperimenta organizācijas principi.

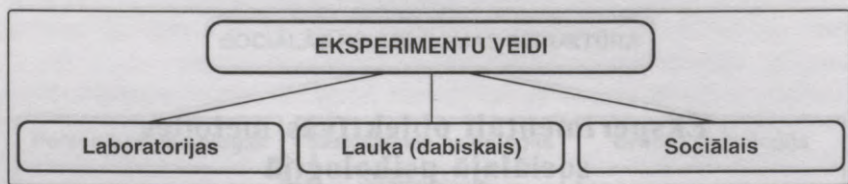
Visā Vunta laboratorijas pastāvēšanas laikā tajā tika veikti vairāk nekā 100 pētījumu. Izmantojot vienkāršu aparatūru, laboratorijas apstākļos tika pētītas sajūtu un uztveres (sevišķi redzes) īpatnības, uzmanības un emociju īpašības un apjoms.

Vunta laboratorijas pētnieku aprindās valdīja uzskats, ka laboratorijas apstākļos var izmērīt tikai cilvēka psihi «zemāko stāvu» (t. i., sajūtu un uztveres) raksturlielumus. Svarīgi bija tas, ka virkne zinātnieku pierādīja arī cilvēka psihi «augstāko stāvu» (emocijas, atmiņa, domāšana) mērīšanas iespējas laboratorijas apstākļos. Līdz ar to laboratorijas eksperimenta pielietošanas sfēra paplašinājās. Šajā procesā svarīga loma bija amerikāņu zinātnieka V. Džeimsa (*W. James*) un dāņu fiziologa S. Langes (*S. Lange*)

izstrādātajai emociju teorijai. Šīs teorijas pamatnostādnes tika publicētas 1884.—1885. gadā. Par laboratorijas eksperimentu pamatu kļuva šai teorijā deklarētās pamatnostādnes par cilvēka emocionālo pārdzīvojumu, kustību un veģetatīvo procesu saistību. Nepieciešamā aparātūra un tehnika mērījumu veikšanai tika aizgūta no fizioloģijas, kur mēra asinsspiedienu, elpošanas mehāniku, veģetatīvos rādītājus (svīšanu, siekalu atdalīšanos u. c.).

Citāda bija Č. Darvina grāmatā «Cilvēka un dzīvnieku emociju izpausme» aprakstītā cilvēka emociju pētīšanas laboratorijas eksperimenta procedūra. Viņš ieviesa vēl līdz mūsdienām sociālajā psiholoģijā izmantotu metodi — emociju pētīšanu pēc sejas izteiksmes. Tika atlasītas dažādu emocionālu pārdzīvojumu izpausmju fotogrāfijas, un pētāmajam bija jānosaka izpaustās emocijas saturs.

Personības īpašību un grupu fenomenu izpētē eksperiments mūsdienu psiholoģijā ieņem vienu no vadošajām vietām. Pēc to būtības eksperimentus var klasificēt šādi:



Laboratorijas eksperiments — pētījuma organizācijas procedūra šim nolūkam speciāli izveidotos apstākļos (laboratorijā). Laboratorijas eksperimentā īpašu vietu ieņem aparātūras eksperiments, kas paredz speciālu ierīču un aparātūras izmantošanu. Sociālajā psiholoģijā plaši pazīstami agresijas un konformisma eksperimentālo pētījumu rezultāti. Piemēram, mūsdienu amerikāņu psihologs S. Ašs (*S. Asch*) pētīja konformisma fenomenu, t. i., grupas spiedienu uz kādu tās locekļa spriedumu, variējot laboratorijas eksperimentā uzdevumus un to noteikumus, salīdzināja nogriežņus ar etalonu.

Pasaulē plaši pazīstami kļuvuši S. Milgrema (*S. Milgram*) autoritātes un pakļaušanās laboratorijas eksperimenta pētījuma rezultāti. Eksperimentā tika izmantota speciāla aparātūra, un tas atgādināja visai meistarīgu izrādi ar maldīgu eksperimentatora triecienu pielietošanu.

Sociālā eksperimenta «pārņemšanai» laboratorijas apstākļos ir priekšrocības:

- eksperimentējamo situāciju var atkārtot un variēt;
- speciālas aparātūras izmantošana ļauj iegūt precīzi reģistrējamus datus;
- visu eksperimenta gaitu iespējams organizēt atbilstoši teorijas un pārbaudāmo hipotēžu prasībām.

Līdztekus laboratorijas eksperimenta priekšrocībām tā organizācijā ir arī trūkumi. Galvenais ir tas, ko psiholoģijā nosacīti sauc par «eksperimentatora efektu» un «pētāmā efektu».

«Eksperimentatora efekts» izpaužas apstākļi, ka eksperimentators, aizrāvēs ar savu teoriju, var nevilšus izkropļot pētāmo sociāli psiholoģisko fenomenu rezultātus. Eksperimentatora ievirzes var kļūt par pamatu mākslīgi radītu un fiksētu, reālos, dabiskos sociālos apstākļos neesošu raksturlielumu iegūšanai.

«Pētāmā efekts» var izpausties pētījuma rezultātu izmaiņās, ko «ienes» pats eksperimentējamaais, apzinoties, ka ar viņu tiek veikts eksperiments. Viņš var mēģināt «izpušķot» savu uzvedību, neobjektīvi («kā pienākas») reaģēt un uzvesties eksperimenta laikā.

«Eksperimentatora efekta» un «pētāmā efekta» iespējamība laboratorijas eksperimentā sociālajā psiholoģijā nereti izraisa zinātnieku strīdus jautājumā par pētījuma validitāti un objektivitāti. Strīda priekšmets ir speciāli organizētos apstākļos gūto (kā nereti apzīmē oponenti — «mēģenē iegūto sociālo fenomenu») rezultātu atbilstība reālai sociālajai dzīvei. Šā trūkuma novēršanai sociālajā psiholoģijā sāk nostiprināties «lauka» jeb dabiskais eksperiments.

Lauka (dabiskais) eksperiments attīstījās 19. gs. beigās. Krievijas psiholoģijā psiholoģiskā pētījuma metodi, ko nosauca par «dabisko eksperimentu», izstrādāja un I Viskrievijas eksperimentālās pedagoģijas kongresā 1910. gadā pamatoja empīriskās psiholoģijas pārstāvis A. Lazurskis (*A. Лазурский*) (1874—1917). Amerikas un Eiropas psiholoģijā tai pašā laikā nostiprinājās jēdziens «lauka eksperiments». Šā eksperimenta pamatiezīmes:

- pētāmie nenojauš, ka tiek psiholoģiski pētīti;
- eksperimentators speciāli plāno un organizē viņu interesējošo personisko īpašību vai grupu fenomenu izpaušmju apstākļus;
- visa eksperimenta procedūra tiek organizēta pētāmajam ierastā vidē.

Lauka eksperimenta paveids ir *sociālais lauka eksperiments*. Šajā eksperimentā tiek pētītas speciāli veidotas vai dabiski izveidojušās cilvēku grupas. Pētīšana noris bez eksperimentatora iejaukšanās sociāli psiholoģiskajos procesos, notiek tikai to atklāšana, fiksēšana un analīze.

Sociālais lauka eksperiments acīmredzot radies ļoti sen. Jau Bībelē (16) minēta epizode, kad Gideonam bijis nepieciešams izdalīt no savas tautas karotspējīgu cilvēku grupu. No apraksta Bībelē izriet, ka atlases pirmajā etapā Gideons Dieva vārdā vērsies pie tautas ar vārdiem: «Kas baidās un kam ir bailes, tas lai griežas atpakaļ un steidzas projām...» Un divdesmit divi tūkstoši griežas atpakaļ, bet desmit tūkstoši palika. Bet arī tas bija pārāk daudz. Tad Gideons veda viņus pie ūdens un lika dzert. Turklāt viņš ievēroja Dieva gribu — atlasīt tikai tos, kuri ūdeni lok ar mēli, «kā lok suns». Tie, kuri «nometīsies

ceļos» un dzers, tiks uzskatīti par karošanai nederīgiem. Tā tika atlasīta 300 cilvēku liela karavīru vienība.

Minētajā piemērā labi saskatāms sociālā eksperimenta pretendentu «kriteriālās» atlases organizācijas princips.

Mūsdienās tiek pielietoti diagnosticējošie un veidojošie (retrospektīvie) **sociālie eksperimenti**.

Diagnosticējošajā sociālajā eksperimentā informācija par personību vai grupu tiek fiksēta un vākta bez eksperimentatora iejaukšanās sociālo procesu dabiskajā ritumā.

Veidojošais jeb retrospektīvais sociālais eksperiments paredz pētāmo parādību norises apstākļu jaunu fiksācijas un kontroles formu izstrādi eksperimenta gaitā. Šo sociālā eksperimenta veidu izstrādāja mūsdienu amerikāņu psihologs D. Kempbels (*D. P. Campbell*) 1980. gadā un krievu sociālajā psiholoģijā 1995. gadā E. Kļimovs.

Grūtības sagādā lauka eksperimenta organizēšana un informācijas ieguve. Lauka eksperimentu atkārtot nav iespējams, bet, salīdzinot ar laboratorijas eksperimentu, tam ir virkne priekšrocību.

Pirmkārt, šajā eksperimentā gūtie rezultāti ir objektīvāki un pamatotāki. Otrkārt, tiek pētīti «neizkropļoti» procesi, jo eksperimentators neiejaucas. Eksperimenta procesu un rezultātus pavisam nenozīmīgi iespaido «eksperimentatora efekts», viņa zinātniskās ievirzes un pieķeršanās kādai teorētiskai shēmai vai skolai.

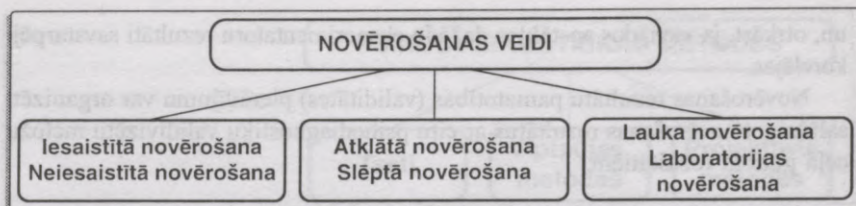
Lauka (dabiskajam) eksperimentam pēc būtības tuva ir novērošanas metode.

Novērošanas metode ir viena no izplatītākajām empīriskajām metodēm sociāli psiholoģiskajos pētījumos. *Novērošana* ir izplānota, mērķtiecīga parādību un fenomenu fiksēšanas metode.

Lai ikdienišķa vērošana kļūtu par zinātniska pētījuma metodi, jāievēro šādas prasības:

- precīza, visa pētījuma mērķim atbilstoša novērošanas mērķa nostādne;
- efektīvu novērošanas paņēmieni un veidu izvēle;
- novērošanas procesa shēmas izstrāde un rūpīga tās realizācija;
- novērošanas rezultātu precīza fiksācija;
- novērošanas rezultātu drošības un validitātes pārbaude.

Atkarībā no novērošanas organizēšanas veida sociālajā psiholoģijā izdala šādus novērošanas veidus:



Iesaistītā novērošana ir tāda novērošana, kurā pats eksperimentators uz noteiktu laiku kļūst par pētījuma objekta — kopības, grupas u. tml. — piltiesīgu locekli.

Neiesaistītā novērošana ir novērošana «no malas», kad eksperimentators pats nav kopības vai grupas dalībnieks. Eksperimentatora pamatpozīcija — neiejaukšanās dabiskajos sociālajos procesos, bet tikai to skrupuloza fiksācija un analīze.

Atklāto novērošanu nosaka eksperimentatora atklātā pozīcija un pētāmo informētība par to, ka viņi ir speciālas izpētes objekti.

Slēptā novērošana paredz pētāmo neziņu par to, ka viņi tiek novēroti. Novērošanas rezultātu ticamība šai gadījumā būs pietiekami augsta.

Slēptajā novērošanā bieži izmanto ierakstošo aparāturu, slēptās kameras vai speciālas ierīces, piemēram, telpas ar vienpusīgu redzamību, t. s. «Džezela sienas» (pēc mūsdienu amerikāņu zinātnieka A. Džezela (*A. L. Gesell*) (1880—1961)).

Atkarībā no novērošanas organizācijas īpatnībām izšķir *lauka* un *laboratorijas novērošanu*.

Ja novēro fenomenu, kas izpaužas reālā sociālajā vidē, tad to sauc par *lauka novērošanu*. Savukārt speciālos laboratorijas apstākļos organizētu novērošanu sauc par *laboratorijas novērošanu*.

Novērošanas kā zinātniskas metodes organizācijas svarīgs etaps ir novērošanas rezultātu fiksācija. Parasti eksperimentators novērojumus protokolē. Novērošanas protokolu viņš sagatavo iepriekš. Šim nolūkam tiek noteikta novērošanas vienība, kura turpmāk tiek kvalitatīvi un kvantitatīvi analizēta. Novērošanas vienība var būt fenomena izpausmes biežums, ilgums un intensitāte, saturs dažādas puses.

Svarīgs novērošanas metodes trūkums ir eksperimentatora subjektīvā faktora ietekme. Novērošanas rezultātus var manāmi ietekmēt eksperimentatora personiskās īpašības, ievirzes, zināšanas un pieredze, viņa emocionālie stāvokļi u. c., tāpēc ļoti svarīga ir novērošanas rezultātu drošība un pamatotība.

Novērošanas rezultātu drošību garantē divi faktori — pirmkārt, ja tie korelējas ar pilnas un vienotas atkārtotas novērošanas procedūras rezultātiem

un, otrkārt, ja vienādos apstākļos dažādu eksperimentatoru rezultāti savstarpēji korelējas.

Novērošanas rezultātu pamatotības (validitātes) pierādījumu var organizēt, salīdzinot novērošanas rezultātus ar citu psihodiagnostiku validizētu metožu ceļā gūtiem rezultātiem.

PSIHODIAGNOSTISKĀ METODE SOCIĀLAJĀ PSIHOLOĢIJĀ

Psihodiagnostiskās metodes vispārīgs raksturojums

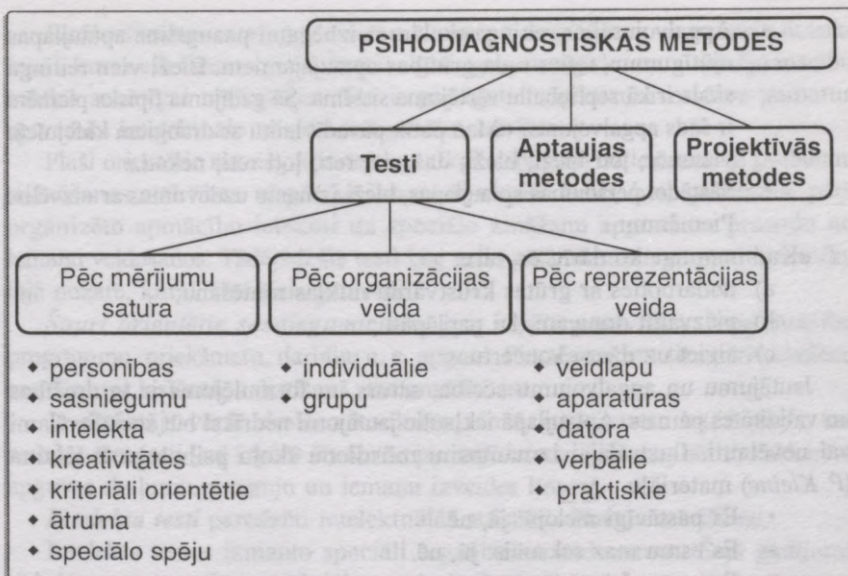
Psihodiagnostiskās metodes galvenā īpatnība ir tās mērvērtīgā virzība, tāpēc psihodiagnostikas metodes satura izstrādei, ar tās palīdzību organizētajai diagnostikai un iegūto rezultātu interpretācijai tiek izvirzītas īpašas prasības.

Psihodiagnostiskā metode aptver samērā daudz pēc satura un nozīmes atšķirīgu speciāli izstrādātu metodiku — testu.

Vārds «tests» ir cēlies no senfranku valodas un nozīmē «bļoda». Vēlāk šo vārdu aizguva latīņu valoda, kurā vārds «testa» nozīmēja «vāze no māla». Ilgu laiku ar šo vārdu apzīmēja nelielus māla traukus, kurus, veicot savus eksperimentus, izmantoja alķīmiķi. Mūsdienu saturu jēdziens «tests» ieguva 19. gs. beigās. Psiholoģisko saturu šajā terminā ieviesa Č. Darvina brālēns F. Galtons (*F. Galton*) (1882—1911). Radot spēju noteikšanas anketu, viņš to nosauca par testu (angl. — *test* — prove, īss mēģinājums, pārbaude). Tieši psiholoģijas zinātnē terminu «tests» ieviesa Dž. Ketels (*J. Cattell*) 1890. gadā.

Mūsdienu sociālajā psiholoģijā ar testu palīdzību pēta intelektu, personības īpatnības, darbības izpildes ātrumu un rezultativitāti, risina ar dažādām atlasēm saistītus uzdevumus.

Testu lielā daudzveidība rada nepieciešamību tos sistematizēt un klasificēt. Viena no iespējamām klasifikācijām varētu būt šāda:



Testi sociālajā psiholoģijā

Sociālajā psiholoģijā testus ļoti bieži izmanto kā diagnostikas galveno instrumentu kvalitatīvo un kvantitatīvo rādītāju noteikšanai. Apskatīsim katrā tabulā nosacīti klasificētā testa īpatnības.

Personības testi. Visbiežāk izmantotā personības testu forma ir aptaujlapas. Tāpēc pati aptaujlapu struktūra ir zinātniski pamatotu jautājumu vai apgalvojumu uzskaitījums.

No otras puses, jautājumu vai apgalvojumu formulējumam jābūt tādām, lai pētāmie bez grūtībām, objektīvi un augstā drošības pakāpē varētu tos novērtēt.

Visbiežāk sastopamās jautājumu un atbilžu formas ir šādas:

- Atbilžu «jā», «nē» tipa jautājumi. Šis dihotomiskais jautājumu un atbilžu princips ir saprotams visiem pētāmajiem, tāpēc izvēli viņi izdara bez grūtībām. Piemēram: «Vai Jums patīk sauļoties pludmalē?»
- Jautājumi, uz kuriem var atbildēt ar «jā», «grūti teikt», «nē». Šis trihotomiskais atbilžu uzbūves princips nereti provocē pētāmo atbildēt «grūti teikt», jo šāda atbilde ļauj izvairīties no konkrētas izvēles un līdz ar to kopumā mazina visa testa diagnostisko vērtību.

- Apgalvojumi ar reitinga skalām neizbēgami paaugstina aptaujlapas «jūtīgumu», toties rada grūtības aptaujājamiem. Bieži vien reitinga skala ir kā septiņballu vērtējuma sistēma. Šā gadījuma tipisks piemērs ir šāds apgalvojums: «Man patīk pavadīt laiku ar draugiem kafejnīcā: vienmēr; ļoti bieži; bieži; dažreiz; reti; ļoti reti; nekad.»
- Sastādot personības aptaujlapas, bieži izmanto uzdevumus ar «izvēli». Piemēram:

«Kad man nav ko darīt, es varu:

- a) nodarboties ar grūtas krustvārdu mīklas minēšanu;
- b) piezvanīt draugam, lai papļāpātu;
- c) aiziet uz džeza koncertu.»

Jautājumu un apgalvojumu secība, saturs un formulējums ir to drošības un validitātes pamats. Aptaujlapā iekļautie jautājumi nedrīkst būt sociāli vēlamī vai nevēlamī. Ilustrācijai izmantosim mūsdienu skolu psihologa P. Klaina (*P. Kleine*) materiālu.

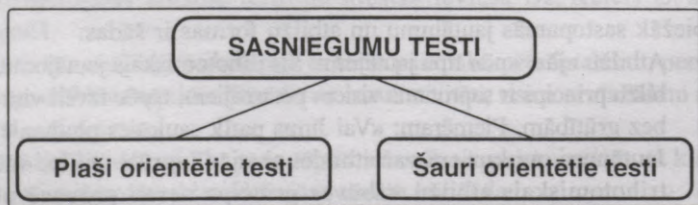
- Es pastāvīgi meloju: jā, nē.
- Es esmu maz seksuāls: jā, nē.
- Es esmu skops: jā, nē.
- Es neieredzu nēģerus: jā, nē.
- Es nesaprotu humoru: jā, nē.
- Es esmu skaudīgs un greizsirdīgs: jā, nē.

Šādi apgalvojumi jau paši par sevi paredz pētāmā atbildi, un tiem nav nekādas diagnostiskās vērtības.

Personības aptaujlapu testu svarīga īpašība ir to objektivitātes mērs.

Testa objektivitāti nosaka tas, ka pētāmais nezina testa mērķus, tāpēc testa jautājumu un apgalvojumu secība, atbilžu stratēģija un testa kopējā objektivitāte ir personības aptaujlapu svarīgas sastāvdaļas.

Sasniegumu testi ir atsevišķs psihodiagnostikas veids pētāmā zināšanu, māku un iemaņu konstatēšanai. Sasniegumu testi veido lielu psihodiagnostisko procedūru grupu, kuru nosacīti var iedalīt šādi:



Plaši orientētos sasniegumu testus izmanto tādu zināšanu un prasmju noteikšanai, kuras cilvēkam nepieciešamas ilglaicīgu, stratēģisku un vispārēju mācību mērķu sekmīgai realizācijai. Tie ir pielāgoti mācību universālos pamatus aptverošu intelektuālo un praktisko māku mērīšanai.

Plaši orientētie sasniegumu testi ne tikai atspoguļo uzdevumu un problēmu risināšanas attīstības vispārējo līmeni konkrētā brīdī, bet, galvenais, pēta organizēto apmācību ietekmi uz speciālo zināšanu apguvi un prasmju un iemaņu veidošanos. Tādējādi šie testi ļauj veikt pētāmā sasniegumu diagnostiku tajā nozarē, kurai viņš ticis gatavots.

Šauri orientētie sasniegumu testi ļauj izpētīt atsevišķu tēmu, mācību programmu, priekšmetu, darbību u. c. apguvi. Piemēram, var tikt pētīti skolēnu sasniegumi lasīšanā, rakstīšanā, matemātikā utt.

Ja skolotājs vērtē skolēna konkrētu zināšanu kopumu kādā tēmā, tad sasniegumu testi ļauj izpētīt šīs tēmas pamatjēdzienu, galveno, būtisko sakarību apguves dziļumu, prasmju un iemaņu izveides līmeni.

Intelektā testi paredzēti intelektuālās attīstības līmeņa mērīšanai.

Intelektā testos izmanto speciāli organizētus uzdevumus. Šajā gadījumā tiek izmantoti secības, analogijas un izslēgšanas principi.

Analoģiskie (gr. *analogia* — līdzība) uzdevumi paredz kādas likumsakarības atklāšanu un šīs likumsakarības pārņemšanu visa uzdevuma risināšanā.

Piemēram:

Grīfs ir putns, bet kobra...

- a) dzīvnieks,
- b) kukainis,
- c) zivs,
- d) putns,
- e) rāpulis.

Pēc analoģijām veidotā testa uzdevumu svarīga priekšrocība ir tā, ka tajos var iekļaut visdažādākos attiecību veidus starp jēdzieniem. Šīs attiecības var saistīt šķiras, veidi, dzimta, kā minētajā piemērā, vai attiecības pēc lieluma, apjoma, laika u. c. Piemēram:

Cinis attiecībā pret pauguru ir kā ieplaka pret...

- a) grāvi,
- b) ieleju,
- c) aizu,
- d) upi,
- e) kalnu.

Attiecības var būt izteiktas ļoti sarežģītās un abstraktās sakarībās.

Piemēram:

Ātrais pret ātrumu attiecas tā, kā lēnais pret...

- a) gausumu,
- b) ātrumu,
- c) steigu,
- d) nesteidzību,
- e) laiskumu.

Pēc analogijas principa veidotajos uzdevumos var būt izmantotas dažādas neverbālas zīmes.

Piemēram, R. Ketela (*R. B. Cattell*) starpkultūru testā izmantotas šādas abstraktas figūras.

○ attiecas pret ⊖ tā, kā △ pret ...

- a) △ ;
- b) △ ;
- c) △ ;
- d) △ .

Analogijas uzdevumos var būt izmantotas arī ciparu un burtu attiecības.

Piemēram,

25 attiecas pret 10 tā, kā 35 pret...

- a) 2;
- b) 8;
- c) 31;
- d) 15;
- e) 24.

Vai, piemēram,

A attiecas pret C tā, kā T pret...

- a) B;
- b) N;
- c) K;
- d) V.

Acīm redzams, ka pēc analogijas principa veidotie uzdevumi var būt dažādi gan sakaru sarežģītības, gan tematikas ziņā.

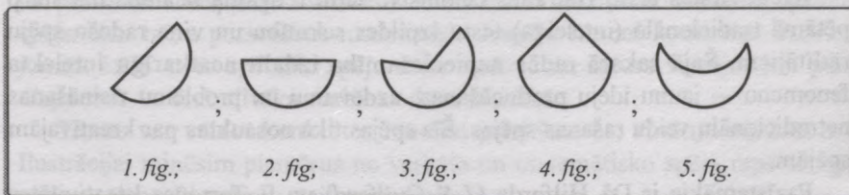
Otrs testa uzdevumu veidošanas princips — liekā izslēgšana. Tie ir «liekā novākšanas» tipa uzdevumi. Šajos uzdevumos pētāmajam tiek piedāvāta

objektu, vārdu, figūru, skaitļu u. c. (ko autors vien var izdomāt) rinda. Pētāmajam no šīs rindas ir jānovāc tas, kas, pēc viņa domām, rindā ir lieks. Piemēram, novākt lieko jēdzienu rindā: zvirbulis, strazds, zoss, sikspārnis, bezdelīga.

Stimulmateriālā var būt izmantoti cipari, figūras u. c. Piemēram, jāatrod pēc nozīmes liekais skaitlis rindā:

24; 63; 10; 48; 36.

Vai, piemēram, jāatrod liekā figūra.



Acīm redzams, ka, pamatojoties uz šo principu, var veidot daudz dažādas grūtības pakāpes uzdevumu ar atšķirīgu saturu.

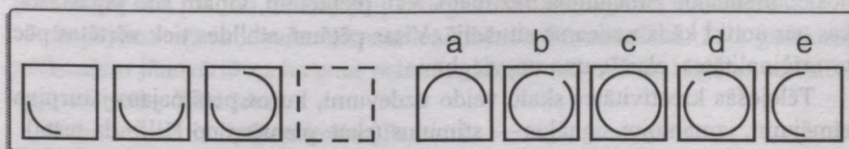
Intelektuālo testu uzdevumu organizācijā bieži izmanto secības principu. Šajā gadījumā pētāmajam jānoskaidro objektu, jēdzienu, skaitļu, zīmējumu u. c. rindas likumsakarības un jāpapildina rinda. Piemēram, jāturpina matemātiskā rinda:

12; 15; 17; 20; 22...

Šim uzdevumu veidam var pieskaitīt arī starpsecības uzdevumus. Piemēram, ievietot uzdevumā izlaisto vārdu (pēc nozīmes):

- mikroskopisks,
- vissīkākais,
- maziņš,
-
- prāvs,
- liels.

Šā tipa uzdevumos var lietot zīmējumus, figūras u. c. simbolus un tos izmantot arī rindas turpināšanai. Piemēram:



Nemot vērā iepriekš minēto, var apgalvot, ka pēc materiāla satura, tā atklāsmes formas un izpildes sarežģītības intelekta testi ir plašs un daudzšķautņains, uz personības intelektuālās attīstības diagnostiku virzīts psihodiagnostisko procedūru klāsts.

Pēc psihodiagnostisko uzdevumu būtības intelekta testiem tuvi ir **kreativitātes** (lat. *creato* — radīšana, veidošana) **testi**. Tie veido uz personības radošo spēju mērīšanu virzītu psihodiagnostisko procedūru grupu.

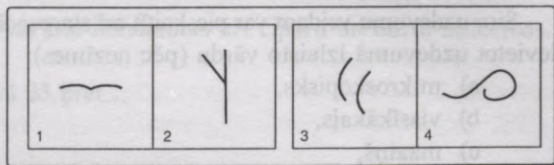
Kreativitātes testu izstrādes cēlonis ir acīm redzamā neatbilstība starp pētāmā tradicionālo (intelekta) testu izpildes sekmību un viņa radošo spēju rādītājiem. Šajā sakarā radās nepieciešamība izdalīt neatkarīgu intelekta fenomenu — jaunu ideju producēšanas, uzdevumu un problēmu risināšanas netradicionālu veidu rašanas spējas. Šīs spējas tika nosauktas par kreatīvajām spējām.

Pazīstamākie ir Dž. Hilforda (*J. S. Guilford*) un E. Torrensa kreativitātes testi.

Hilforda testu arsenālā ir 14 subtestu. No tiem 10 orientēti uz verbālās kreativitātes, bet 4 — uz neverbālās kreativitātes izpēti. Verbālo subtestu uzdevumu saturs ir šāds.

- 1) Uzraksti vārdus, kuros sastopams norādītais burts (piemēram, «a»):!

Neverbālās kreativitātes testu uzdevumi paredz jaunu tēlu veidošanu, piedāvātos tēlus apvienojot un transformējot. Piemēram: turpini katru iesākto zīmējumu, izmantojot katrā kartītē piedāvātās zīmes — signālus! Dod katram zīmējumam nosaukumu!



Torrensa testu arsenālā ir 12 subtestu, kuru uzdevumi ļauj mērīt verbālo, tēlojošo un skaņu kreativitāti. Verbālās kreativitātes skala satur 7 visdažādākos uzdevumus. Piemēram, pētāmajam jāformulē jautājumi, kuri ļāva uzminēt noslēpumainajos zīmējumos uzzīmēto. Vai, piemēram, viņam sīki jāpastāsta, kas var notikt kādā neticamā situācijā. Visas pētāmā atbildes tiek vērtētas pēc to oriģinalitātes, elastīguma un viegluma.

Tēlojošās kreativitātes skalu veido uzdevumi, kuros pētāmajam jāturpina zīmējumi, izmantojot signālus — stimulus (skat. piemēru no Hilforda testa).

Skaņu — valodas kreativitātes skala satur uzdevumus, kur pētāmajam jāapraksta, kam ir līdzīgs vai kāds objekts (dzīvnieks, mehānisms u. tml.) rada magnetofona lentā ierakstītās un atskaņotās skaņas.

Visos subtestos tiek vērtēta pētāmā atbilžu un zīmējumu oriģinalitāte.

Samērā lielu un patstāvīgu diagnostisko metožu grupu veido *speciālo spēju testi*. Šie testi paredzēti personības darbības sfēras konkrēto uzdevumu sekmīgai izpildei nepieciešamās psihomotorikas un speciālo spēju attīstības līmeņa mērīšanai.

Sākumā šos testus izstrādāja praktisku profesionālās atlases un profesionālās orientācijas uzdevumu veikšanai. Atšķirībā no intelekta testiem, kuri virzīti uz personības vispārējā intelektuālās attīstības līmeņa noteikšanu, speciālo spēju testi mēra personības intelektuālo iespēju līmeni konkrētas darbības jomās. Līdz ar to speciālo spēju testa uzdevumu saturs variējas ļoti plašā diapazonā — visā cilvēka darbības daudzveidībā.

Testus var veidot konkrētos mācību priekšmetos, zinātņu nozarēs u. c. Ilustrācijai minēsim piemērus no verbālo un matemātisko spēju izpētes testa uzdevumiem. Piemēram, teikuma analīze:

«Upes līkuma pļaviņā parādījās gorilla — mātīte un pēkšņi izdvesa skaļu blāvieni.»

Šī teikuma papildinātājs ir:

- a) gorilla,
- b) līkuma,
- c) pļaviņā,
- d) blāvieni,
- e) mātīte.

Matemātisko spēju pārbaudes uzdevumu piemērs varētu būt šāds:

Atver izteiksmes $(a + b)^2$ iekavas! Pareizā atbilde ir:

- a) $a^2 + b^2$;
- b) ab^2 ;
- c) $2a + 2b$;
- d) $a^2 + 2ab + b^2$;
- e) $2a + ab + 2b$.

Uzdevumi ar vairākiem izvēles variantiem, šķiet, ir visizplatītākais speciālo spēju noteikšanas uzdevumu veids. Šajos uzdevumos (skat. augstākminētos piemērus) minēšanas iespēja ir 1/5. Tāpēc testi ar vairākiem izvēles variantiem (bet to var būt pat ļoti daudz) ļauj izslēgt rezultāta nejaušu minēšanu.

Iespējama arī uzdevuma alternatīvās formas izmantošana. Šajā gadījumā pētāmajam jānovērtē uzdevuma rezultāts kā pareizs vai maldīgs ar atbildēm «jā» vai «nē». Piemēram:

Tuberkuloze ir lipīga slimība. Pareizi?

Sastādot alternatīvās formas uzdevumus, jāatceras, ka uzminēšanas iespēja tajos var būt augsta — 50/50%. Neskatoties uz to, alternatīvā tipa uzdevumi

var būt noderīgi kā īss pētāmo zināšanu pārbaudes paņēmieni konkrētajā pētījuma priekšmetā.

Trešā pieeja speciālo spēju testa satura organizācijā — uz atbilstības reducēšanas principa veidotie uzdevumi.

Piemēram, ja mēs vēlamies noskaidrot pētāmā zināšanas par grāmatu autoriem, tad vienā sarakstā jāmin autoru vārdi un uzvārdi, bet otrajā — grāmatu nosaukumi. Pētāmajam jānoskaidro to savstarpējā atbilstība.

Minētie piemēri liecina, ka speciālo spēju testa organizācija un uzdevumu saturs nebūt nav vienkāršs, tomēr zinātniski pamatota pieeja, sastādot uzdevumus, ļauj diezgan efektīvi pētīt sensorās, motorās, tehniskās un šauri profesionālās spējas: muzikālās, mākslinieciskās, teksta lasīšanas un uztveres ātruma u. c. spējas.

Kriteriāli orientētie testi ir psihodiagnostiska procedūra, kura ļauj noteikt pētāmā individuālo sasniegumu līmeni attiecībā pret kādu kritēriju. Kā kritēriju (etalonu) var izmantot konkrētas zināšanas, prasmes vai iemaņas, kuras nepieciešamas noteiktas, konkrētas darbības veikšanai.

Galvenā kriteriāli orientēto testu atšķirība no visiem tradicionālajiem psihometriskajiem testiem ir tā, ka tradicionālajos testos pētāmā individuālie rezultāti tiek salīdzināti ar grupas rezultātiem, t. i., ar statistiskās normas rezultātiem grupā. Turpretī kriteriāli orientētajos testos pētāmā individuālie rezultāti tiek samēroti ar kāda kritērija apguves pakāpi.

Pirmais šo testu veidu piedāvāja R. Glasers (*R. Glasser*) 1963. gadā.

Nosacīti var izdalīt divus kriteriāli orientēto testu veidus.

Pirmā testu veida uzdevumi tiek formulēti tā, ka, tos risinot, pētāmais projektē savu zināšanu, prasmju un iemaņu apguves mēru un līmeni noteiktā priekšmetā, nodaļā, nozarē.

Otrā testu veida uzdevumiem ir «kāpņveidīga» sarežģītības struktūra. Katrai sarežģītības pakāpei ir noteikts kritērija saturs, ar kuru tad arī tiek salīdzinātas pētāmā zināšanas, prasmes un iemaņas. Visbiežāk šā veida testus izmanto skolēnu, studentu u. c. garīgās attīstības pārbaudei.

Šos testus veido uz konkrēta mācību materiāla pamata, kur, risinot uzdevumus, pētāmajam jāparāda konkrētas zināšanas, prasmes un iemaņas.

Sarežģītākās darbības jomās, kurās cilvēkam nepieciešami ne vien konkrētu zināšanu, prasmju un iemaņu etaloni, bet arī viņa radošo spēju izpausmes, šā veida testu izmantošana ir neproduktīva. Tādā gadījumā jālieto normorientētie testi.

Ātruma testi ir noteiktu psihodiagnostiku procedūru veids, kurā testa izpildes galvenais rādītājs ir laiks un izpildīto uzdevumu apjoms.

Izplatītākais ātruma testu uzdevums ir liels vienveidīga materiāla apjoms, kuru pētāmajam noteiktā laikā attiecīgā veidā jāapstrādā. Šajā gadījumā

galvenais rādītājs būs uzdevumu izpildes produktivitāte, t. i., pareizi veikto operāciju skaits noteiktā laikā sprīdī.

Tipiskākais šā veida tests ir korektūrā mēģinājuma tests, ko 1895. gadā izstrādāja zinātnieks B. Burdons. Šeit pētāmajam tiek piedāvāta anketas veidlapa ar burtu rindām. Instrukcija paredz noteikta burta svītrošanu no rindas. Testa rezultāti vērtē izlaisto burtu skaitu un uzdoto rindu izpildes laiku. Skaitliski tiek vērtēta precizitāte, temps un pētāmā uzmanības pārslēgšana.

Daudzos psihometriskajos intelekta testos speciāli tiek ierobežots dotā uzdevuma izpildes laiks. Tas ļauj saīsināt izpētes procedūru un intensificēt pētāmā darbu. Laika rādītājam rezultātu analīzē nav būtiskas nozīmes.

Individuālie un grupu testi nosacīti klasificējami uz vienlaicīga pētāmo skaita izpētes pamata.

Atkarībā no pētījuma organizācijas nosacījumiem un teksta uzdevumu satura var pētīt grupu vai atsevišķu personu.

Grupveida testēšanā pētāmo skaitu ierobežo tikai pareizi organizētas kontroles iespējas problēma. Šai gadījumā pētāmo darbs jāorganizē tā, lai tiktu izslēgtas viņu savstarpējās konsultācijas, ietekmēšana un rezultātu aizgūšana citam no cita. Parasti grupveida testēšanā pētāmo skaits grupā nepārsniedz 20—25 cilvēkus.

Grupu testēšanai var izmantot intelekta, sasniegumu, personības u. c. testus. Jāatceras tikai tas, ka, izmantojot grupveida pētīšanas procedūru, testu drošības un validitātes rādītāji mainās. Tādēļ normas individuālām un grupveida izpētes formām var būt atšķirīgas.

No testu uzdevumu piedāvāšanas formām visizplatītākie ir veidlapu testi, bet tas nenozīmē, ka grupas izpētei nevar pielāgot aprīkojuma vai datortestus.

Svarīga grupveida izpētes organizācijas īpatnība ir lielā «caurlaides spēja», jo vienlaicīgi tiek pētīts liels pētāmo skaits. Sevišķi svarīgi tas ir profesionālās atlases organizēšanā, liela skolēnu, studentu u. c. skaita vērtēšanā īsā laikā sprīdī.

Individuālie testi paredz izpētes «viens pret vienu» organizēšanu. Šajā gadījumā svarīgs ir fakts, ka eksperimentatoram ir tiešas novērošanas un kontakta ar pētāmo, kā arī iegūtās psihodiagnostiskās informācijas kvalitatīvas analīzes iespējas.

Atsevišķos gadījumos tradicionālos individuālos testus var izmantot arī nelielu (3—5 cilvēki) grupu izpētē. Šajā gadījumā tiks nodrošināts tiešs eksperimentatora kontakts ar katru pētāmo, taču var paaugstināties katra pētāmā veikto, it sevišķi grūto un monotono teksta uzdevumu izpildes motivācija.

Pamatā visi psihodiagnostiskie testi orientēti uz individuālo izpildi, jo to drošības un validitātes rādītāji ir nedaudz augstāki nekā grupu testiem.

Pēc testa uzdevumu materiāla reprezentācijas (priekšā stādīšanas) un izpildes veida tos var nosacīti klasificēt kā veidlapu («zīmulis — papīrs»), aparatūras, datoru, verbālos un praktiskos testus.

«Zīmulis — papīrs» *tipa testos* uzdevumi tiek doti uz speciāli izstrādātām lapām. Saturs tiek veidots, ievērojot pētāmā (vai grupas) iespēju strādāt individuāli.

Testa uzdevumi, atbilžu lapas, testa izpildes instrukcijas parasti tiek veidotas atsevišķā brošūrā. Jāatceras, ka no pareizas visa testa materiāla organizēšanas, pareizas tā reprezentācijas atkarīga testēšanas rezultātu validitāte un drošība.

Lai nodrošinātu testa uzdevumu instrukciju un atbilžu lapu konstruktīvu noformējumu, testa veidlapu izstrādātājam jāievēro šādi noteikumi:

- visām testa izpildes instrukcijām, visiem testa uzdevumiem un atbilžu veidiem jābūt skaidri un lakoniski formulētiem;
- priekšroka jādod vienkāršām atbilžu formām («apvilkt aplīti», «pasvītrot» un citiem vienkāršiem simboliem);
- visi testa uzdevumi jāsadala atsevišķos subtestos pa 10—25 uzdevumiem katrā;
- pirms katra subtesta vēlams dublēt uzdevuma izpildes instrukciju un ar tipiskiem, uzdevumā neietilpstošiem piemēriem ilustrēt testa uzdevumu veikšanu.

Tikai pilnīga uzdevumu izpildes prasību izpratne un pareiza atbilžu lapas aizpildes forma ļaus izvairīties no nevēlamām gadījuma kļūdām.

Šī ir visizplatītākā psihodiagnostisko pētījumu organizācijas forma.

Aparatūras testi paredz tehnisko ierīču un speciālas aparatūras izmantošanu. Sociālajā psiholoģijā aparatūras testi nav plaši izplatīti. Visbiežāk tos izmanto diferenciālajā psihofizioloģijā.

Mūsdienu psihodiagnostikā plaši izplatīta ir *datortestēšana*. Šajā gadījumā testa uzdevumu reprezentācija, to izpilde un, galvenais, visu iegūto datu ātra apstrāde tiek veikta, izmantojot datoru.

Principā jebkuru testu var uzrādīt datorā, taču datortestēšanas rezultātu validitāte bieži vien ir zemāka nekā izpētē ar veidlapu testiem. Tomēr salīdzinājumā ar testa materiāla uzrādīšanas standarta formu materiāla uzrādīšanai datorā ir vairākas priekšrocības. Galvenā priekšrocība ir tā, ka testēšanas procedūra un rezultātu apkopošana būtībā kļūst automātiska gadījumos, kad pētāmais prot strādāt ar datoru. Grūtības var sagādāt vienīgi lielais nepieciešamo datoru skaits, jo, testējot grupas, katram pētāmajam jānodrošina pieeja datoram.

Vēl viena svarīga datortestēšanas priekšrocība ir tā, ka pētniekam nav jāievada pētāmā atbilžu informācija (to pētāmais izdara pats), uzreiz notiek

datu kvantitatīvs un kvalitatīvs vērtējums, to uzskatāma priekšāstādīšana un, galvenais, saglabāšana datorā atmiņā. Var droši apgalvot, ka datortestēšanai pieder nākotne, jo datoram ir neizsmeļamas testa uzdevumu materiāla (kā pēc formas, tā arī pēc saturā) reprezentācijas, datu apstrādes, interpretācijas un informācijas saglabāšanas iespējas.

Pēc testa uzdevumu uzrādīšanas veida izšķir verbālos un praktiskos testus.

Verbālais tests uzdevumu materiāls tiek uzrādīts verbālā (mutiskā) formā. Tie paredz domāšanas darbību izpausmes un operāciju ar jēdzienu izpēti vārdiski loģiskā formā. Tāpēc testa uzdevumu uzrādīšanu verbālā formā bieži izmanto intelekta testos, speciālo spēju testos, kreativitātes un specializētajos sasniegumu testos.

Verbālie testi diezgan plaši izpaltīti arī psihodiagnostiskajos pētījumos. Bet sakarā ar to, ka šo testu stimulmateriāls attiecas uz jēdzienu saturu, tie ir ļoti «jūtīgi» pret pētāmo valodas kultūru.

Svarīgākā verbālo testu pielietošanas problēma dažādu valodu kultūrās ir stimulmateriāla adaptācija pētāmo valodas kultūrā. Stimulmateriāla «brīvs» tulkojums šajā gadījumā nav pieļaujams — nepieciešama stingra tā adaptācijas procedūra.

Praktiskie testi, kuros testa uzdevumu stimulmateriāls uzrādīts neverbālā formā, var tikt sekmīgi izmantoti dažādās kultūrās bez sevišķas adaptācijas. Šo testa uzdevumu materiāls veidots no uzskatāmām figūrām un tēliem. Šajā gadījumā, piemēram, R. Ketela intelekta testā, pētāmajam tiek piedāvāts atrast likumsakarību figūru rindā un to turpināt. Testa uzdevumi var praktiskā formā modulēt arī konkrētu darba operāciju veikšanu.

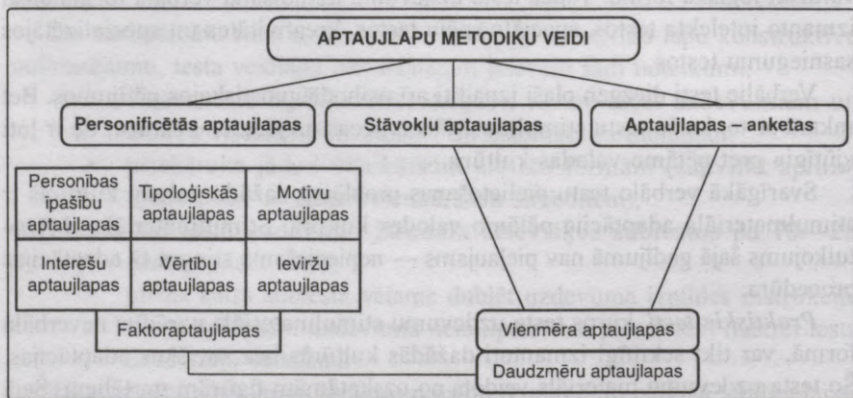
Veiktā testu organizācijas un pielietošanas psihodiagnostiskajā darbībā problēmas analīze sociālās psiholoģijas kontekstā ļauj konstatēt plaši sazarotas un stingri normētas procedūras — testēšanas — esamību.

Līdztekus pietiekami stingri normētai procedūrai — dažāda veida testēšanai — sociālajā psiholoģijā pastāv ne tik stingri normēta psihodiagnostiskās izpētes procedūra — aptaujas metode.

APTAUJAS METODE SOCIĀLAJĀ PSIHOLÓIJĀ

Aptaujapu metodikas

Aptaujas metodes pamatu veido aptaujapu metodikas, kas tiek plaši pielietotas sociālās psiholoģijas psiholoģiskajos pētījumos. Nosacīti visas aptaujapu metodikas var iedalīt šādi:



Aptaujapu metodiku kopēja īpašība ir tā, ka šajās metodikās uzdevumi tiek doti jautājumu un apgalvojumu veidā. Piemēram, pazīstamajā aptaujapas testā — MMPJ, kuru 1940. gadā izstrādāja S. Hatevejs (*S. Hathaway*) un Dž. Makinlijs (*J. McKinley*), izmantoti šādi apgalvojumi:

- Ēstgriba man ir laba.
- Man liekas, ka neviens mani nesaprot.
- Es gribētu būt dziedātājs.
- Dažkārt es saku nepatiesību, utt.

Pārbaudāmajam jānovērtē testā formulēto apgalvojumu izpaušme sevī pašā ar «jā» vai «nē». Arī atbildi «nezinu» var izmantot, bet pēc iespējas tikai ārkārtējos gadījumos, kad pašnovērtējums nav iespējams vai apgalvojums ir neskaidrs.

Uzdevumi var būt formulēti arī jautājumu veidā. Piemēram, H. Aizenka MPI testā izmantoti šādi jautājumi:

- Vai Jums patīk riskanta rīcība?
- Vai Jūs viegli apvainot?
- Vai Jums patīk bieži būt kompānijā? utt.

Šajā gadījumā testējamajam jāatbild ar «jā» vai «nē». Šādu uzdevumus, kuros ir ierobežota atbildes izvēle («jā», «nē», «nezinu»), sauc par *slēgto aptauju*. Savukārt uzdevumus, kuru saturs paredz samērā brīvu atbildes izvēli, sauc par *atklāto aptauju*. Piemēram, jautājuma funkcija var būt arī šādam teikumam: «Uzskaitiet mācību priekšmetus, kuri Jums patīk!» Šādu aptaujas formu visbiežāk izmanto zemu standartizētās aptaujlapas — anketas.

Aptaujlapu metodikas var būt kā daudzmēru, tā arī vienmēra. Vienmēra metodikas tiek izmantotas, lai izmērītu kādu vienu īpašību, t. i., vienu kritēriju. Daudzmēru aptaujlapu metodikas veidotas tā, ka tās ļauj izmērīt vairāk nekā vienu īpašību. Piemēram, pazīstamais R. Ketela tests 16 PF vienlaicīgi mēra 16 personisko iezīmju izpausmes.

Aptaujlapu metodiku vidū svarīgu vietu ieņem *personificētās aptaujlapas*. Uzkata, ka pirmā personaptaujlapa ir R. Vudvorta (*R. S. Woodworth*) «Ziņu lapa par personību», kuru viņš izstrādāja 1919. gadā.

Visas mūsdienu aptaujlapas var klasificēt pēc mēra virzības (skat. iep. lpp.).

Ar personības īpašību aptaujlapām mēra personības konkrētu īpašību izpausmes. Tipisks šī virziena tests ir R. Ketela tests 16 PF.

Tipoloģiskās aptaujlapas virzītas uz tādu personisko veidojumu veselumu mērīšanu, kuri nav attiecināmi uz atsevišķām personiskām īpašībām. Pazīstamākais tipoloģiskā virziena tests ir H. Aizenka MPI tests, kurš uz triju personisko īpašību — introversijas, ekstraversijas un psihotisma — kopsakarību pamata ļauj izdalīt četrus temperamenta tipus. Šim virzienam pieskaitāma arī 1970. gadā publicētā G. Šmišeka (*G. Schmieschek*) personificētā aptaujlapa. Ar tās palīdzību tiek noteikti desmit personības akcentācijas tipi.

Motīvu aptaujlapas aptver visai plašu personības motīvvajadzību sfēras izpētes metodiku diapazonu. Viens no šā virziena pazīstamākajiem testiem ir 1954. gadā izstrādātais A. Edvardsa (*A. Edwards*) tests «Personības vajadzību izpausmes «spēka» mērīšanas personisko izvēļu saraksts».

Interesu aptaujlapu ievirze ir personības interešu satura izpēte. Vispazīstamākā šā virziena aptaujlapa ir E. Stronga (*E. Strong*) un D. Kempbela (*D. Campbell*) izstrādātā «Stronga—Kempbela interešu aptaujlapa». Uz tās pamata iespējams izpētīt aptaujājamā interešu brieduma un profesionālās gatavības pakāpi, viņa interešu atbilstību tipiskajām vīriešu vai sieviešu interesēm, to personu interesēm, kuras sasniegušas zināmus panākumus kādā noteiktā nozarē.

Vērtību aptaujlapas pēc savas būtības ir tuvas interešu un ieviržu aptaujlapām, bet tās ir piemērotas personības vērtību un vērtīborientāciju izpētei. Kā pazīstamākās šā virziena aptaujlapas varētu minēt uz E. Šprangera (*E. Spranger*) teorētiskajām atziņām balstītās «Olporta—Vernona—Lindseja» aptaujlapas.

Trauksmainības (*A-trait*) kā personības īpašības diagnosticēšanā apgalvojumu saturs mainās.

- Parasti es jūtos drošībā.
- Es tik ļoti pārdzīvoju savas vilšanās, ka pēc tam ilgi nevaru par tām aizmirst.
- Mani vienmēr aptver stiprs nemiers, kad es domāju par saviem darbiem un rūpēm.

Katrs aptaujlapā formulētais apgalvojums tiek vērtēts 4 ballu skalā. Visi personības emocionālie stāvokļi tiek vērtēti pēc skalas, kurā trauksmes izteiktības līmenis 20—34 ballu robežās tiek uzskatīts par zemu, 35—44 ballu robežās — par vidēju, vairāk par 46 ballēm — par augstu.

Personības stāvokļu aptaujlapas bieži izmanto, lai izzinātu cilvēka pārdzīvojumu sarežģītos darbības apstākļos, kā pētījuma validitātes rādītāju pirms psiholoģiskiem pētījumiem, profesionālās atlases procesā.

Visplašāk izplatītā procedūra dažādas informācijas par personību vai grupu iegūšanai ir *anketēšana*. Šai gadījumā pētīšanas līdzeklis ir anketa.

Anketēšanai, bez šaubām, ir gan stiprās, gan vājās puses. Šīs procedūras vājā puse ir tās zemā standartizācija, validitāte un drošība, bet stiprā puse ir tā, ka šī procedūra ļauj aptvert ievērojamu skaitu pētāmo dažādos pētnieka brīvi izvēlētos virzienos.

Lai anketēšanas ceļā iegūtu pietiekami drošu informāciju, anketas sastādīšanā un anketēšanas procedūras organizēšanā jāievēro standartizācijas noteikums.

Anketēšana var tikt organizēta kā anonīma, nosacīti anonīma un mērķanketēšana. Organizācijas nosacījums (anonimitāte — neanonimitāte) atkarīgs no pētījuma mērķa.

Anonīma anketēšana ir tāda anketēšana, kurā pētāmais anketu neparaksta. Tā ļauj paaugstināt iegūtās informācijas objektivitāti un tiek veikta, lai noskaidrotu kādu uz konkrētu personību neattiecināmu fenomenu.

Gadījumos, kad jāiegūst objektīva informācija, kas saistīta ar konkrētu personību, tiek izmantota nosacīti anonīmā anketēšana. Šajā gadījumā pētāmajam šķiet, ka anketēšana ir anonīma (t. i., viņš anketu neparaksta), bet pētnieks ar tikai viņam zināmas sistēmas palīdzību to «paraksta». Lai iegūtu ticamu informāciju, pētnieks apzināti «māna» pētāmo.

Mērķanketēšanas gadījumā katrs pētāmais savu anketu paraksta. Jautājumu vai apgalvojumu forma anketā var būt gan slēgta, gan atklāta. Atklātā anketa paredz pētāmā brīvu atbildi uz anketā uzdoto jautājumu vai apgalvojumu. Slēgtā anketa paredz atbildes «jā», «nē» vai «nezinu».

Atklāto anketu rezultātu apstrāde ir darbietilpīgs process, kas prasa speciālas iemaņas. Atklāto anketu materiāla apstrādē visbiežāk izmanto kontentanalīzes

metodi, uz kuras pamata var iegūt kā kvalitatīvos, tā arī kvantitatīvos rezultātus.

Slēgto anketu apstrāde parasti sevišķas grūtības nesagādā, un te var tikt izmantotas dažādas matemātiskas procedūras: procentu aprēķināšana, korelāciju analīze u. c., kā arī pētījuma rezultātu kvalitatīva analīze.

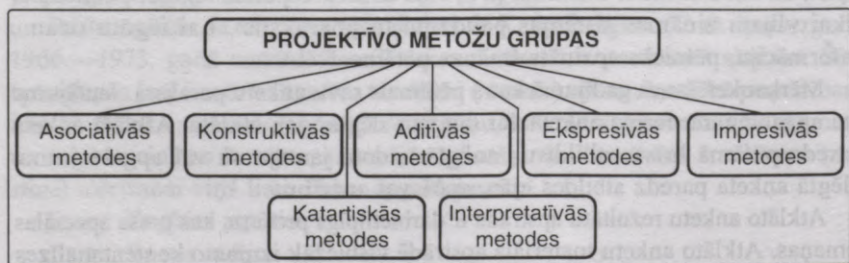
PROJEKTĪVĀS METODES SOCIĀLAJĀ PSIHOLOĢIJĀ

Sociālās psiholoģijas metožu struktūrā patstāvīgu vietu ieņem projektīvās (lat. *proiectio* — izmešana uz priekšu) pētīšanas metodes. Terminu «projektīvā metode» 1939. gadā pirmais sāka lietot L. Franks (*L. Frank*). 40. gadu sākumā personības izpētē projektīvās metodes manāmi «pabīdīja malā» klasiskos testus. Mūsdienās projektīvās metodes ieņem līderpozīcijas klīniskās psiholoģijas jomās.

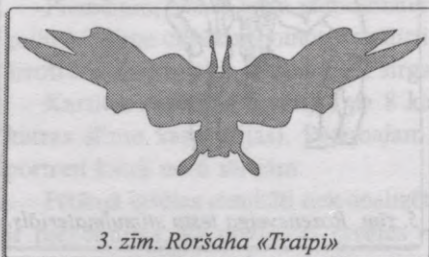
Projektīvo metožu teorētiskā bāze ir psihoanalīze. Šajā gadījumā projektīvās procedūras mērķis ir personības neapzināto konfliktu (baiļu, depresiju, uztraukumu) izziņāšana.

Visas projektīvās metodes atšķiras cita no citas ar virkni iezīmju. Projektīvo metožu stimulumateriāls satur nenoteiktus un nestrukturētus stimulus. Līdz ar to pētāmais, kura personības saturā ir apspiesto impulsu pazīmes un emocionālo izpausmju aizsargmehānismi, projicē tos individuāla, brīva stimulumateriāla interpretācijā. No tā izriet vēl viena šai metodei raksturīga īpatnība — pētāmā atbildēs nav «pareizo» un «nepareizo» atbilžu un ierobežojumu to analīzes un laika formā.

Psiholoģiskajos pētījumos mūsdienās izmanto vairākas projektīvo metožu grupas. Šo grupu vispārīnātu klasifikāciju varētu ilustrēt šādi:

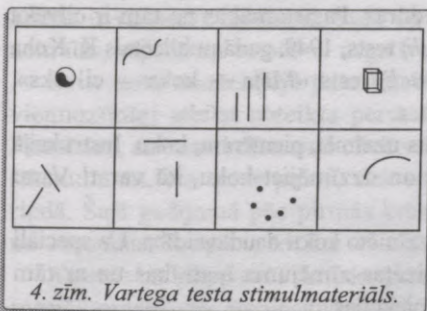


Īpaša projektīvo metožu grupa ir *asociatīvās metodes*, kad pētāmajam uz uztverei speciāli veidotu stimulmateriālu jāatbild ar pirmo prātā iešāvušos domu vai emocionālo pārdzīvojumu. Pazīstamākais šīs grupas tests ir 1921. gadā izveidotais šveiciešu psihiatra H. Roršaha (*H. Rorschach*, 1884—1922) «Tintes traipu tests» (*Rorschach Test*). Testa stimulmateriālu veido desmit 18×24 cm lielas kartītes: piecas melnbaltas un piecas krāsainas ar simetriskiem plankumiem katrā. Testa instrukcija ir šāda: «Jums tiks parādīts tintes traipu salikums. Gribētos zināt, ko jūs saskatāt katrā no tiem.» Pētāmo atbildes (piemēram:



3. zīm. Roršaha «Traipi»

«Tas man atgādina divus apkārt ugunskuram deļojošus lāčus») tiek pierakstītas un saskaņā ar kontentanalīzes procedūru analizētas. Jādomā, ka testa daļu un retesta drošība nebūs augsta, bet starpvaliditāte un kārtējā validitāte būs grūti pārskatāmas. Testa izmantošanas kopējā efektivitāte ir lielā mērā atkarīga no eksperimentatora.



4. zīm. Vartega testa stimulmateriāls.

Konstruktīvās projektīvās metodes liek no atsevišķiem elementiem izdomāt un izveidot tēlu vai sižetu. Pazīstamākais šīs grupas tests ir 1953. gadā publicētais E. Vartega (*E. Wartegg*) zīmējumu tests (WZT).

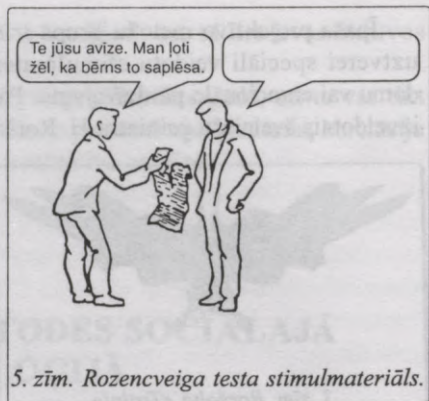
Testa stimulmateriālu (skat. zīm.) veido 8 norobežotas standarta zīmes uz balta fona. Pētāmajam jāpabeidz zīmējums, ņemot vērā attēlotās zīmes.

Pēc tam jākomentē: kas zīmējumos izdevies, kāpēc, ko tie nozīmē. Balstoties uz zīmējumu saturu un pētāmo atbildēm, tiek analizētas viņu personiskās īpašības: emocionalitāte, atklātība, noslēgtība u. c.

Aditīvās konstruktīvās metodes (lat. *additio* — saskaitīšana, ieguve saskaitīšanas ceļā) izmanto nepabeigtu teikumu, stāstu vai zīmējumu. Visplašāk izplatītā metode ir nepabeigts teikums. Pirmie šo metodiku (*Sentence-Completion Techniguls*) personības izpētē sāka izmantot psihologs A. Peins 1928. gadā, bet vēlāk arī A. Hendlers. Pētāmajam tika piedāvāts pēc saviem ieskatiem pabeigt aizsāktu teikumu sēriju. Piemēram:

- Nākotne man šķiet...
- Domāju, ka īsts draugs...
- Sievietes...

Ļoti pazīstama ar savu augsto drošības un validitātes pakāpi ir 1950. gadā izstrādātā Dž. Rotera (*J. B. Rotter*) nepabeigto teikumu metode *PF-study*. Par nozīmīgāko aditīvo zīmējuma testu uzskatāms S. Rozencveiga (*S. Rozencweig*) «Frustrācijas un agresijas» tests. Stimulmateriāls sastāv no 24 zīmējumiem, kuros attēlotas personas frustrācijas stāvoklī. Piemēram, tā, kā tas redzams zīmējumā.



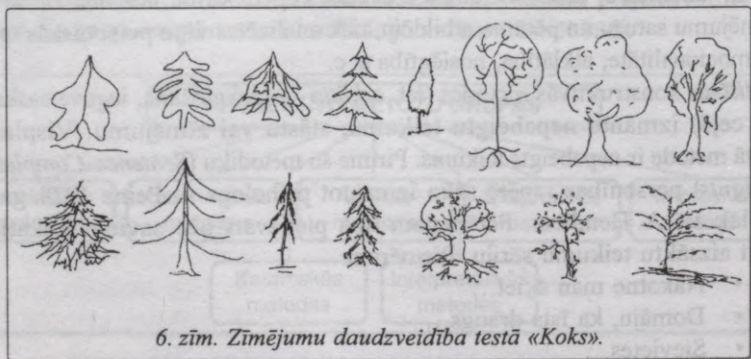
5. zīm. Rozencveiga testa stimulmateriāls.

Pētāmo aicina uzrakstīt, kāda būtu viņa tipiskā reakcija piedāvātajās situācijās. Pētāmā atbilžu īpaša analīze ļauj noteikt viņa reakcijas virzību un tipu.

Ekspresīvo projektīvo metožu pamats ir pētāmā zīmējumi par dotu vai brīvu tēmu. Šis projektīvo metožu veids radās 50. gadu sākumā un ir diezgan populārs. Šīs metodes saturā iekļauti daudzi nu jau par klasiskiem diagnostikas līdzekļiem kļuvuši paņēmieni un procedūras. Pazīstamākās no tām ir cilvēka zīmējums, F. Gudinafa (*F. L. Goodenough*) tests, 1949. gadā publicētais K. Koha (*K. Koch*) tests «Koks», D. Buka (*D. Buck*) tests «Māja — koks — cilvēks», V. Vulfa (*V. Wolfe*) ģimenes zīmējums u. c.

Šai gadījumā pētāmajam tiek piedāvāts uzzīmēt, piemēram, koku. Instrukcijā norādīts sekojošais: «Paņemiet zīmuli un uzzīmējiet koku, kā varat! Varat zīmēt jebkuru koku.»

Pētāmo zīmējumos konstatēta liela uzzīmēto koku daudzveidība. Uz speciāli izstrādātu procedūru pamata tiek analizētas zīmējuma īpatnības un ar tām saistītās pētāmā personisko īpatnību projekcijas.



6. zīm. Zīmējumu daudzveidība testā «Koks».

Impresīvās (izvēles) projektīvās metodes piedāvā stimulumateriālu izvēles iespēju vai to sakārtošanu secībā atkarībā no izvēles. Populārākie ir L. Sondi (*L. Szondi*, 1939. g.) testi, M. Lišera (*M. Lüscher*, 1948. g.) krāsu izvēles tests u. c.

Piemēram, Sondi testa stimulumateriāls sastāv no 48 standarta kartītēm — psihiski slimo cilvēku (homoseksuālisti, sadisti, epilepsijas slimnieki, histēriķi, šizofrēniķi, maniaki, ar depresiju sirgstošie) portreti.

Kartītes sadalītas 6 sērijās pa 8 kartītēm katrā (pa vienam portretam no katras slimo kategorijas). Pētāmajam jāizvēlas divi daudz maz iepatikušies portreti katrā no 6 sērijām.

Pētāmā izvēles rezultāti tiek analizēti saskaņā ar noteiktu procedūru. Turklāt ir pieņēmums, ka pozitīvas izvēles nosaka atzītas cilvēka vajadzības, bet negatīvas norāda uz aizturētu, apspiestu cilvēka vajadzību saturu.

Pēc līdzīgas shēmas tiek organizēts arī Lišera krāsu izvēles tests. Tā stimulumateriāls ir 73 dažādu krāsu un toņu 28×28 mm lielas kartītes. Tiesa, biežāk tiek izmantoti 8 krāsu kvadrāti: zils, zaļš, sarkans, dzeltens, violets, brūns, melns un pelēks. Pētījuma procedūra sastāv no visvairāk iepatikušos krāsu izvēles etapiem. Tā veidojas pētāmā individuālā krāsu rinda, kurā pirmās divas krāsas ir visvairāk izvēlētas, trešā un ceturrtā — izvēlētas, piektā un sestā — neitrālās, septītā un astotā — negatīvi novērtētās.

Sava testa teorētiskajā pamatojumā M. Lišers apgalvo, ka katrai krāsai viennozīmīgi atbilst noteikta personības īpašība vai personības stāvoklis. Piemēram, sarkana krāsa simbolizē varaskāri, noteikšanu, zaļā — neatlaidību, sīkstumu utt. No otras puses, tiek analizētas katras krāsas pozīcijas krāsu rindā. Šajā gadījumā pēc pirmās krāsu pozīcijas var noteikt cilvēka mērķus un centienus, bet pēc pēdējām — viņa apspiestās vajadzības un impulsus.

Katartiskās projektīvās metodes paredz personībai savas uzvedības projicēšanu speciāli organizētās treniņsituācijās. Visizplatītākā situācija — psihodrama. Šo procedūru pirmo reizi īstenoja J. Moreno (*J. L. Moreno*) 1946. gadā. Tā tika izstrādāta, lai pētītu cilvēka baiļu, cerību, fantāziju problēmas ar drāmas paņēmieni palīdzību.

Psihodramas pamatā ir lomu spēle, kurā tās dalībnieki aktīvi improvizē un eksperimentē spēles lomas. Tieši spontānais lomā iejušanās princips nodrošina grupas «teli» (divpusējas emociju plūsmas, ar ko apmainās visi grupas dalībnieki) rašanās iespēju. Šī emociju apmaiņa rada visu grupas dalībnieku vispārēju emocionālu atslodzi — katarsi. Emocionālā atslodze grupā var nodrošināt tās dalībniekiem kvalitatīvi jaunu risināmās problēmas skatījumu — insaitu.

Galvenās darbojošās personas psihodramā ir režisors, protagonistis, «palīgs» un skatītāji.

Režisors ir uzveduma galvenā persona, kas vada uzvedumu, pielietojot monologa, dubultnieka, lomu apmaiņas un spoguļa metodes. Darbojošās personas ir protagonistis un speciāli sagatavots «palīg-Es», kuri režisora vadībā tad arī «pasniedz» visu drāmas saturu. Skatītāji projicē savus pārdzīvojumus uz viņiem nospēlētajām problēmām un procedūras beigās piedalās apspriešanā. Arī protagonistis kopā ar skatītājiem projicē savas personiskās īpašības un emocionālos pārdzīvojumus.

Interpretatīvās projektīvās metodes veidojas uz kāda notikuma vai situācijas pētnieka skaidrojuma pamata. Tipiskākā šāda veida metode ir 1935. gadā H. Morgana (*H. Morgan*) un H. Mjurreja (*H. A. Murray*) izveidotais «Tematiskās apercepcijas» tests (TAT). Testa stimulmateriālu veido 30 melnbaltas gleznas un viena tukša lapa, uz kuras pētāmais var uzzīmēt jebkādu zīmējumu. Eksperimenta gaitā noteiktā secībā tiek parādītas 20 gleznas, kuras atlasa, ņemot vērā pētāmo dzimumu un vecumu.

Pētāmajam tiek piedāvāts sacerēt nelielu stāstu par zīmējumā attēloto situāciju. Stāsts tiek burtiski pierakstīts un pēc tam analizēts. Uz analīzes pamata tiek noskaidrots, ar kuru no gleznas varoņiem identificējams pētāmais, kādi personiskie raksturojumi (vai vajadzības — pēc H. Mjurreja) tiek piedēvēti varonim, kāda ir viņa aktivitāte attiecībā pret sevi, apkārtējo pasauli un citiem cilvēkiem.

Uz šīs projekcijas pamata tiek noskaidrotas pētāmā personības īpatnības.

Projektīvās metodes ir pietiekami patstāvīgs diagnostikas metožu atzars sociālajā psiholoģijā. Šīs metodes radušās uz psihoanalīzes metodoloģiskā un teorētiskā pamata un galvenokārt virzītas uz personības īpatnību izpēti.

Sekmīgai šo metožu pielietošanai nepieciešama pamatīga sagatavotība.



7. zīm. Viena no stimulmateriāla gleznām.

PSIHODIAGNOSTISKĀ PĒTĪJUMA ORGANIZĀCIJAS VISPĀRĒJIE NOTEIKUMI

Psihodiagnostisko pētījumu izstrādē un veikšanā sociālajā psiholoģijā izveidojusies vienota un konsekventi ievērojama prasību sistēma.

Lai iegūtu objektīvus un ticamus pētījuma rezultātus ar jebkura iepriekš minētā testa palīdzību, nepieciešams veikt tā standartizāciju, noteikt validitāti, drošību un (kur tas iespējams) uzdevumu adaptācijas organizāciju.

Testa standartizācija

Standartizācija (angl. *standard* — tipisks, standarta) ir pētījumu veikšanas reglamentācijas un mērīšanas rezultātu vienotas normatīvās sistēmas izveides procedūra.

Pētījuma veikšanas vienota procedūra paredz precīzu testa uzdevuma instrukciju, vienota stimulmateriāla, atbilžu reģistrācijas veidu, pētījuma veikšanas apstākļu formulējumu, eksperimentālās atlasē standartizācijas noteikumu prasību izpildi.

Izvēles standartizācija ir nozīmīgs visas standartizācijas procedūras aspekts. Tajā tiek ņemti vērā divi mainīgie: atlasē apjoms un reprezentativitāte. Jāatzīmē, ka atlasē apjoms un reprezentativitāte nav viennozīmīgi savstarpēji saistīti. Piemēram, skolas vecuma bērnu normai nepieciešams liels atlasē apjoms — vairāki desmiti tūkstošu pētāmo, bet atlasē no tādas eksotiskas profesijas kā faļķīri jau būs reprezentatīva, ja tā aptvers dažus desmitus pētāmo.

Testu konstruktors, pazīstamais mūsdienu angļu psihologs P. Klains (*P. Kline*) definējis dažus noteikumus, kuru ievērošana var nodrošināt atlasē reprezentativitāti.

- Atlasē jābūt stratificētai.

Stratifikācija (lat. *stratum* — kārtā + *facera* — darīt) — atlasē veidošana, pamatojoties uz noteiktiem faktoriem. Par stratifikācijas pamatu visbiežāk kļūst pētāmo sociālais stāvoklis, vecums un dzimums.

- Katrā stratificētajā apakšgrupā jābūt tik lielam pētāmo skaitam, kurš varētu nodrošināt adekvātu atlasē, t. i., vismaz 300 pētāmo.

Piemēram, R. Ketela testa 16 PF atlasē standartizācijas un normu noteikšanas procedūras organizācijā tika stingri ievērota stratifikācija. Tika izvēlēti 8 ASV reģioni, 8 apdzīvotības līmeņi, 5 vecuma grupas un septiņas dažādu ienākumu līmeņu grupas. Stingra stratifikācija nodrošināja kopējās atlasē nelielo skaitu — 977 pētāmos. Tik nelielu pētāmo skaitu testa standartizācijas procedūrā un tā

rezultātu plānošanā bija iespējams iesaistīt tikai tāpēc, ka tika organizēta precīza ģenerālās kopības stratifikācija.

Testos, kuros tika izmantota mazāk precīza stratifikācija, piemēram, Lordža-Torndaika (*Thorndike*) intelekta testā, eksperimentālās atlasēs apjoms bija 136000 audzēkņu.

Tādat stratifikācijas precīza un rūpīga organizēšana dod iespēju katras stratificētās apakšgrupas apjomu noteikt ar «0 hipotēzes» (nulle hipotēze) saturu. Tādā gadījumā stratificētās apakšgrupas nulles robeža var būt ne mazāka par 10 pētāmajiem.

Tikai uz vienotas reglamentācijas pamata gūtie rezultāti nodrošina pētījuma mēra drošību. Savukārt pētījuma «negatavos» rezultātus bieži nākas sakārtot vienotā vērtēšanas sistēmā un individuālos rezultātus salīdzināt ar vispārēju normu.

Norma — kvantitatīvi un kvalitatīvi skalas vērtējumi, kurus izmanto kā «lineālu» dažādu attālumu mērīšanā. Mūsu gadījumā normu lieto kā mērinstrumentu pētāmo psihisko īpatnību izpausmes pakāpes vai līmeņa noteikšanā.

Psihodiagnostikā izveidojusies diezgan noturīga pētījumu rezultātu normēšanas un skalēšanas sistēma. Tā dod iespēju mērīt visus «negatavos» pētījumu rezultātus vienotā ballu sistēmas skalā. Psihologijā ļoti bieži izmanto 5 ballu, 9 ballu (stanainu skalu), rādītāju T , rādītāju IQ .

Īsi apstāsimies pie pētījumu «negatavo» rezultātu pārveides procedūras katrā no minētajiem rādītājiem.

«Negatavo» rezultātu pārveides procedūra 5 ballu skalā

Uzskatāmības labad visus aprēķinus veiksīm, izmantojot konkrētu piemēru.

Piemēram, taktilo sajūtu relatīvā slietkšņa diagnosticēšana deva šādus rezultātus: 0,17; 0,11; 0,21; 0,13...

Jāorganizē šādi procedūras etapi:

- jānoskaidro izvēles maksimālais variants; (mūsu piemērā tas ir $X_{max} = 0,21$)
- jāaprēķina (procentos) katra varianta daļa atlasē;

$$X_1 = \frac{0,17}{0,21} \times 100\% = 21\%$$

$$X_2 = \frac{0,11}{0,21} \times 100\% = 52\%$$

$$X_3 = \frac{0,21}{0,21} \times 100\% = 100\%$$

$$X_4 = \frac{0,13}{0,21} \times 100\% = 62\%$$

• izmantojot 1. tabulu, jāpārveido iegūtie variantu procenti ballēs.
Mūsu piemērā ballēs pārveidotie rezultāti ir šādi:

$$X_1 = 4$$

$$X_2 = 3$$

$$X_3 = 5$$

$$X_4 = 3$$

1. tabula

«Negatavo» rezultātu pārveide 5 ballu skalā

Balles	Procentu robežas
1	no 1% līdz 7%
2	no 8% līdz 31%
3	no 32% līdz 69%
4	no 70% līdz 93%
5	no 94% līdz 100%

«Negatavo» rezultātu pārveide 9 ballu (stanainu) skalā tiek veikta tāpat kā iepriekšminētajā piemērā, tikai procentu robežas noteikšanai izmanto citu tabulu.

2. tabula

«Negatavo» rezultātu pārveide stanainu skalā

Stanains	Procentu robežas (balles)
1	no 1% līdz 4%
2	no 5% līdz 11%
3	no 12% līdz 23%
4	no 24% līdz 40%
5	no 41% līdz 60%
6	no 61% līdz 60%
7	no 78% līdz 89%
8	no 90% līdz 96%
9	no 97% līdz 100%

Pārveidojot iepriekšminētajā piemērā aprēķinātos «negatavo» rezultātu procentus stanainu skalā, galarezultāts būs šāds:

$$X_1 = 7$$

$$X_2 = 5$$

$$X_3 = 9$$

$$X_4 = 6$$

Daudzu testa uzdevumu, piemēram, Minesotas daudzaspektu personiskās aptaujas (MMPI), standartizācijas pamatā ir T rādītājs. T rādītājs ir 100 ballu skala. Šajā gadījumā tiek pielietota sekojoša formula:

$$T_{\text{balles}} = 10_0 \frac{X_n - M_x}{\sigma_x} + 50 \dots$$

kur 10 un 50 — konstantas, X_n — katra varianta lielums, M_x — rindas mediāna.

«Negatavo» rezultātu pārveidi T ballu skalā apskatīsim konkrētā piemērā.

3. tabula

«Negatavo» ballu pārvēršanas algoritms T ballēs

Nr.	«Negatavie» rezultāti	$x_i - \bar{x}$	$(x_i - \bar{x})^2$	$\sum_i (x_i - \bar{x})^2$	$\frac{x_i - \bar{x}}{\sigma}$	T_0
1	9	$9 - 19,5 = -10,5$	$(-10,5)^2 = 110,25$	544,5	-1,3	$10 \times (-1,3) + 50 = 37$
2	11	$11 - 19,5 = -8,5$	$(-8,5)^2 = 110,25$		-1,1	$10 \times (-1,1) + 50 = 39$
3	14	$14 - 19,5 = -5,5$	$(-5,5)^2 = 110,25$		-0,7	$10 \times (-0,7) + 50 = 43$
4	15	$15 - 19,5 = -4,5$	$(-4,5)^2 = 110,25$		-0,6	$10 \times (-0,6) + 50 = 44$
5	17	$17 - 19,5 = -2,5$	$(-2,5)^2 = 110,25$		-0,3	$10 \times (-0,3) + 50 = 47$
6	19	$19 - 19,5 = -0,5$	$(-0,5)^2 = 110,25$		-0,06	$10 \times (-0,06) + 50 = 49,4$
7	22	$22 - 19,5 = 2,5$	$(2,5)^2 = 110,25$		0,3	$10 \times (0,3) + 50 = 53$
8	27	$27 - 19,5 = 7,5$	$(7,5)^2 = 110,25$		0,96	$10 \times (0,96) + 50 = 59,6$
9	30	$30 - 19,5 = 10,5$	$(10,5)^2 = 110,25$		1,3	$10 \times (1,3) + 50 = 63$
10	31	$31 - 19,5 = 11,5$	$(11,5)^2 = 110,25$		1,47	$10 \times (1,47) + 50 = 64,7$

$\bar{x} = 19,5$ algoritmu $< M$ aprēķina šādi:

1. Aprēķinām «negatavo» rezultātu vidējo aritmētisko lielumu \bar{x} .

$$\bar{x} = \frac{9+11+14+15+17+19+22+27+30+31}{10} = 19,5$$

2. Aprēķināsim mūsu rindas dispersiju σ_x pēc formulas:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_i^n (x_i - \bar{x})^2}{n-1}};$$

lai to izdarītu, jāveic šādi matemātiski aprēķini (skat. 3. tabulu).

$$\sigma = \sqrt{\frac{554,5}{10-1}} = \sqrt{60,5} = 7,78$$

3. Tālāk aprēķinām $\frac{x_i - \bar{x}}{\sigma}$ katrai rindas variantei.

4. Pārvēršam «negatavos» rezultātus T ballēs.

Normēšanas procedūra T ballu skalā notiek pēc zemāk minētās skalas, kura izveidota, pamatojoties uz Hausa normālās sadales likumu.

- Ja individuālais rādītājs atrodas $40 \leq T_i \leq 60$ robežās, tad tam ir vidēja, normāla izpausme.
- Ja individuālais rādītājs ir $T_i > 60$, tad tam ir augsta izpausmes pakāpe.
- Ja individuālais rādītājs ir $T_i < 40$, tad tam ir zema izpausmes pakāpe.

Intelektuālo rādītāju rezultātu normēšanai tradicionāli izmanto IQ skalu. Šajā gadījumā «negatavo» rādītāju pārvēršana IQ skalā notiek pēc šādas formulas:

$$IQ = 16 \times \frac{x_i - \bar{x}}{\sigma} + 100$$

«Negatavo» rezultātu pārvēršanas procedūras algoritms būs identisks T ballu skalai (skat. 3. tabulu), tikai pašā pārvēršanas procedūrā tiks izmantota augstāk minētā formula. Izmantojot tabulā skatāmos rezultātus, ilustrēsim normēšanas procedūru.

4. tabula

«Negatavo» rezultātu pārvēršanas algoritms IQ skalā

Nr.	«Negatavie» rezultāti	$\frac{x_i - \bar{x}}{\sigma}$	<i>IQ</i>
1	9	-1,3	$16 \times (-1,3) + 100 = 79,2$
2	11	-1,1	$16 \times (-1,1) + 100 = 82,4$
3	14	-0,7	$16 \times (-0,7) + 100 = 88,8$
4	15	-0,6	$16 \times (-0,6) + 100 = 90,4$
5	17	-0,3	$16 \times (-0,3) + 100 = 95,2$
6	19	-0,06	$16 \times (-0,06) + 100 = 99,4$
7	22	0,3	$16 \times (0,3) + 100 = 104,8$
8	27	0,96	$16 \times (0,96) + 100 = 115,36$
9	30	1,3	$16 \times (1,3) + 100 = 120,8$
10	31	1,47	$16 \times (1,47) + 100 = 123,5$

Normēšanas procedūra *IQ* skalā ir šāda:

- Ja individuālais *IQ* rādītājs atrodas $85 \leq IQ \leq 115$, tad tam ir vidēja, normāla izpausme.
- Ja individuālais rādītājs $IQ > 115$, — faktora izpausme ir augsta.
- Ja individuālais rādītājs $IQ < 85$, — faktora izpausme ir zema.

Piemēros dotajām vērtēšanas skalām ir precīzi noteikts kvantitatīvs saturs, kurš ļauj statistiski korekti parādīt individuālā rezultāta izvietojumu daudzvu pēc rakstura analogisku mērījumu izvēlē.

Testa drošība

Psihometrijā jēdzienam «drošība» ir divas nozīmes. Pirmkārt, par drošu sauc testu, kurš ir iekšēji saskaņots. Tā ir testa daļu drošība. Testa daļu drošības noteikšanai visbiežāk izmanto sadalīšanas metodi. Piemēram, visus testa uzdevumus sadala divās grupās — pāra un nepāra. Pētāmie vispirms aizpilda visu testu, bet pēc tam tikai pāra un tikai nepāra uzdevumus. Visi rezultāti tiek salīdzināti korelācijas analīzes ceļā. Ja tiek konstatēta visu rezultātu ievērojama korelācija, tas nozīmē, ka tests ir iekšēji saskaņots un tā daļām ir nepieciešamā drošība.

Šai procedūrai, pārbaudot dažādu veidu testus, ir sava specifika. Piemēram, sasniegumu testos šī procedūra būs mazliet citādāka nekā ātruma vai intelektuālajos testos. (Turklāt testa uzdevuma daļu drošības koeficienta aprēķināšana, parasti, ir visai sarežģīta matemātiska procedūra.)

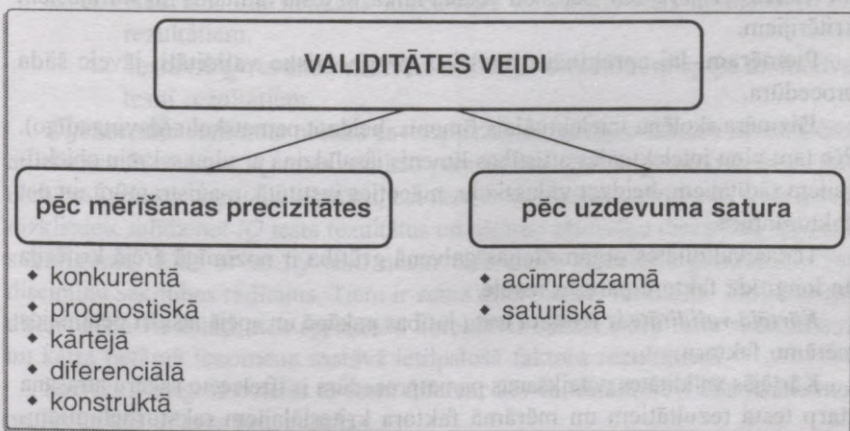
Otrkārt, pastāv *retestīvās drošības* jēdziens. Šai gadījumā vieni un tie paši respondenti ar viena un tā paša testa palīdzību tiek aptaujāti atkārtoti (pēc noteikta laika). Laika intervālam starp pirmo un otro aptauju jābūt nelielam. Parasti tas ir daži mēneši. Pirmsskolas un jaunākā skolas vecuma bērniem tas var būt vēl mazāks.

Pirmajā un otrajā aptaujā iegūtie rezultāti tiek salīdzināti korelācijas analīzes ceļā. Apmierinošai korelācijas koeficienta nozīmei jābūt ne mazākai par +0,7. Zinātnieki uzskata, ka, ja korelācijas koeficients ir zemāks, testa izmantošana nav lietderīga.

Testa validitātes problēma

Validitāte (angl. *valid* — īstens, derīgs) ir uzdevuma efektivitātes otra pamatraksturīpašība. Testa validitāti nosaka tas, ka tests obligāti mēra tieši to faktoru, kam tas arī domāts. Psiholoģija min daudzus testu uzdevumu validitātes pierādījumu paņēmienus, un katrs no tiem atbilst dažādām pētījuma prasībām un aspektiem.

Šajā sakarā var izdalīt šādus visbiežāk izmantotos testa uzdevumu validitātes veidus:



Acīmredzamajai validitātei nav stingru zinātnisku pierādījumu. Tā pamatojas uz pētāmo priekšstatiem par to, ka uzdevuma saturs mēra tieši to faktu, kuru ir plānots pētīt. Tādējādi acīmredzamo validitāti nosaka pētāmo uzskatu vienotība par to, ko pētī testa uzdevums un ka tas pētī tieši to, kam tas domāts.

Saturiskā validitāte ir viens no validitātes pamatveidiem un nosaka, ka testa uzdevumi pietiekami pilnīgi un acīmredzami atspoguļo to reālās īstenības daļu, kura tiek mērīta.

Piemēram, lai atlasītu uzdevumus panākumu testam, pētniekam jāizanalizē mācību grāmatas un programmas, pēc kurām mācās noteikta vecuma skolēni, un, tikai zinot reālo īstenību, jāveido testa uzdevumi. Ja testa uzdevumi neiziet ārpus noteiktā vecuma skolēna reālo zināšanu robežām un atspoguļo viņa zināšanu reālo loku, var uzskatīt, ka tests ir saturiski validīvs.

Konkurentā validitāte tiek noteikta, pamatojoties uz veidojamo uzdevumu rezultātu salīdzināšanu ar jau esošo validīvo testu rezultātiem. Rezultātu salīdzināšanai izmanto korelatīvo analīzi.

Visbiežāk konkurento validitāti izmanto, izstrādājot jaunus, iespējami īsākus, kvalitatīvākus testus.

No otras puses, konkurento validitāti bieži izmanto, lai izzinātu to, ko tests nemēra. Kā pierādījumu tam aprēķina konstruējamā testa un citu pēc nozīmes tuvu stāvošu fenomenu mērīšanas testu rezultātu korelāciju. Šajā gadījumā korelācijas koeficienta nozīmes signalizēs par jaunveidojamā testa mērīšanas diapazonu.

Nozīmīgākais testa kopējās validitātes rādītājs ir **prognostiskā validitāte**. Prognostiskās validitātes izzināšanai kalpo korelācijas starp testa rādītājiem un reāliem vispārējiem, bet tikai vēlākā laikā, šī testa rādītājus raksturojošiem kritērijiem.

Piemēram, lai aprēķinātu intelekta prognostisko validitāti, jāveic šāda procedūra.

Jāizmēra skolēnu intelektuālais līmenis, beidzot pamatskolu (deviņgadīgo). Pēc tam viņu intelektuālās attīstības līmenis jāsalīdzina ar viņu sekmju objektīvajiem rādītājiem, beidzot vidusskolu, mācoties institūtā, maģistrantūrā un pat doktorantūrā.

Tādas validitātes organizācijas galvenā grūtība ir nozīmīgā ārējā kritērija un longitīdā faktora pareiza izvēle.

Kārtējā validitāte ir izteikta testa jutības pakāpē un spējā atšķirt pētāmajos mērāmo faktoru.

Kārtējās validitātes noteikšanas pamatprocedūra ir ifrelacēto sakaru atrašana starp testa rezultātiem un mērāmā faktora kritēriālajiem raksturlielumiem. Piemēram, sastādot trauksmainības mērīšanas aptaujlapas testu, paredz izzināt

situatīvās un personiskās trauksmainības kritēriālos raksturlielumus. Kārtējās validitātes noteikšanas procedūra šai gadījumā var būt šāda.

Pirmkārt, pētāmo situatīvās un personiskās trauksmainības izpausmes līmeni var noteikt ar citu psihodiagnostisko procedūru (pētāmo pašatskaites, neatkarīgi ekspertvērtējumi, novērošana u. c.) palīdzību un rezultātus korelācijas analīzes ceļā salīdzināt ar validitējamā testa rezultātiem.

Otrs kārtējās validitātes noteikšanas ceļš paredz izmantot citas metodikas, kuras validitāte jau noteikta, rezultātus. Šai gadījumā katrs validitātes metodikas kritērijs uz korelācijas pamata tiek salīdzināts ar jaunveidojamās metodikas rezultātiem. Visai svarīgs šīs validitātes rādītājs ir pētāmo atzinumi par testa lietošanas ērtumu, tā saprotamību un emocionalitāti.

Kārtējā validitāte obligāti jānosaka pētāmā fenomena atsevišķu raksturlielumu mērīšanas un diferencēšanas testiem. Tie ir sasniegumu, psihometriskie intelekta testi, klīniskie u. c. testi, kuri satur mērāmo parametru noteiktu kompleksu.

Konstruktā validitāte ir visaptveroša testa konstrukcijas pārbaude tā atsevišķu sastāvdaļu pārbaudes ceļā. Izsekosim šīs procedūras organizēšanai šādā piemērā.

1978. gadā, izstrādājot «Personības orālo īpašību» (*OPQ*) testu, mūsdienu psihologs P. Klains pielietoja konstrukto validitāti. Šim nolūkam autors izvirzīja 4 atsevišķas hipotēzes, uz kuru pamata tika noteikta *OPQ* validitāte.

1. Testa *OPQ* rezultāti pozitīvi korelēšies ar citu uz personības orālo īpašību izpēti virzītu testu rezultātiem.
2. Pēc saturiskās būtības «orālā pesimisma» sindromam mēreni pozitīvi jākorelējas ar neirotismu.
3. Nedrīkst būt nekādas korelācijas ar personiskās aptaujas 16 PF rezultātiem.
4. Testa *OPQ* rezultāti nedrīkst nozīmīgi korelēties ar spēju un motīvu testu rezultātiem.

Diferenciālā validitāte nosaka ar testa palīdzību pētāmo faktoru savstarpējās attiecības. Piemēram, *IQ* testa rezultāti pozitīvi korelējas ar pētāmo individuālās darbības izpildes vispārēju sekmību, bet tiem ir korelācijas koeficientu ievērojama «izkliede», salīdzinot *IQ* testa rezultātus un pētāmo atsevišķu disciplīnu apguves sekmīgumu. Līdz ar to *IQ* testi nevar diferencēt atsevišķu priekšmetu un disciplīnu sekmības rādītājus. Tiem ir zema diferenciālā validitāte. Lai noteiktu diferenciālo validitāti, tiek aprēķināti korelatīvie sakari starp testa rezultātiem un katra pētāmā fenomena sastāvā ietilpstošā faktora rezultātiem.

Sevišķi svarīgi ir noteikt to testu diferenciālo validitāti, kuri būs jāizmanto profesionālās atlasēs procedūrās.

Kā redzam, testa satura validitāte ļauj izzināt mērījuma rezultātu ticamību, objektivitāti un pamatojuma līmeni. Kā atzīmējusi A. Anastazi (*A. Anastasi*),

testa validitāte ir «..jēdziens, kurš mums norāda, ko tests mēra un cik labi tas to dara».

Mūsdienu informatīvo sistēmu iespējas nodrošina operatīvu teorētisko un eksperimentālo pētījumu rezultātu apmaiņu. Pateicoties tam, vienā kultūrā izstrādātie testi var tikt operatīvi izmantoti citā kultūrā. Šajā sakarā rodas testa adaptācijas problēma starpkultūru pētījumos.

Testa adaptācija

Testa adaptācija (lat. *adaptio* — pielāgošana(ās)) ir pasākumu komplekss, kas virzīts uz testa uzdevumu korekciju jaunajos apstākļos bez to satura izmaiņām.

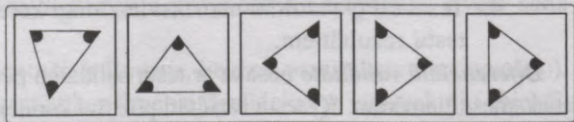
Testa adaptācijas procesā var izdalīt četrus svarīgus, obligātus etapus.

Pirmajā adaptācijas etapā jāveic padziļināta to testa nosacījumu analīze, uz kuru pamata autors veido testu. Testa uzbūves metodoloģisko un teorētisko nosacījumu un ar tā palīdzību risināmo uzdevumu nezināšana turpmāk var novest pie nekorektiem zinātniskiem rezultātiem. Testa adekvātumu var nodrošināt tikai testa teorētisko pamatu un jauno tā pielietošanas apstākļu sakrītība.

Otrajā adaptācijas etapā tiek tulkots testa un instrukciju teksts lietotāja valodā. Šai gadījumā ir divi pētījuma metožu adaptācijas ceļi. Pirmais ceļš paredz daudzu kultūru pārstāvjiem saprotama stimulmateriāla izmantošanas konkrētu metožu izstrādi. Kā piemēru var minēt 1958. gadā publicēto R. Ketela kultūrbrīvo intelekta testu (*CFYT*).

Testa saturs ir veidots tā, ka tas ļauj mērīt pētāmo intelektuālās attīstības, izglītības un kultūras līmeni. Piemēram, izdalīt uz rindu neattiecināmu elementu.

Testa saturā ir tikai figūru izvietojuma laukumsakarību atrašana, ko izmanto visās kultūrās.



Sarežģītāks starpkultūru pētījumos ir aptaujlapu metodiku validitācijas process. Svarīgākais starpkultūru eksperimentā ir metodiku identitātes saglabāšana, tās tulkojot. Visefektīvākā un visbiežāk pielietotā ir mūsdienu psihologu O. Vernona (*O. Vernon*) un D. Kempbela (*D. Campbell*) piedāvātā adekvāta izpildlapu uzdevumu tulkošanas procedūra. Tās būtība — metodikas jautājumu dubulttulkojums. Vispirms metodikas jautājumus no oriģinālvalodas tulko citas kultūras grupas valodā. Pēc tam neatkarīgs tulks tos tulko atkal oriģinālvalodā. Tulkojuma semantisko adekvātumu vērtē šādi. Veido trīs reprezentatīvas eksperimentālas grupas — divas, kuras zina testa oriģinālvalodu,

trešo, kas pārzina valodu, kurā tests tulkots. Pēc tam viena grupa izpilda uzdevumus testa oriģinālvalodā, otra — arī oriģinālvalodā, bet jau lietojot dubulttulkojumu, trešā — dzimtajā valodā tulkotus testus. Visas trīs iegūto rezultātu grupas salīdzina, izmantojot korelācijas metodi. Visu triju grupu rezultātu pozitīvas, statistiski nozīmīgas līdzības gadījumā var uzskatīt, ka tulkojums veikts precīzi un adekvāti un metodikas tulkotais variants ļauj iegūt drošus, validīvus rezultātus.

Aptaujlapu tulkojuma adekvātuma un kvalitātes uzlabošanai mūsdienā amerikāņu psihologs P. Bruslins formulē virkni metodisku norādījumu:

1. Izmantojiet īsus (ne vairāk kā 16 vārdi), vienkāršus teikumus!
2. Dodiet priekšroku darāmajai kārtai, jo tā vieglāk saprotama!
3. Vietniekvārdu vietā atkārtojiet lietvārdus, jo vietniekvārdiem var būt neprecīzas, izplūdušas nozīmes: piemēram, angļu «you» (jūs) var tikt attiecināts uz nelielu skaitu cilvēku.
4. Centieties izvairīties no metaforu un izteicienu lietošanas!
5. Izvairieties vārdus lietot vēlējuma izteiksmē («varētu», «būtu» u. c.), jo to nozīme daudzās valodās ir atšķirīga!
6. Pievienojiet tekstam noteicošo ideju izpratnei nepieciešamos vārdus!
7. Izvairieties no nenoteiktām laika un vietas darbības izteiksmes formām! (Piemēram: «Cik reižu nedēļā Jums jāredz cilvēks, lai varētu teikt, ka Jūs viņu redzat bieži?»)!
8. Izvairieties no piederības formu lietošanas, jo tās apgrūtina piederības izpratni!
9. Centieties izmantot nevis vispārinātus, bet konkrētus terminus un jēdzienus!

Trešajā adaptācijas etapā nepieciešama rūpīga visām psihometrijas prasībām atbilstoša jaunizveidotā testa validitātes un drošuma pārbaude.

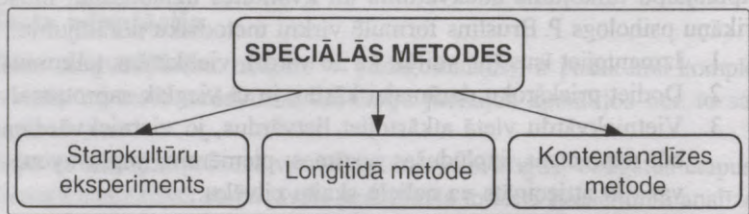
Ceturtajā adaptācijas etapā jāorganizē testa standartizācija, izmantojot reprezentatīvas izvēles.

Tikai visu testa adaptācijas etapu skrupuloza organizācija var nodrošināt iegūto pētījuma rezultātu ticamību.

SPECIĀLĀS METODES SOCIĀLAJĀ PSIHOLOĢIJĀ

Līdzās psiholoģijas zinātnē izmantotajām tradicionālajām pētīšanas metodēm sociālajā psiholoģijā sakarā ar tās pētījuma priekšmeta specifiku tiek izmantotas arī tikai šai zinātnei piemītošas pētījumu metodes.

Var izdalīt šādu speciālo metožu struktūru sociālajā psiholoģijā.



Īsumā apskatīsim katras metodes īpatnības, saturu un pielietojšanas jomu.

Starpkultūru eksperiments

Starpkultūru eksperiments radās 60.—70. gados kā jauna starpkultūru psiholoģijas virziena metode.

Starpkultūru pētījumu mērķis ir dažādu kultūru cilvēku psihisko īpatnību atšķirību un līdzību izpēte un izskaidrošana.

Jēdziens «kultūra» psiholoģijā nav viennozīmīgi definēts. Tajā var būt ietvertas nācijas, tautības, valstis un citas cilvēku kopības ar tikai viņām raksturīgo dzīves veidu. Vispārējā līmenī uz zemeslodes parasti izdala sešas kultūras zonas — Āfrika, Āzija, Austrālija, Eiropa un Vidusjūras baseins, Ziemeļamerika un Dienvidamerika.

Atkarībā no eksperimenta mērķa atlases kopu izkliede var būt diezgan liela. Šajā sakarā mūsdienu psihologi F. van de Vijvers (*F. van de Vijver*) un K. Leungs (*K. Leung*) 1996. gadā piedāvāja starpkultūru pētījuma organizācijas tipoloģiju. Viņi izstrādāja starpkultūru pētījumu trīs galvenos tipus:

- vispārinošais starpkultūru eksperiments,
- psihisko atšķirību pētījumi,
- salīdzinošie starpkultūru eksperimenti.

Vispārinošais starpkultūru eksperiments ir vienā pētāmo kultūras grupā iegūto rezultātu attiecināšana uz citām kultūras grupām. Šajā gadījumā tiek

pētītas nevis kultūras īpatnības, bet gan fakts — vai vienā kultūrā konstatētās likumsakarības piemīt un ir raksturīgas arī citai kultūrai, t. i., vai tās ir kopējas visām kultūrām. Šādu pētījumu piemērs ir H. Aizenka un viņa kolēģu pētījumi, kuri apstiprina personības trīs komponentu struktūras — neirotisma, ekstra-introversijas un psihotisma — universālumu.

Dažādu kultūru pārstāvju *psihisko atšķirību pētījumi* visplašāk pārstāvēti šā virziena eksperimentos. Šo eksperimentu shēma paredz organizēt vismaz divu dažādu kultūru mērīšanu. Uzskatāmībai aplūkosim šā tipa eksperimenta, ko 1978. gada veica zinātnieki R. Kalins (*R. Kalin*) un P. Tilbijs (*P. Tilbi*), organizācijas procedūras materiālu. Lai izpētītu dažādu kultūru pārstāvju priekšstatus par to, kādiem jābūt vīriešiem un sievietēm un kā viņiem jāuzvedas, tika izmantota «Puslomu ideoloģijas skala». Skalā doti apgalvojumi, kuri atspoguļo tradicionālo un egalitāro (fr. *egalité* — līdzība) ideoloģiju. Piemēram, tradicionālo ideoloģiju atspoguļo šādi spriedumi:

- ja sieviete un vīrietis dzīvo kopā, viņai jānodarbojas ar mājsaimniecību, bet viņam jāatbild par grūtajiem mājas darbiem;
- sievietei jā rūpējas par savu ārējo izskatu, jo, skatoties uz viņu, cilvēki spriež par viņas vīru;
- sieviešu, kurām ir mazi bērni, galvenais pienākums — māja un ģimene.

Egalitāro ideoloģiju atspoguļo šādi spriedumi:

- sievietei jābūt tikpat brīvai kā vīrietim;
- sievietei jāļauj būt tikpat seksuāli brīvai kā vīrietim;
- precības nedrīkst sievietes karjerai traucēt vairāk nekā vīrieša karjerai.

Vairāk nekā 14 valstīs veiktie pētījumi atklāja šādas tendences.

Augsta sociāli ekonomiskā attīstības līmeņa valstīs dominē egalitārās ideoloģijas. Piemēram, ļoti augsts egalitārās izpausmes līmenis ir Holandē, Vācijā, Somijā. Tradicionālā ideoloģija pārsvarā izpaužas Nigērijā, Pakistānā, Indijā.

Salīdzinošā starpkultūru eksperimenta pamatā ir raksturojumu pētījumi kultūras kontekstā. Eksperimenta saturu veido tādas specifiskas kultūras īpatnības kā bērnu audzināšanas raksturs, kultūras tradīcijas, ierašas, ievirzes, domāšanas aparāta īpatnības utt.

Šāda starpkultūru eksperimenta piemērs ir mūsdienu kanādiešu psihologa Dž. Berrija (*J. W. Berry*) 1976. gadā veiktais eksperiments. Eksperimentā tika pētītas kognitīvā stila īpatnības atkarībā no kopībā pastāvošās ekoloģiskās virzības. Berrijs pieņēma, ka spēja atšķirt ar redzes palīdzību, orientēšanās telpā un sarežģītā figūrā iekļautas vienkāršas figūras atrašana ir svarīgāka mednieku un vācēju, nevis zemkopju kopību izdzīvošanā. Tika pētītas mednieku ciltis Kanādā un Āfrikas zemkopji. Izvirzītā hipotēze par kultūras īpatnību

ietekmi uz kopības psiholoģisko mentalitāti apstiprinājās. Pētāmajiem medniekiem tika konstatētas sarežģītākas kognitīvās shēmas orientēšanās telpā, «fona figūru» noteikšanā, skatītā izmantošanā, uzvedības organizācijā.

Svarīga starpkultūru eksperimenta procesa organizācijas problēma ir reprezentatīvas izvēles izraudzīšana. Dažādās kultūras kopās mainīgo daudzums, pēc kuriem tiek atlasīti pētāmie, ir milzīgs. Valodu un vārdu krājumu atšķirības, izglītība, reliģiozie priekšstati, audzināšanas un socializācijas īpatnības, tradīcijas un ceremonijas, masu informācijas līdzekļu pieejamība — tie ir tikai daži mainīgie, ar ko kopības atšķiras cita no citas.

Atlases reprezentativitātes, eksperimenta rezultātu drošības un validitātes paaugstināšanai parasti izmanto trīs eksperimenta atlases izvēles stratēģiju tipus.

Pirmo atlases organizācijas stratēģiju veido, vadoties no pētāmo atlases ērtību viedokļa. Šai gadījumā ir ļoti liels gadījuma un «riskā» faktors. Atlases reprezentativitātes līmenis var izrādīties nepietiekams iegūto likumsakarību vispārinājumam.

Zinātniskāka ir sistemātiskas atlases stratēģija, t. i., grupas dažādās kultūrās tiek veidotas pēc noteiktas, vienotas sistēmas. Šajā gadījumā sistemātiskai atlasei izmanto stratifikācijas procedūru.

Trešā stratēģija — kultūras grupu nejauša atase. Šai gadījumā jābūt daudzu grupu lielam pētāmo skaitam.

Acīm redzams, ka minētās eksperimentālo grupu atlases stratēģijas kalpo dažādiem mērķiem. Prioritārākas ir sistemātiskā un gadījuma stratēģija. Pētāmo atlases ērtību stratēģijas izmantošana prasa mazāk pūļu, toties var radīt virkni problēmu rezultātu interpretācijā.

Starpkultūru pētījumu organizācijas svarīga problēma ir izmantoto metožu pareizas adaptācijas problēma.

Longitīdā metode

Īpašu vietu sociālajā psiholoģijā ieņem longitīdā (angl. *longitude* — ilgums) empīrisko ziņu vākšanas shēma. Longitīdā izpēte ir ilgstoša un sistemātiska vienu un to pašu sociālo objektu (t. i., personības vai grupu) izpēte. Termins «longitīdā metode» radās 20. gadsimta 20.—30. gados.

Psiholoģijā ir pazīstams tā saucamais Kalifornijas longitīds, ko 1925. gadā organizēja zinātnieks L. Tērmens. Šis pētījums ilga vairāk nekā 40 gadus. Tā gaitā izsekoja 1000 intelektuāli apdāvinātu bērnu (viņu *IQ* pārsniedza 140) attīstībai. Pētniekus interesēja longitīda dalībnieku intelektuālā stabilitāte vai mainīgums lielākās viņu dzīves daļas garumā. Pētījuma sākumā viņiem bija

11 gadi, bet noslēgumā — vairāk nekā piecdesmit. Līdztekus tika pētīti viņu profesionālie un sociālie sasniegumi un mikrosociālās vides ietekmes īpatnības uz šiem sasniegumiem.

Otrā plaši pazīstamajā longitīdā, ko veica uzreiz pēc Otrā pasaules kara Vācijā, tika pētītas nelabvēlīgā sociāli ekonomiskā situācijā augošu bērnu un pusaudžu fiziskās un personiskās attīstības īpatnības.

Daudzi vadošie psihologi, piemēram, mūsdienu amerikāņu zinātnieks L. D. Irons (*L. D. Eron*), izmantoja longitīdu agresivitātes rašanās cēloņu izpētē. Šai nolūkā 1960. gadā Ņujorkā tika organizēta 875 zēnu un meiteņu izpēte, lai noskaidrotu agresivitātes izpausmes atkarību no televīzijā redzētajiem vardarbības skatiem. Pēc desmit gadiem, 1970. gadā, zinātnieks vēlreiz izpētīja 427 no iepriekš pētītajiem bērniem.

Ar longitīdo metodi gūtajiem pētījuma rezultātiem ir liela zinātniska vērtība, taču šīs metodes organizācija saistīta ar zināmām grūtībām. Piemēram, sakarā ar dažādām sociālajām izmaiņām (migrācija u. c. procesi) sākuma atlases sastāvā, tā var zaudēt savu reprezentatīvāti.

Nopietnas grūtības sagādā atkārtota un daudzkārtēja mērīšana, izmantojot vienas un tās pašas — testu, aptaujlapu, anketu, interviju u. c. — metodes. Šai gadījumā var izpausties «testēšanas efekts», t. i., pierašana pie testa, anketu u. c. aizpildes procedūras. Tādēļ daudzu «šķērsgriezumu» rezultāti var būt neobjektīvi, un tas savukārt liek iesaistīt pētījumā dažādas kontroles grupas.

Analizējot zinātnieku — longitīda veikšanas organizācijas metodoloģijas un metodikas pamatlicēju (*K. Šains (K. Schaine)*, *A. Bass (A. Buss)*, *P. Baltess (P. Baltes)*) — darbus, var izvirzīt virkni pamatprasību tā organizācijā:

- rūpīga, pētījuma mērķiem atbilstoša pētāmo sastāva atlase. Pareiza «kohortu» organizācija, kur kohortas personu dzimšanas laiks iekļaujas noteiktā intervālā. Parasti tas ir gads vai mēnesis;
- longitīda organizācijā jāievēro visas atlases reprezentativitātes prasības;
- psihisko procesu daudzveidība, grupas vai personības attīstība izvirza īpašas prasības mērāmo raksturlielumam vai mainīgo izvēles precizitātei;
- mērāmo raksturlielumam precīza izvēle ļaus noteikt tās metodes, ar kuru palīdzību tiks veikts pētījums. Konkrētām metodēm jābūt lakoniskām, ar augstu drošības līmeni;
- mērījumu biežumam un laikam, kā arī «šķērsgriezumu» organizācijai eksperimentālajās un kontroles grupās jābūt zinātniski pamatotiem.

Tikai pareizi organizēta longitīdā metode ļaus iegūt objektīvus, zinātniski nozīmīgus atzinumus.

Kontentalizēšanas metode

Kontentalizēšanas metodi (angl. *contents* — saturs) psiholoģijā un socioloģijā sāka izmantot komunikācijas kanālu saturs apstrādē un personības un grupu sociāli psiholoģisko parādību analīzē.

Procedūras organizācijā un norisē jāievēro virkne noteikumu un etapu.

Kontentalizēšanas pielietošanas pirmajā etapā jāizdala analīzes kategorijas. Kā masu komunikācijas līdzekļu kategorijas var būt tādu atsevišķu tēmu atspoguļojums, kā, piemēram, «politika», «karjera», «nauda», «ģimene», reklāma» u. c.

Kontentalizēšanas rezultātu pielietošanas procedūru demonstrēsim ar zinātnieka G. Olporta personības dispozīcijas teorijas izveidošanas piemēru. Lai izdalītu kategorijas personības analīzei, viņš veica šādu procedūru. Olports ieguva ap 300 vēstuļu, kuras jaunam koledžas pasniedzēju pārim rakstīja vidēja vecuma sieviete Dženija Grūva Mastersonē. Lai noskaidrotu Dženijas personības īpašības, šīs vēstules izanalizēja 39 eksperti. Viņi izdalīja vairāk nekā 198 Dženijas personības īpašības. Apvienojot un sagrupējot šīs īpašības, Olports izdalīja personības saturs īpatnību analīzes 8 pamatkategorijas: agresivitāte, egocentrisms, sentimentalitāte, neatkarība, slimīgs cinisms, jūtīgums. Izmantojot šīs kategorijas, Olports analizēja personības īpašības un to dispozīcijas.

Otrajā etapā tiek noteiktas analīzē izmantojamās vienības, parasti — kvantifikācijas vienības. Kvantifikācija ir kategoriju rašanās biežums noteiktā informācijas apjomā vai noteiktā laika posmā. Parasti kategoriju rašanās biežuma reģistrācijai izmanto noteiktu formu — kontentalizēšanas kodēto matricu. Lūk, kodētās matricas veidošanas kategorijas *A*; *B*; *C*; *D* divu avīžu saturs kontentalizēšanai mēnesi ilgā laika posmā. Kategorija *A* atspoguļos «politiku», *B* — «ģimenes» problēmas, *C* — «ekonomiku», *D* — «reklāmu». Kā vienību izmantosim kvantifikāciju. Kodējamā matrica izskatīsies šādi.

5. tabula

*Divu avīžu saturs salīdzināšanas kontentalizēšanas
kodējamā matrica*

Kategorijas...	A	B	C	D
I avīze	20 (+10; -10)	5 (+2; -3)	16 (+10; -6)	20 (+5; -15)
II avīze	18	15	6	20

Trešajā etapā veicama tabulā doto rezultātu statistiskā apstrāde, izmantojot korelācijas metodi, un rezultātu ranžēšana.

Pastāv arī speciāla matricu rezultātu apstrādes procedūra. Tā ļauj aprēķināt analizējamo kategoriju pozitīvos un negatīvos vērtējumus. Lai to izdarītu, jāaprēķina Jāņa koeficients pēc šādas formulas:

$$C = \frac{(f^2 - f) \times n}{k \times t} \text{ gadījumos, ja } f > n$$

$$C = \frac{f \times (n - n^2)}{k \times t} \text{ gadījumos, ja } f < n$$

C — Jāņa koeficients;

f — kopējais vērtējumu skaits matricā;

n — kopējais negatīvo vērtējumu skaits;

k — kopējais informācijas vienību skaits, kas atspoguļo pētāmo kategoriju;

t — kopējais vienību skaits analizējamajā avotā.

Uzskatāmībai nodemonstrēsim Jāņa koeficienta aprēķināšanas procedūru pēc minētās matricas materiāliem. Aprēķināsim I avizes C_A koeficientu.

Vispirms saskaitīsim atsevišķi visas pozitīvās un negatīvās informācijas summu. Mūsu gadījumā tā ir

$$f = 10 + 2 + 10 + 5 = 27$$

$$n = 10 + 3 + 6 + 15 = 34$$

$$f < n.$$

Tātad izmantojam formulu $C = \frac{f \times (n - n^2)}{k \times t}$. Pēc tam jāatrod kopējais

informācijas vienību skaits (k). Piemēram, kategorijai A tas būs $k = 20$. Atrodot kopējo vienību skaitu avotā ($t = 20 + 5 + 16 + 20 = 61$), varam aprēķināt koeficienta C_A rezultātu.

$$C_A = \frac{27 \times (34 - 34^2)}{20 \times 61}$$

Aprēķinot Jāņa koeficientu visām (mūsu gadījumā A ; B ; C ; D) kategorijām, var analizēt pozitīvās un negatīvās informācijas dominēšanu visā avotā kopumā.

Kā redzam, kontentanalīzes metode, izmantojot speciāli izdalītas kategorijas, ļauj novērtēt noteiktu raksturlielumu gan kvalitatīvās, gan kvantitatīvās izpausmes dažādos sociālos objektos.

MATEMĀTISKĀ METODE SOCIĀLI PSIHOLOĢISKAJOS PĒTĪJUMOS

Jebkuras eksperimentālās zinātnes svarīgākā problēma ir pētījuma rezultātu un uz to pamata izdarīto secinājumu objektivitātes un drošības problēma. Tāpēc vairums sociālo zinātņu pievēršas pētījumu rezultātu matemātiskai apstrādei un plāno pētījumus atbilstoši dabaszinātņu procedūrām.

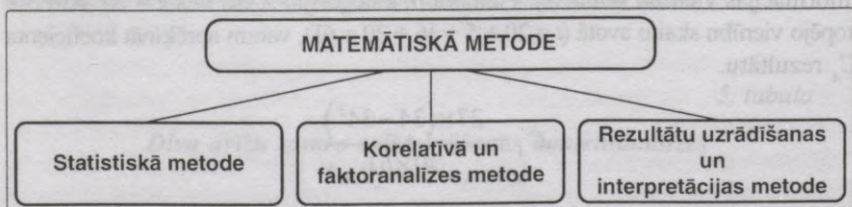
Psiholoģija «ierunājās» matemātikas valodā līdz ar psihofizikas, psihofizioloģijas un pirmo laboratoriju rašanos. Psihofizikas radītājs G. Fehners (*G. Fechner*) (1801—1887) matemātisko aparātu izmantoja sajūtu sliekšņu mērīšanā un psihofizisko skalu veidošanā.

Psihofizioloģijas pamatlicēju J. Millera (*J. Müller*) (1801—1858), E. Vēbera (*E. Weber*) (1795—1875) un H. Helmholca (*H. Helmholtz*) (1821—1884) veikto, uz precīzas objektīvas fizioloģiskas metodes balstīto plašu psihes spektru pētījumu rezultātu apstrādē tika izmantotas matemātiskās procedūras.

«Tīrā» psiholoģiskā eksperimenta pamatlicējs H. Ebinghausss (*H. Ebbinghaus*) (1805—1909) izmantoja matemātisko aparātu atmiņas likumu aprakstā un interpretācijā.

Psiholoģijā matemātiskā metode plašāk ieviesās līdz ar angļu matemātiķa K. Pīrsona (*K. Pearson*) (1857—1936) darbu, kuros viņš izmantoja statistisko metodi, rašanos. Viņa izstrādātās χ^2 (hipotēžu pārbaudes izpildes kritērijs) noteikšanas kritērija un korelācijas analīzes procedūras sāka izmantot visas pasaules psihologi.

Sociālajā psiholoģijā ir uzkrājusies pieredze un izveidojušās matemātiskās metodes izmantošanas tradīcijas pētījumu plānošanā un to veikšanā, psihometrisko procedūru izstrādē, pētījumu rezultātu interpretācijā un analīze. Nosacīti matemātiskās metodes saturu sociālajā psiholoģijā var ilustrēt šādi.



Statistiskā metode sociāli psiholoģiskajā pētījumā

Statistika — itāļu izcelsmes vārds (ital. *stato* — valsts). Saturisko jēgu šī nozare gūst no vācu valodas: *statistik* — zinātņu nozare, kura veic liela cilvēku skaita, masu parādību, dažādu sociālo faktoru izpētē iegūto datu apstrādi, analīzi un vispārinātu rezultātu uzskatāmu attēlošanu.

Statistiskās metodes pamatā ir matemātiskā statistika — zinātne par matemātiskām metodēm, kuras pielieto liela masīva rezultātu apstrādē. Matemātiskās statistikas aparātu izmanto sociālajā psiholoģijā, jo tā pēta parādības lielās grupās, t. i., operē ar lielu datu daudzumu.

Lai dziļāk iepazītos ar statistisko metodi un tās saturu, jāapskata tajā lietojamie pamatjēdzieni.

Parasti skaitli, kurš apzīmē mērīšanas rezultātu, sauc par varianti un apzīmē ar X_n . Visu iespējamo varianšu kopums ir ģenerālais kopums un veido rindu $X_1; X_2; X_3; X_4; \dots$. Piemēram, ģenerālo kopumu veido visas pasaules pusaudžu īslaicīgās atmiņas apjoma rādītāji. Bet skaidrs, ka visas pasaules pusaudžu īslaicīgas atmiņas apjomu izmērīt nav iespējams. Tāpēc tiešai mērīšanai tiek pakļauta tikai kāda daļa, kuru sauc par eksperimentālo atlasī.

Atkarībā no skalas veida statistiskajā metodē izstrādātas vairākas matemātiskas metodes, kuras ļauj tās korekti salīdzināt. Visbiežāk izmanto korelācijas analīzes, kriteriālās analīzes un faktoranalīzes procedūras.

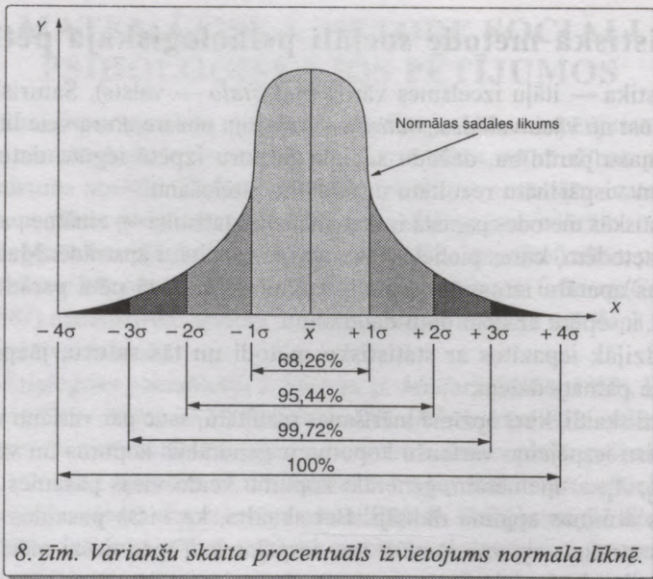
Katra analīzes veida saturā var būt divas koeficienta vai kritērija aprēķināšanas procedūras — parametriskie kritēriji un neparametriskie kritēriji.

Parametriskā kritērija aprēķināšanas pamatā vienmēr ir vidējo rādītāju (\bar{x} ; M_0 ; M_e) un dispersiju (σ) rindu salīdzināšana. Tāpēc šī procedūra ir masīva, grūti organizējama un to var izmantot tikai normālās sadales skalās. (Nominālajā un kārtas skalā vidējo rādītāju nevar būt.)

Neparametriskā kritērija aprēķināšanas procedūrā operē ar biežumiem vai rangiem. Šīs procedūras nav tik masīvas, bet tām ir savi trūkumi.

Īsi apskatīsim salīdzināšanas procedūras dažādās skalās.

Visu varianšu izkārtojumu ģenerālajā kopumā pētīja pazīstamais vācu matemātiķis Karls Frīdrihs Gauss (1777—1855). Viņš atklāja «normālās sadales» likumu. Kāda ir šī likuma būtība? Pamēģināsim to izprast, apskatot šādu piemēru. Ja, piemēram, izmērītu visas pasaules vīriešu augumu (ģenerālais kopums), tad procentuāli tas sadalītos šādi.



Šī simetriskā sadales likuma visu varianšu \bar{x} centrs ir visu vīriešu auguma vidējais aritmētiskais lielums. Vidējo aritmētisko lielumu aprēķina pēc formulas:

$$\bar{x} = \frac{x_1 + x_2 + x_3 \dots}{n}; \text{ kur } x_1 \text{ — katra atsevišķa vīrieša augums, bet } n \text{ — vīriešu}$$

skaitis. Tāpēc vidējais aritmētiskais lielums ir jebkura kopuma svarīgs rādītājs.

Zīmējumā redzam, ka 68,26% pasaules vīriešu augums ir tuvu vidējam. No augšas šo vīriešu skaitu nosaka normālas sadales līkne, bet apakšā — robeža $\bar{x} \pm 1\sigma$. Zīmējumā šis laukums iesvītrots ar horizontālām svītrām. Rodas loģisks jautājums: «Ko apzīmē σ , kāda ir tā būtība?»

« σ » — vidējā kvadrātiskā novirze. Vidējā kvadrātiskā novirze ir svarīgs statistisks rādītājs — dispersija, ko apzīmē ar simbolu σ^2 . Dispersija ir katras variantes vidējais aritmētiskais novirzes kvadrātu likums no visas kopības vidējā aritmētiskā. Matemātiski to var izteikt šādi:

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}$$

Izejot no tā, vidējās kvadrātnovirzes formula būs šāda:

$$\sigma^x = \sqrt{\frac{\sum_1^n (x - \bar{x})^2}{n}}$$

Uzskatāmībai σ aprēķināšanas procedūru demonstrēsim piemērā.

Noteiksim vidējo kvadrātnovirzi šādai Xn rindai: 2; 2; 4; 4; 5; 7; 8. Variāņu « n » skaits = 7. Tālāk ir jāatrod \bar{x} rindas vidējais aritmētiskais lielums.

$$\bar{x} = \frac{2+2+4+4+5+7+8}{7} = 4,57$$

Pēc tam ir jāatrod $\sum_1^n (x - \bar{x})^2$. Šim nolūkam no katras variātes jāatņem \bar{x} , rezultāts jākāpina kvadrātā un visi rezultāti jāsummē.

$$2 - 4,57 \Rightarrow (-2,57)^2 = 6,61$$

$$2 - 4,57 \Rightarrow (-2,57)^2 = 6,61$$

$$4 - 4,57 \Rightarrow (-0,57)^2 = 0,32$$

$$4 - 4,57 \Rightarrow (-0,57)^2 = 0,32$$

$$5 - 4,57 \Rightarrow (-0,43)^2 = 0,18$$

$$7 - 4,57 \Rightarrow (-2,43)^2 = 5,90$$

$$8 - 4,57 \Rightarrow (-3,43)^2 = 11,76$$

$$\sum_1^n (x - \bar{x})^2 = 31,7$$

Izmantojot kvadrātnovirzes formulu, aprēķinām, ka

$$\sigma = \sqrt{\frac{31,7}{7}} = 2,13$$

Vēl viens svarīgs rindas rādītājs ir mediāna. Mediāna (Me) ir rezultāts, kurš dala rindu uz pusēm, turklāt viena rindas nozīmju puse atrodas mediānas labajā, otra — kreisajā pusē. Mediānu aprēķina pēc formulas:

$$Me = \frac{N+1}{2}, \text{ kur } N \text{ — variāņu skaits rindā.}$$

Minētā piemēra rindas mediāna būs:

$$Me = \frac{7+1}{4} = 2$$

Svarīgs rindas statistiskais rādītājs ir moda (Mo). Moda — varianšu kopā visbiežāk sastopamā nozīme. Gadījumos, kad varianšu sadalījums ir lineārs (t. i., katra variānte ir satopama tikai vienu reizi, piemēram, rindā: 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, ...), tādai atlasēi nav modas. Gadījumos, kad variānte rindā sastopama diezgan bieži, piemēram, rindā: 2; 4; 5; 5; 5; 6; 7; 8; 8; 8; 8; 9; 10; nozīmes 5 un 8 sastopamas attiecīgi 3 un 4 reizes, šai rindai būs divas modas. Lielu apjomu atlasēs modas nozīme var būt daudzkārtīga. Kāda ir Mo aprēķināšanas kopējā procedūra? Parādīsim šo procedūru konkrētā piemērā. Aprēķināsim šādas monomodālas rindas modu: 24; 27; 12; 17; 21; 19; 20; 28; 25; 18; 25; 22; 24; 25; 27.

Vispirms jāveic tabulācijas procedūra. Šim nolūkam jā sastāda šāda tabula:

6. tabula

Varianšu rindas un Mo noteikšanas tabula

x	f (biežums)	Mo
12	1	
17	1	
18	1	
19	1	
20	1	
21	1	
22	1	
24	2	
25	3	
26	2	
28	1	

Formula:
$$Mo = Xo + h \times \frac{f_m - f_{m-1}}{(f_m - f_{m-1}) + (f_m - f_{m+1})};$$

Kurā Xo — modālā intervāla apakšējā robeža,

h — intervāla lielums,

f_m — rindas taksinālais biežums,

f_{m-1} — pirmstaksinālā intervāla biežums,

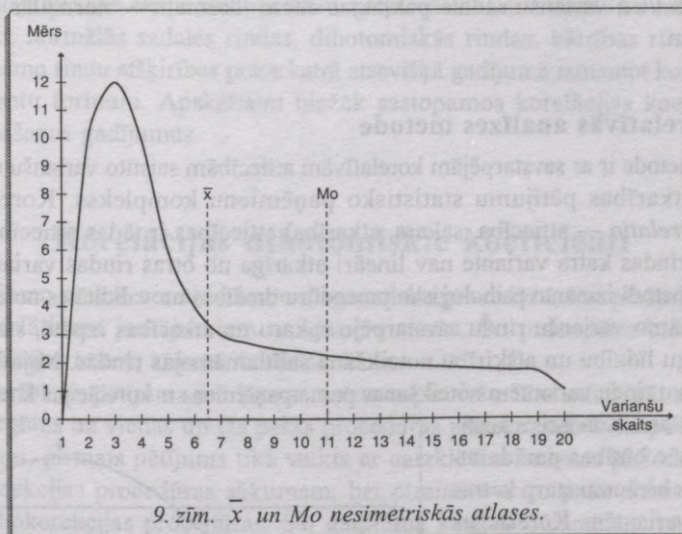
f_{m+1} — pēctaksinālā intervāla biežums.

Tabulācija ir varianšu nozīmju ranžēšana augošā vai dilstošā secībā, nosakot to sastapšanas biežumu rindā.

Dotajā piemērā $Xo = 24$; $h = 1$; $f_m = 3$; $f_{m-1} = 2$; $f_{m+1} = 2$.

$$Mo = 24 + 1 \times \frac{3 - 2}{(3 - 2) + (3 - 2)} = 24 + 0,5 = 24,5.$$

Rindās ar varianšu normālu sadalījumu Mo , Me un \bar{x} vienmēr būs vienādas ($Mo = Me = \bar{x}$). Nesimetriskās atlasēs Mo un \bar{x} vienmēr atšķirsies.



9. zīm. \bar{x} un Mo nesimetriskās atlasēs.

Dotajā zīmējumā acīm redzami Mo un \bar{x} nesakrītības cēloņi. Tāpēc šādās atlasēs bieži vien \bar{x} vietā visos aprēķinos izmanto Mo nozīmi.

Bet varianšu sadale eksperimentālajās izvēlēs var būt dažāda. Eksperimentālajā izvēlē katras variātes skaitliskā izteiksme veido skalu, t. i., noteiktā likumsakarībā

sakārtotu skaitļu rindu. Statistikā parasti tiek izdalītas 3 galvenās varianšu sadales skalas: nominālā (vai dihotomiskā), kārtas un normālās sadales skala.

Varianšu sadali nominālajā (lat. *nomen* — vārds, nosaukums) skalā ilustrēsim ar konkrētu piemēru.

Visbiežāk nominālās (jeb dihotomiskās) skalas veidojas, apstrādājot «slēgtā tipa» anketas. Piemēram, atbilde uz jautājumu «Vai Jūs ātri aizmiegate?» paredz 2 atbilžu variantus — «jā» vai «nē». Apstrādājot rezultātus, atbildei «jā» var piešķirt «1», bet atbildei «nē» — 0. Tad veidosies šāda skala: 1; 0; 0; 1; 0 utt. Bet bieži vien nominālajām (jeb dihotomiskajām) skalām ir arī sarežģītāka klasifikācija. Tas ir tad, ja jautājums paredz 3 vai vairākus atbilžu variantus. Nominālās varianšu sadales skalas līdzību un atšķirību salīdzinošai analīzei ir sava specifika, ko apskatīsim šīs nodaļas nākamajās apakšnodaļās.

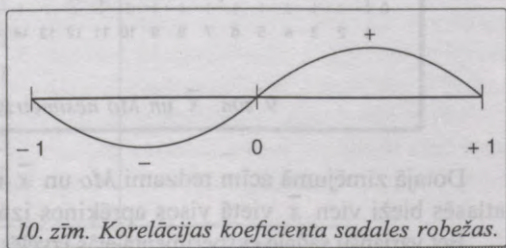
Kārtas skalās variantes sadalās pēc principa «vairāk — mazāk» vai otrādi «mazāk — vairāk». Parasti šīs skalas rodas, klasificējot pēc kādas pazīmes. Piemēram, var ranžēt visus klases skolēnus pēc viņu sekmēm fizikā, kur labākajam skolēnam piešķir 1. vietu (vai rangu), tālāk 2. vietu utt. Šī veida skalu līdzības un atšķirības salīdzināšanai arī ir sava specifika.

Bieži vien varianšu sadale pakļaujas citam likumam — normālās sadales likumam.

Korelatīvās analīzes metode

Šī metode ir ar savstarpējām korelatīvām attiecībām saistīto varianšu savstarpējās atkarības pētījumu statistisko paņēmieni kompleks. Korelatīvās (lat. *correlatio* — attiecība, sakars, atkarība) attiecības ir tādas attiecības, kur vienas rindas katra variānte nav lineāri atkarīga no otras rindas variāntes.

Šo metodi izmanto psiholoģisko procedūru drošības un validitātes noteikšanā, salīdzinājamo varianšu rindu savstarpējo sakaru un atkarības izpētē, statistiski nozīmīgu līdzību un atšķirību noteikšanā salīdzināmajās rindās. Mijatkarības starp divu rindu variantēm noteikšanas pamatpaņēmieni ir korelācijas koeficienta aprēķināšana. Korelācijas koeficients pēc būtības parāda atbilstības biežumu starp katras rindas variantēm. Korelācijas koeficienta lielumu ierobežo kategorijas: +1; -1. Uzskatāmībai korelācijas koeficienta būtību ilustrēsim grafiski.



Ja, aprēķinot korelācijas koeficientu, tā nozīme ir +1, tas dod pamatu apgalvot, ka katra pirmās rindas variante pēc savas nozīmes pilnīgi atbilst attiecīgai otrās rindas variantei. Uzskatāmības labad parādīsim to piemērā.

x : 2; 4; 5; 6; 7; 8; 8; 9;

y : 2; 4; 5; 6; 7; 8; 8; 9.

Šajā gadījumā rindas ir pilnīgi identiskas un attiecīgo varianšu atšķirību nav.

Gadījumos, kad korelācijas koeficients ir -1, rindas būs apgriezti pretnostatītas. Mūsu piemērā tās būs šādas.

x : 2; 4; 5; 6; 7; 8; 8; 9;

y : 9; 8; 8; 7; 6; 5; 4; 2.

Gadījumos, kad korelācijas koeficients ir 0, var apgalvot, ka starp salīdzināmajām rindām nav korelatīvu attiecību, t. i., rindas ir no dažādām ģenerālajām kopām.

Visi korelācijas koeficienta pozitīvie rādītāji liecina par salīdzināmo rindu līdzību, negatīvie — par atšķirībām tajās. Korelācijas koeficienta lielums rāda salīdzināmo rindu līdzības vai atšķirības pakāpi.

Reālajā praksē eksperimentatoram nereti jāsalīdzina dažādu rindu veidu rezultāti: normālās sadales rindas, dihotomiskās rindas, kārtības rindas. Šīs salīdzināmo rindu atšķirības prasa katrā atsevišķā gadījumā izmantot korelācijas koeficientu formulu. Apskatīsim biežāk sastopamos korelācijas koeficientu aprēķināšanas gadījumus.

Korelācijas dihotomiskie koeficienti

Pētījumu praksē nereti izmanto diagnostisku procedūru, kur pētāmie atbild uz «aizklātiem» jautājumiem ar «jā» vai «nē». Šo procedūru bieži lieto personiskajos testos, anketu sastādīšanā utt.

Atkarībā no pētījuma mērķa var rasties nepieciešamība salīdzināt atbildes, kuras iegūtas uz vienas un tās pašas procedūras pamata, bet divos pētījumos. Piemēram, pirmais pētījums tika veikts ar «aizklātās» anketas palīdzību līdz psihokorekcijas procedūras sākumam, bet otrais — ar to pašu anketu, tikai pēc psihokorekcijas procedūras. Šai gadījumā katram pētāmajam būs divas atbilžu rindas ar atbildēm «jā» vai «nē» uz katru anketas jautājumu.

Konkrētā piemērā demonstrēsim, kā salīdzināt savā starpā šīs dihotomiskās rindas. Šajā gadījumā var izmantot Pīrsona korelācijas (asociācijas) koeficienta aprēķināšanas paralēlu aptaujlapu formu salīdzināšanai procedūru.

Vispirms katrai atbildei «jā» jāpiešķir 1 balle, bet katrai atbildei «nē» — 0. Pēc tam visas balles jāieraksta tabulā.

7. tabula

Dihotomisko rindu rezultātu salīdzināšanas un Pīrsona korelācijas koeficienta paralēlām aptaujlapu formām aprēķināšanas tabula

Jautājuma nr.	x	y	Koeficienta aprēķināšana
1	0	1	
2	1	1	
3	0	1	
4	0	1	
5	0	1	
6	1	0	
7	0	1	
8	0	1	
9	0	0	
10	1	1	

Pīrsona korelācijas aprēķināšanas formula:

$$\varphi = \frac{P_{xy} - P_x P_y}{\sqrt{P_x \times P_y \times q_x \times q_y}};$$

P_{xy} — «1» sakritības gadījumu daļa x ; un y ; rindās. Mūsu gadījumā

$$P_{xy} = \frac{2}{10} = 0,2$$

$$P_x \text{ — «1» gadījumu daļa } x; \text{ rindā } P_x = \frac{3}{10} = 0,3$$

$$P_y \text{ — «1» gadījumu daļa } y; \text{ rindā } P_y = \frac{8}{10} = 0,8$$

$$q_x \text{ — «0» gadījumu skaita daļa } x; \text{ rindā } q_x = \frac{7}{10} = 0,7$$

$$q_y \text{ — «0» gadījumu skaita daļa } y; \text{ rindā } q_y = \frac{2}{10} = 0,2$$

Visus iegūtos rezultātus ievietojam augstākminētajā formulā.

$$\varphi = \frac{0,2 - 0,3 \times 0,8}{\sqrt{0,3 \times 0,8 \times 0,7 \times 0,2}} = \frac{0,2 - 0,24}{\sqrt{0,0336}} = \frac{-0,04}{0,18} = -0,22$$

Iegūtais rezultāts liecina par vāji izteiktas atšķirības esamību starp x ; un y ; rindām, jo koeficients ir negatīvs un tā nozīme — neliela.

Vēl viena bieži sastopama rindu salīdzināšanas procedūra ir tāda salīdzināšana, kur vienā rindā ir dihotomiskie rezultāti, bet otrā — kārtas vai normālās sadales rezultāti. Šajā gadījumā jāveic Pīrsona punktuārā biseriālā korelācijas koeficienta aprēķini. Paskaidrosim situāciju ar piemēru.

Eksperimenta procedūrā var rasties situācija, kad nepieciešams salīdzināt «aizklāta» tipa anketas rezultātus ar ballēs izteiktiem testa rezultātiem.

8. tabula

Uz Pīrsona punktuārā biseriālā koeficienta aprēķināšanas pamata balstīta dihotomiskās rindas rezultātu salīdzināšanas ar kārtu rindu rezultātiem tabula

Pētāmā nr.	y ;	x ;	Korelācijas koeficienta aprēķināšana
1	0	7	
2	1	2	
3	1	4	
4	0	6	
5	0	9	
6	1	7	
7	0	6	
8	1	9	
9	0	5	
10	0	8	

Korelācijas koeficienta aprēķināšanas formula:

$$\Phi_{pb} = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_0}{(\sigma_x)^2} \times \sqrt{\frac{n_1 \times n_0}{(n-1) \times n}};$$

n_1 — «1» skaits y ; rindā $n_1 = 4$

n_0 — «0» skaits y ; rindā $n_0 = 6$.

n — pētāmo skaits. $n = 10$

\bar{x}_1 — varianšu vidējais aritmētiskais x ; rindā, atbilstoši «1» skaitam y ;

$$\text{rindā } \bar{x}_1 = \frac{2+4+7+9}{4} = 5,5.$$

\bar{x}_0 — varianšu vidējais aritmētiskais x ; rindā, atbilstoši «0» skaitam y ;
rindā $\bar{x}_0 = \frac{7+6+9+6+5+8}{6} = 6,8$

σ_x^2 aprēķināšanai jāizmanto šāda formula:

$$\sigma_x^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}; \text{ kur } n=10,$$

$$\bar{x} = \frac{7+2+4+6+9+7+6+9+5+8}{10} = 6,3$$

$(x; - \bar{x})$	$(x; - \bar{x})^2$
$7 - 6,3 = 0,7$	$(0,7)^2 = 0,49$
$2 - 6,3 = -4,3$	$(-4,3)^2 = 18,49$
$4 - 6,3 = -2,3$	$(-2,3)^2 = 5,29$
$6 - 6,3 = -0,3$	$(-0,3)^2 = 0,09$
$9 - 6,3 = 2,7$	$(2,7)^2 = 7,29$
$7 - 6,3 = 0,7$	$(0,7)^2 = 0,49$
$6 - 6,3 = -0,3$	$(-0,3)^2 = 0,09$
$9 - 6,3 = 2,7$	$(2,7)^2 = 7,29$
$5 - 6,3 = -1,3$	$(-1,3)^2 = 1,69$
$8 - 6,3 = 1,7$	$(1,7)^2 = 2,89$

$$\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 = 0,49 + 18,49 + 5,29 + 0,09 + 7,29 + 0,49 + 0,09 + 7,29 + 1,69 + 2,89 = 44,1. \quad \sigma^2 = \frac{44,1}{10} = 4,41.$$

Ievietojot formulā visus rādītājus, iegūstam

$$\varphi_{pb} = \frac{5,5 - 6,8}{4,41} \times \sqrt{\frac{4 \times 6}{(10 - 1) \times 10}} = -0,294 \times 0,52 = -0,153.$$

Aprēķinātais koeficients norāda uz salīdzināmo rindu nelielu atšķirību.

Pētījuma rezultātu analīzē nereti jāsalīdzina dihotomiskās rindas un rangū rindas rezultāti. Šajā gadījumā izmanto rangū biseriālās korelācijas poeforicistu. Ilustrēsim tā aprēķināšanas gaitu.

Piemēram, mums jāsalīdzina klases zēnu un meiteņu sekmība. Nosacīti zēnus apzīmēsim ar «1», meitenes ar «0». Veidojam visu rezultātu tabulu.

9. tabula

Uz Pīrsona rangu biseriālās korelācijas aprēķināšanas pamata balstīta zēnu un meiteņu sekmības rezultātu salīdzināšanas tabula

Nr.	Skolēnu dzimums (x)	Ranžētā sekmība (y)	Koeficienta aprēķināšana
1	0	1	
2	0	4	
3	1	7	
4	1	10	
5	1	3	
6	0	6	
7	1	9	
8	0	8	
9	1	5	
10	1	2	

Koeficienta aprēķināšanai izmantojam šādu formulu:

$$\varphi_{nb} = \frac{2}{n}(\bar{Y}_1 - \bar{Y}_0); \text{ kur}$$

n — skolēnu skaits klasē (varianšu skaits).

\bar{Y}_1 — rindas Y ; rangs, atbilstošu «1» X ; rindā, vidējais aritmētiskais.

$$\bar{Y}_1 = \frac{7+10+3+9+5+2}{6} = 6$$

\bar{Y}_0 — rindas Y ; rangs, atbilstošu «0» X ; rindā, vidējais aritmētiskais.

$$\bar{Y}_0 = \frac{1+4+6+8}{4} = 4,75$$

Rezultātus ievietojam formulā.

$$\varphi_{nb} = \frac{2}{10} \times (6 - 4,75) = 0,2 \times 1,25 = 0,25$$

Korelācijas koeficienta lielums un pozitīvā zīme liecina par zēnu un meiteņu sekmības sakarību — viņu sekmība ir līdzīga.

Rangu korelācija

Nereti kā eksperimentālā pētījuma datu sakārtošanas paņēmieni tiek izmantota datu ranžēšana.

Ranžēšana ir vietas vai kārtas numura piešķiršana katrai rindas variantei. Ranžēšana var būt organizēta kā variantes pieaugošā vai dilstošā nozīme. Dilstošās ranžēšanas procedūru parādīsim konkrētā piemērā.

10. tabula

Pētījuma rezultātu ranžēšanas tabula

Kārtas nr.	x	Rangs
1	10	1
2	9	2
3	8	4
4	8	4
5	8	4
6	7	7
7	6	8,5
8	6	8,5
9	6	8,5
10	6	8,5
11	5	11
12	4	13,5
13	4	13,5
14	4	13,5
15	4	13,5

$\frac{3+5}{2} = 4$
 $\frac{7+10}{2} = 8,5$
 $\frac{12+15}{2} = 13,5$

Piemērā redzam ranga piešķiršanas procedūru dažāda biežuma nozīmes variantēm. Šim nolūkam jāatrod vidējais matemātiskais starp biežuma rindas sākuma un beigu kārtas numuriem un iegūtās ranga nozīmes jāpiešķir attiecīgām variantēm. Ranžēto rindu salīdzināšanas nepieciešamības gadījumā izmanto Spīrmena rangu korelācijas koeficienta aprēķināšanu, ko aprēķina pēc formulas.

$$Z_0 = 1 - \frac{6 \times \sum_{i=1}^n d^2}{n(n^2 - 1)};$$

Z_0 — korelācijas koeficients,

d — starpība starp viena salīdzināmā faktora rangiem,

n — salīdzināmo rangu pāru skaits.

Rangu korelācijas koeficienta aprēķināšanu demonstrēsim konkrētā piemērā. Jāsālīdzina matemātikas un fizkultūras apguve klasē. Pēc atzīmēm šajos priekšmetos skolēnus var ranžēt divās rindās.

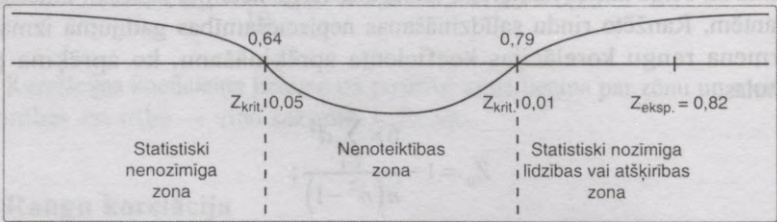
11. tabula

Rangu korelācijas koeficienta aprēķināšana pēc Spīrmena

Skolēna nr.	Rangs matemātikā	Rangs fizkultūrā	$d = d_1 - d_2$	d_2	$\sum_{i=1}^4 d^2$	Koeficienta aprēķināšana
1	1	10	(1-10)=-9	81	300	$Z_0 = 1 - \frac{6 \times 300}{10(10^2 - 1)} =$ $= 1 - 0,18 =$ $= 0,82$
2	9	2	(9-2)=7	49		
3	5	3	(5-3)=2	4		
4	8	5	(8-5)=3	9		
5	7	6	(7-6)=1	1		
6	6	7	(6-7)=-1	1		
7	3	8	(3-8)=-5	25		
8	4	4	(4-4)=0	0		
9	10	1	(10-1)=9	81		
10	2	9	(2-9)=-7	49		

Aprēķinātā koeficienta lielums un pozitīvā zīme ļauj uzskatīt šīs divas rindas par līdzīgām un secināt, ka minētās klases skolēnu sekmība matemātikā un fizkultūrā ir līdzīga.

Pielietojot pielikuma 1. tabulu, var noteikt līdzību vai atšķirību statistisko nozīmību. Salīdzināšanas procesu var attēlot grafiski.



KRITERIĀLĀS ANALĪZES METODE

Statistikas zinātnē aprakstīti daudzi dažādos atsevišķos gadījumos radušies eksperimentālo datu apstrādes paņēmieni. Grāmatā aplūkoto jautājumu robežās pievērsīsimies visbiežāk sastopamajām rezultātu vērtēšanas situācijām.

Nosacīti var izdalīt trīs rezultātu vērtēšanas procedūras:

- daudzfunkcionālie vērtējumi un kritēriji;
- vienas pazīmes novērtējuma izmaiņas, kas radusies cita faktora iedarbības rezultātā, vērtēšana;
- atšķirību (vai līdzību) novērtēšana vienas pazīmes robežās.

Daudzfunkcionālajiem vērtējumiem un kritērijiem ir plašs pielietojuma diapazons. Ar to palīdzību var salīdzināt dažādas izvēles vai kādas pazīmes izmaiņas vienā izvēlē (ekscerptā). Minimālais varianšu skaits ir $n = 5$, bet augšējā robeža nav ierobežota un var būt $n_1 \neq n_2$. Kā piemēru apskatīsim ϕ — **Fišera kritērija** aprēķināšanas procedūru.

Piemēram, mums jānoskaidro, vai ir atšķirības intelekta testa risinājumā divās skolēnu grupās. Vienā grupā ir 25 skolēni, bet otrā — 27. Pirmajā grupā visus testa uzdevumus izpildīja 8 skolēni, bet neizpildīja 17 skolēni. Otrajā grupā — attiecīgi 8 un 19.

Visus iegūtos rezultātus jāieraksta tabulā (skat. 12. tabulu).

Rezultātu salīdzinošā analīze procentos

Grupa	Izpildījuši		Nav izpildījuši		Summa
	Skaitis	%	Skaitis	%	
1	8	32%	17	68%	25
2	8	29%	19	71%	27
Summa	16		36		52

Salīdzināšanas procedūrai jāizmanto formula

$$\varphi = (\varphi_1 - \varphi_2) \times \sqrt{\frac{n_1 \times n_2}{n_1 + n_2}},$$

kurā $n_1 = 25$ (skolēnu skaits pirmajā grupā),

$n_2 = 27$ (skolēnu skaits otrajā grupā),

φ_1 — lielākais procentu īpatsvars, aprēķināts pēc 3. tabulas pielikumā,

φ_2 — mazākais procentu īpatsvars.

Turklāt procentus salīdzināšanai var ņemt no jebkuras slejas (mūsu gadījumā tie ņemti no slejas «izpildījuši»). Līdz ar to

$$\varphi_1 (32\%) = 1,203;$$

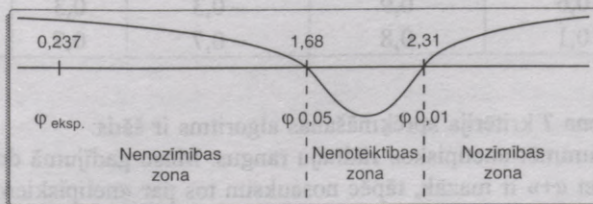
$$\varphi_2 (29\%) = 1,137.$$

$$\varphi = (1,203 - 1,137) \times \sqrt{\frac{25 \times 27}{25 + 27}} = 0,237$$

Atšķirību galīgajam vērtējumam jāizmanto vēl viena tabula (skat. Pielikums, 2. tabula).

Mūsu gadījumā $\varphi_{\text{eksp.}} = 0,237$, bet $\varphi_{\text{krit.}} (0,05) = 1,68$, $\varphi_{\text{krit.}} (0,01) = 2,31$.

Grafiski vērtēšanas procedūru var attēlot šādi:



Līdz ar to, ka mūsu gadījumā rezultāts atrodas nenozīmības zonā, var apgalvot, ka divu skolēnu grupu intelekta testa rezultātu atšķirība ir statistiski nenozīmīga.

Nereti pētījuma hipotēzes pārbaudes procesā jānoskaidro tikai kādas viena faktora nozīmīgu vai nenozīmīgu cita faktora iedarbības rezultātā radušos izmaiņu tendences. Šajā gadījumā visbiežāk izmanto *Vilkoksona T kritēriju*.

Ierobežojumi šā kritērija izmantošanai ir šādi: minimālais pētāmo skaits — 5 cilvēki, maksimālais (to ierobežo tabulas saturs) — 50 cilvēki, un $n_1 = n_2$.

Vilkoksona T-kritērija aprēķināšanas procedūru apskatīsim konkrētā piemērā.

Organizētā 10 cilvēku grupā tika veikts pašnovērtējuma paaugstināšanas treniņš. Galvenais uzdevums bija parādīt izmaiņas dalībnieku pašnovērtējumos («pirms» un «pēc» treniņa procedūras).

Visi aprēķini organizējami uz tabulācijas pamata.

13. tabula

Vilkoksona T kritērija aprēķināšana

Nr. p. k.	Pašnovērtējuma rādītājs «pirms»	Pašnovērtējuma rādītājs «pēc»	Starpība starp «pirms» — «pēc»	Absolūtā starpība	Starpības ranga numurs
1	0,7	0,8	-0,1	0,1	1
2	-0,2	0,4	-0,6	0,6	7
3	0,4	0,1	+0,3	0,3	4
4	0,7	0,5	+0,2	0,2	2
5	-0,1	0,7	-0,8	0,8	9
6	0,2	0,6	-0,4	0,4	6
7	0,5	0,8	-0,3	0,3	4
8	-0,4	0,6	-1	1	10
9	0,6	0,9	-0,3	0,3	4
10	0,1	0,8	-0,7	0,7	8

Vilkoksona T kritērija aprēķināšanas algoritms ir šāds:

- Summēt «netipisko» rādītāju rangus. Mūsu gadījumā dominē «-», bet «+» ir mazāk, tāpēc nosauksim tos par «netipiskiem».

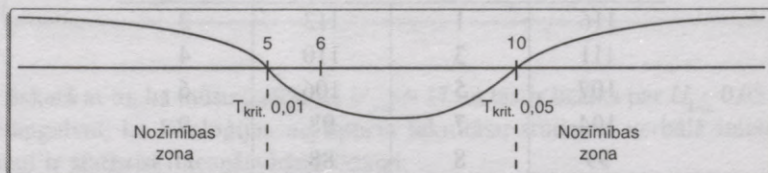
$$T_{\text{eksp.}} = 4 + 2 = 6$$

2. Pēc tabulas (skat. Pielikums, 4. tabula) nosakām $n = 10$ kritiskās T nozīmes.

$$T_{krit. 0,05} = 10$$

$$T_{krit. 0,01} = 5$$

3. Noviržu vērtējumu attēlojam grafiski.



Uz aprēķinos iegūto rezultātu pamata var apgalvot, ka statistiski nozīmīgu izmaiņu treniņa grupas dalībnieku pašnovērtējumos nav.

Vēl viens svarīgs un bieži sastopams uzdevums ir divu vai vairāku (divu grupu vai vairāku grupu) atlasu salīdzināšana ar kādu pazīmi. Piemēram, jāizpēta Filoloģijas un Sporta fakultāšu studentu verbālā intelekta atšķirības. Šajā gadījumā matemātiski korektai analīzei var izmantot speciālās procedūras. Viena no tām — **Manna—Vitnija U kritērija** aprēķināšana, ko arī apskatīsim sīkāk.

U kritērijs ļauj atklāt kritērija atšķirības, sākot no mazām atlasēm, kur $n_1, n_2 \geq 3$ vai $n_1 = 2, n_2 \geq 5$.

U kritērija aprēķināšanas algoritms ir šāds.

Vispirms ar verbālā intelekta testu iegūstam rezultātus. Pēc tam rezultātus tabulējam, izmantojot kopējo ranžēšanu (rezultātu ranžēšana vienlaicīgi divās rindās).

14. tabula

Manna—Vitnija U kritērija aprēķināšanas procedūra

I grupa		II grupa	
IQ	Rangs	IQ	Rangs
116	1	113	2
111	3	110	4
107	5	106	6
104	7	98	9
99	8	88	11
95	10		
Summa	34		32

U kritēriju aprēķina pēc formulas:

$$U = (n_1 \times n_2) + \frac{n_x(n_x + 1)}{2} - T,$$

kur n_1 — pētāmo skaits I grupā;

n_2 — pētāmo skaits II grupā;

T — lielākā no divām rangū summām;

n_x — pētāmo skaits grupā ar lielāko rangū summu.

Mūsu gadījumā šie rādītāji ir šādi:

$$n_1 = 6;$$

$$n_2 = 5;$$

$$T = 34;$$

$$n_x = 6.$$

Izmantojot formulu, iegūstam šādu rezultātu:

$$U = (6 \times 5) + \frac{6 \times (6 + 1)}{2} - 34 = 17.$$

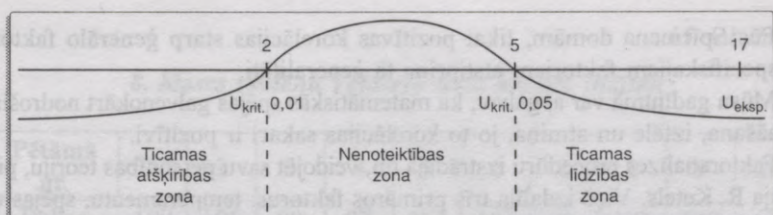
Pēc tam, izmantojot tabulu (skat. Pielikums, 5. tabula), nosakām kritiskās nozīmes, mazākajai rindai ņemot slejas n_1 , bet lielākajai — n_2 nozīmes.

Iegūstam šādus rādītājus:

$$U_{krit. 0,05} = 5;$$

$$U_{krit. 0,01} = 2.$$

Rezultātu vērtējumu attēlosim grafiski.



Sakarā ar to, ka mūsu gadījumā $U_{eksp.} = 17$ un tas ir lielāks par $U_{krit.} 0,05 = 5$, var apgalvot, ka Filoloģijas un Sporta fakultāšu studentu verbālā intelekta līmeņi ir statistiski neapšaubāmi līdzīgi.

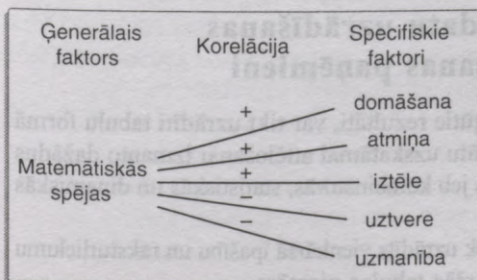
Faktoranalīzes metode

Faktoranalīzes metodi 1905. gadā izstrādāja Č. Spīrmens (*Ch. Spearman*). Faktoranalīzes procedūras izstrādāšanas nepieciešamību diktēja vajadzība salīdzināt daudzus mainīgos, starp kuriem pastāv slēpti (latenti) savstarpēji sakari un daži faktori ir ģeneralizējoši (t. i., tie saistīti ar daudziem citiem faktoriem).

Faktoranalīzes matemātiskais aparāts ir korelācijas analīze, uz kuras pamata notiek visu, kā pozitīvo, tā arī negatīvo, korelatīvo sakaru meklējumi starp visiem faktoriem.

Sakarā ar to, ka faktoranalīze ir visai sarežģīta matemātiska procedūra, šajā grāmatā mēs izskatīsim tikai tās būtību. Piemēros izmantosim Č. Spīrmena divfaktoru intelekta modeļa izstrādes un R. Ketela personības īpašību teorijas izstrādes.

Ar korelācijas analīzes palīdzību salīdzinot dažādu intelekta testu rezultātus, Č. Spīrmens izvīrēja hipotēzi par intelekta divfaktoro dabu. Viņš pieļāva varbūtību, ka pastāv intelekta ģenerālais faktors (*G* faktors) un specifiskie faktori (*S1*; *S2*; *S3*; ...). Paskaidrosim to ar šādu piemēru.



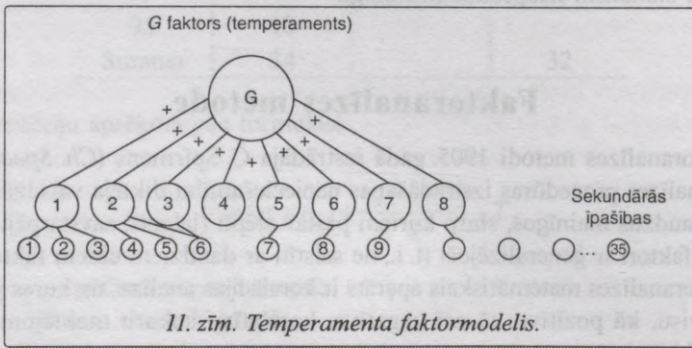
Ja iedomājamies, ka matemātiskās spējas nodrošina visu psihisko izziņas procesu — atmiņa, domāšana, uztvere, iztēle, uzmanība — kopumu, tad starp visiem šo procesu rādītājiem var atrast korelācijas koeficientus. Uz to pamata var izveidot interkorelācijas tabulu jeb matricu. Nosacīti to var attēlot šādi:

Pēc Spīrmena domām, tikai pozitīvas korelācijas starp ģenerālo faktoru un specifiskajiem faktoriem atstiprina tā ģeneralitāti.

Mūsu gadījumā var apgalvot, ka matemātiskās spējas galvenokārt nodrošina domāšana, iztēle un atmiņa, jo to korelācijas sakari ir pozitīvi.

Faktoranalīzes procedūru izstrādāja un, veidojot savu personības teoriju, pielietoja R. Ketels. Viņš izdalīja trīs primāros faktorus: temperamentu, spējas un personības motivācijas. Turklāt, aprēķinot temperamenta faktora korelatīvos sakarus, viņš izdalīja 35 primāras, 12 patoloģiskas un 23 normālas īpašības. Pamatojoties uz visu šo īpašību savstarpējo korelāciju, viņš izdalīja 8 sekundārās īpašības.

Schematiski temperamenta faktormodeli var attēlot šādi:



Faktoranalīzes metode, būdama visai «smagnēja» matemātiska procedūra, uz korelācijas analīzes pamata ļauj pārveidot izejas pazīmju savārstījumu vienkāršā un saturiskā formā.

Mūsdienās faktoranalīzes metode kļuvusi par speciālu matemātiskās statistikas jomu.

Statistisko datu uzrādīšanas un attēlošanas paņēmieni

Statistiskie dati, t. i., pētījumā gūtie rezultāti, var tikt uzrādīti tabulu formā un attēloti grafiski. Pētījuma rezultātu uzskatāmai attēlošanai izmanto dažādas tabulu veidus: vienkāršās, sarežģītās jeb kombinatorās, statistiskās un dinamiskās tabulas.

Vienkāršajās tabulās materiāls tiek uzrādīts vienkāršā īpašību un raksturlielumu vienību uzskaitījumā. Lūk, vienkāršās tabulas piemērs.

15. tabula

8. klases skolēnu Vekslera testa kopējie rādītāji

Pētāmā nr.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Balles	100	105	99	97	100	102	98	103	102	95

Sociālpsiholoģiskajos pētījumos visbiežāk nākas attēlot rezultātus, kuri satur dažādu pazīmju izteiksmes. Šajā gadījumā izmanto sarežģītās jeb kombinatorās tabulas. Kā piemēru aplūkosim šādu tabulu.

16. tabula

Jauniešu personisko un sabiedrisko motīvu izpausmes salīdzinošais biežums

Pētāmie	Sabiedriskais motīvs			Personiskais motīvs		
	Sērija		Kopā	Sērija		Kopā
	I	II		I	II	
jaunieši	10	9	19	8	6	14
jaunietes	12	13	25	7	6	13

Tabulās uzrādītie dati var raksturot arī pētāmā fenomena stāvokli kādā vienā laika momentā. Piemēram, iepriekš aprakstītās tabulas atspoguļo pētāmā fenomena raksturlielumus noteiktā laika brīdī. Šādas tabulas sauc par statistiskajām tabulām. Bet, ja tabulās uzrādītie dati raksturo pētāmā fenomena izmaiņas laikā, šādas tabulas sauc par dinamiskajām tabulām. Sniegsim dinamiskās tabulas piemēru.

17. tabula

Skolēnu priekšstatu par profesijām dinamika

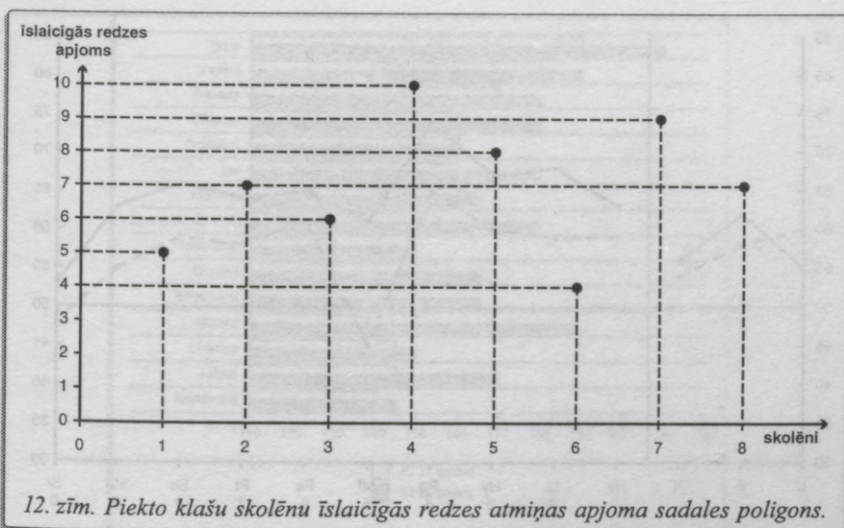
Vecums	Dzimums	Vidējais nosaukto profesiju skaits	Profesijas											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
10 gados	m.													
	z.													
11 gados	m.													
	z.													
12 gados	m.													
	z.													
13 gados	m.													
	z.													
14 gados	m.													
	z.													
15 gados	m.													
	z.													
16 gados	m.													
	z.													

Lai tabula būtu izteiksmīgāka, noformējot to, jāievēro šādi nosacījumi.

- Tabulas nosaukumā īsi un precīzi jāietver tās saturs. Formulējumu skaidrības un precizitātes prasība attiecināma arī uz tabulas ailēm un slejām.
- Lasīšanas ērtības labad tabulai jābūt pēc iespējas nelielai. Vienas apjomīgas tabulas vietā mērķtiecīgi ir veidot divas trīs mazākas tabulas.
- Tabulām jābūt noslēgtām, t. i., tajās jāietver galarezultāti.

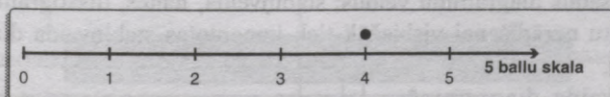
Līdzās statistisko datu uzrādīšanai tabulās, tos var uzskatāmi attēlot dažādos grafiskos veidos. Šajā gadījumā rezultāti tiek sniegti dažādu ģeometrisku tēlu (punktu, līniju, dažādu formu figūru, zīmējumu u. c.) veidā.

Nereti nepieciešams tēlaini uzrādīt visu eksperimentā iegūto varianšu sadali (poligonu). To iespējams izdarīt, katras variantes koordinātas attēlojot uz koordinātu asīm. Piemēram, visu varianšu sadales poligons skolēnu īslaicīgās redzes atmiņas apjoma mērīšanas gadījumā var tikt uzrādīts šādi.

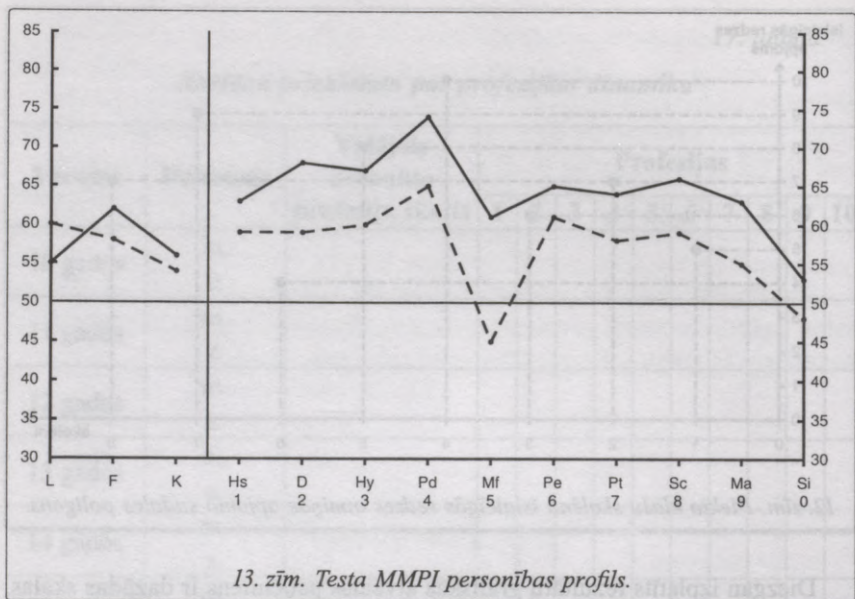


12. zīm. Piekto klašu skolēnu īslaicīgās redzes atmiņas apjoma sadales poligons.

Diezgan izplatīts rezultātu grafiskās atveides paņēmieni ir dažādas skalas, piemēram, 5, 9 ballu skalas, *t* skala, *IQ* skala u. c. Šajā gadījumā uz skalas ass ar punktu atzīmē attiecīgās variātes atrašanās vietu. Piemēram, 5 ballu skalā var atzīmēt variātes sastapšanas biežumu.



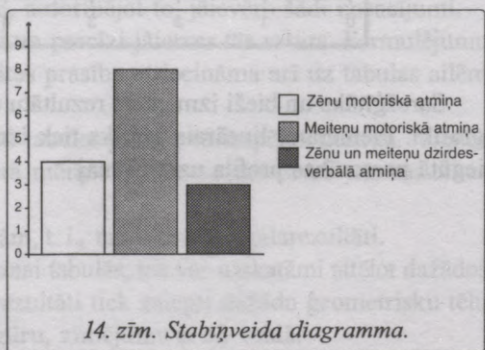
Sarežģītāks un bieži izmantots rezultātu uzrādīšanas paņēmieni ir lineārie grafiki. Piemēram, lineārais grafiks tiek izmantots ar MMPI testa palīdzību iegūtā personības profila uzrādīšanai.



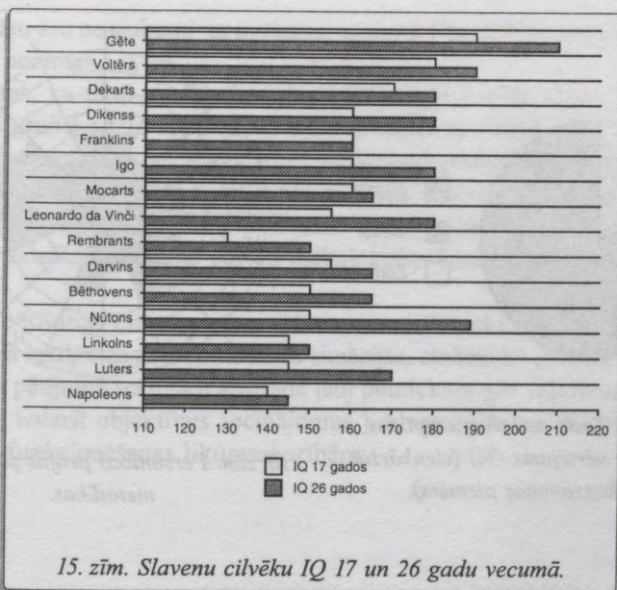
Uzskatāmāks statistisko rezultātu uzrādīšanas veids ir diagrammas. Nosacīti var izdalīt šādus diagrammu veidus: stabiņveida, lentes, diskogrammas.

Rezultātu uzrādīšanai visbiežāk tiek izmantotas stabiņveida diagrammas (skat. zīm.).

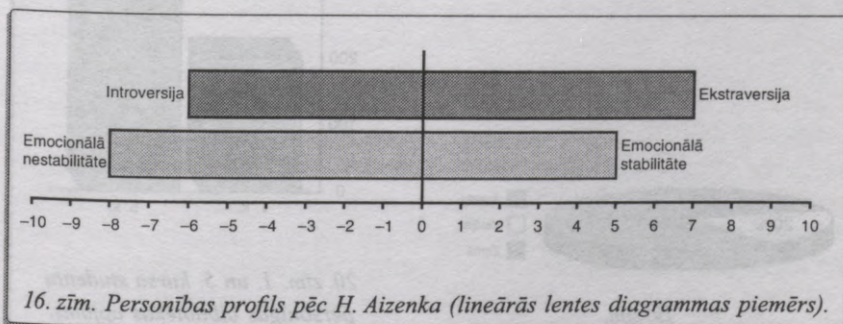
Stabiņveida diagrammās katra rādītāja nozīmi attēlo vertikāls taisnstūris, kura platums visiem rādītājiem ir vienāds. Katra stabiņa augstums ir rādītāja proporcionālais lielums, kas sasniedzams, izmantojot vienotu mērogu visiem stabiņiem. Uzskatāmībai nereti izmanto stabiņu dažādu svītrināšanu vai krāsojumu.



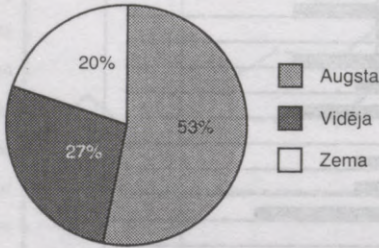
Ja bāzes līniju izvieto vertikāli, bet stabiņus horizontāli, tad šādu diagrammu sauc par lentes diagrammu. Šāda veida diagrammas izmanto, lai uzrādītu bipolārus rādītājus. Šajā gadījumā ir mērķtiecīgi veidot divpusēju lentes diagrammu, turklāt lentes diagrammām var būt divi veidi. Piemēram, vienvirzes lentes diagramma var tikt attēlota šādi.



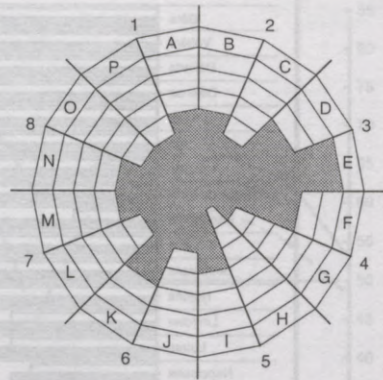
Labākai uzskatāmībai var tikt izmantotas bipolārās lentes diagrammas.



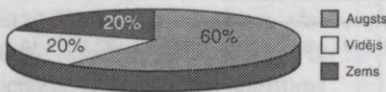
Uzskatāmai pētījuma rezultātu uzrādīšanai bieži tiek izmantotas dažādas diskogrammas: vienkāršās (17. zīm.), sarežģītās (18. zīm.), plaknes (19. zīm.) un telpiskās (20. zīm.) diskogrammas.



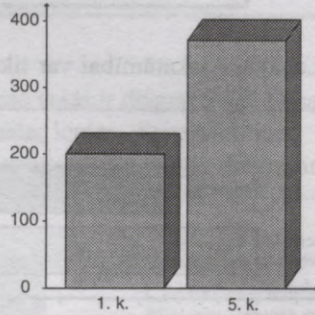
17. zīm. Testa uzdevumu izpildes
sekmības vērtējums (%) (vienkāršās
diskogrammas piemērs).



18. zīm. Personības profils pēc T. Līra
metodikas.



19. zīm.



20. zīm. 1. un 5. kursa studentu
personīgās bibliotēkas apjoms.

Labākai uzskatāmībai un pētījuma rezultātu vizuālai uztverei var tikt izmantoti apjoma attēli u. c. nozīmei atbilstoši simboli.

Izmantojot diagrammas, jāvadās pēc šādiem noteikumiem:

- Grafiskajiem attēliem jābūt uzskatāmiem un jāatspoguļo parādības vai procesa kopējā aina.
- Grafisko tēlu saturam jābūt precīzi izskaidrotam ar skaidrojošiem uzrakstiem un pieņemtajiem apzīmējumiem, t. s. palīgelementiem. Palīgelementi ir: grafika vai diagrammas nosaukums; pieņemto apzīmējumu īss skaidrojums;

koordinātu asu nosaukumi un to skalas; grafiskā tēla rādītāju lielumu skaitlisko vērtību nozīmes.

Jāatceras, ka tikai precīzs un lakonisks palīgelementu saturs ļauj skaidri izprast kā grafisko tēlu kopumā, tā arī atsevišķus tā rādītājus.

Pētīšanas metožu problēmas analīze pārliecinoši parāda zinātniski pamatotas, saskaņotas, viengabalainas pētīšanas metožu sistēmas esamību mūsdienu sociālajā psiholoģijā. Pētījumu zinātnisko metožu, pieeju un virzienu plašais spektrs ir saistīts ar pētāmo sociāli psiholoģisko fenomenu sarežģītību un to specifiku.

Tikai pētījuma metožu pārzināšana, to zinātniski pamatota izvēle un organizācija konkrētās eksperimentālās situācijās, zinātnisko prasību un tradīciju ievērošana pētījuma rezultātu apstrādē ļauj pētniekam gūt validīvus un drošus rezultātus, izdarīt objektīvus secinājumus par sarežģītu sociāli psiholoģisku fenomenu funkcionēšanas likumsakarībām.

Individualitāte, personība, nodomājot par to jēdzienu, mēs domājam par psiholoģiski zinātnē katram no tiem ir savs noteikts saturs.

Cilvēks — dzīvs būtnis no «Homo sapiens» dzimtas, kas ir spējīgs par nosaukt gan zūlaini, gan prātā jukūsti, gan arī savstarpēji komunikācijā. Tas ir plaša jēdziena, kas ietver visas šī bioloģiskā tipa īpašības.

Indivīds (lat. *individuum*) — nedalāms, vispārīgās īpašības atsevišķa būtnis. Ir zinātnē runājot par atsevišķu cilvēku, tad zinātnē pieņemts lietot jēdzienu «indivīds». Tas ir cilvēks, kuram ir fiziķa īpašības, svārs, mati un acu krāsa, kā arī psiholoģiskā forma, nervu sistēmas uzbūve u. c.) īpašības, kas veido individuālo.

Aclie redzams, ka mēs kā indivīdi neesam pilnīgi vienādi. Katram, viens ir garš, otrs — īss, viens — pilnīgs, otrs — nepilnīgs. Katrs no mums ir arī esam no cilvēku dzimtas, mums visiem ir kopīgas īpašības, dzīvības, viens šķūts utt., kaut gan pēc izbūves, uzvedības, garīgā individuāli ir gan raksturīgās, specifiskās īpašības, kas veido individuālo, gan īpašības, kas piemīt visai šai bioloģiskajai sugai.

Fizisko un fizioloģisko īpašību kopums, ar ko viens indivīds atšķiras no otra, ir individualitāte.

Vispārīgs priekšsacīts par personību

Dzīvojam sabiedrībā, kura nodrošina raksturīgas ar citiem indivīdiem un īpašā darbības lomas. Kontaktu sistēmas apguošana procesā ir cilvēka tūta, domāšana, raksturs utt. Ar šīm tā vadošajām secinājumu īpašībām

PERSONĪBAS PSIHOĻĢIJA

Cilvēks, indivīds, individualitāte

Sarunvalodā mēs bieži lietojam šķietami līdzīgus jēdzienus: cilvēks, indivīds, individualitāte, personība, nedomājot par šo jēdzienu atšķirībām. Psiholoģijas zinātnē katram no tiem ir savs noteikts saturs.

Cilvēks — dzīva būtne no «Homo sapiens» dzimtas. Tāpēc par cilvēku var nosaukt gan zīdaini, gan prātā jukušu, gan arī normālu, veselu cilvēku. Tas ir plašs jēdziens, kas ietver visas šī bioloģiskā tipa dzīvās būtnes.

Indivīds (lat. *individuum* — nedalāmais; viens) — viens, cilvēku dzimtas atsevišķa būtne. Ja mēs runājam par atsevišķa cilvēka kaut kādām īpatnībām, tad zinātnē pieņemts lietot jēdzienu «indivīds». No otras puses, indivīdu raksturo viņa fiziskās (augums, svars, matu un acu krāsa u. c.) un fizioloģiskās (asins formula, nervu sistēmas uzbūve u. c.) īpašības, ar ko tas atšķiras no citiem.

Acīm redzams, ka mēs kā indivīdi atšķiramies cits no cita. Piemēram, viens ir garš, otrs — īss, viens — pilnīgs, otrs — kalsnējs utt. Bet, tā kā mēs visi esam no cilvēku dzimtas, mums visiem ir divas rokas, divas kājas, divas ausis, viena sirds utt., kaut gan pēc izskata cilvēki atšķiras. Tāpēc indivīdiem ir gan raksturīgās, specifiskās īpašības, kuras tos atšķir no citiem, gan tipiskās, vispārējās, kas piemīt visai šai bioloģiskajai sugai.

Fizisko un fizioloģisko īpatnību kopums, ar ko viens indivīds atšķiras no otra, ir individualitāte.

Vispārīgs priekšstats par personību

Dzīvojot sabiedrībā, katrs indivīds kontaktējas ar citiem indivīdiem un izpilda dažādas lomas. Kontaktu sistēmas apgūšanas procesā tam veidojas runa, domāšana, raksturs utt. Ar šīm tā saucamajām sociālajām īpašībām

indivīds nepiedzimst, bet iegūst tās socializācijas procesā, t. i., mijiedarbībā ar citiem indivīdiem. Indivīda sociālās īpašības definē kā psihiskās īpašības.

Apgalvojuma, ka indivīda psihiskās īpašības ir sociālas, patiesumu apskatīsim uz šausminoša eksperimenta piemēra, kas tika veikts 16. gs. 10 jaundzimušus bērnus ievietoja speciāli būvētā tornī tā, lai visa viņu apkalpošana (barošana, ģērbšana utt.) noritētu bez kontaktiem ar cilvēkiem. Eksperimenta galvenā hipotēze, kura eksperimentā bija jāapstiprina vai jānoraida, attiecas uz to, kādā valodā šie zīdaiņi runās, kad izaugs. Eksperimenta gaitā divi zīdaiņi tika izolēti atsevišķās kamerās, bet pārējie astoņi tika turēti kopā, vienā kamerā.

Kā bija sagaidāms, šis cietsirdīgais eksperiments beidzās ļoti bēdīgi. Izolētie bērni nomira 3—4 gadu vecumā, tā arī nesākuši runāt nekādā valodā. Bērni, kas dzīvoja kopējā kamerā, izgudroja savu valodu, kas pēc rakstura bija līdzīga «dvīņu valodai», t. i., valodai, kas var rasties normālos ģimenes apstākļos augušiem dvīņiem.

Šis pēc savas būtības antihumānais eksperiments ļauj secināt, ka visām cilvēka psihiskajām īpašībām (runa, domāšana, vajadzības utt.) ir spilgti izteikts sociāls raksturs.

Tāpat pats vispārīgākais personības definējums varētu būt šāds: personība ir socializācijas procesā iegūto indivīda psihisko īpašību kopums. Šai sakarā var teikt, ka par indivīdu piedzimst, bet par personību kļūst.

Tai pašā laikā katrai personībai piemīt gan tipisko, gan arī individuālo īpašību kopums. Jebkurai personībai raksturīga runa, atmiņa, raksturs, vajadzības utt., bet šīm īpašībām savukārt ir individuālas īpatnības. Tāpēc, simboliski apzīmējot personību ar P , to var attēlot šādi:

$P = (T + I)$, kur $(T + I)$ — psihiskās īpašības, tipiskās un individuālās.

Psiholoģijas zinātnē personību viennozīmīgi saprot kā tās individualitāti, t. i., psihisko īpašību individuālo kopumu. Turpretī filozofijas zinātne, runājot par personību, vairāk orientējas uz tās tipiskumu. Mēs, tālāk runājot par personību, domāsim tās individualitāti.

Acīm redzams, ka indivīds par personību kļūst tikai saskarsmē ar citām personībām un aktīvā darbībā, t. i., socializācijas procesā.

Personības teorija mūsdienu psiholoģiskajās pieejās

Risinot jautājumu, cik un kādas psihiskās īpašības nosaka indivīda personību, pasaules psiholoģijā nosacīti var izdalīt divus etapus.

Pirmo etapu nosacīti var nosaukt par «kolekcionējošo». Apmēram no 19. gs. beigām zinātnieki mēģinājuši noskaidrot to psihisko īpašību daudzumu, kas raksturo personību. Šis etaps ilga apmēram līdz 50. gadiem.

Piemēram, Krievijā, balstoties uz krievu valodu, tika izdalītas vairāk nekā 5 tūkstoši šādu īpašību. Apmēram tāds pats stāvoklis bija arī citās valstīs. Izveidot psiholoģisko portretu, izmantojot tādu vārdu daudzumu, ir ļoti grūti, pat neiespējami. Tādēļ uz tādiem svarīgiem personības audzināšanas jautājumiem: kuras no šīm īpašībām ir galvenās un kuras — otršķirīgas, kādas sakarības un atkarības pastāv starp šīm īpašībām (bet ja indivīdam piemīt tikai 3 tūkst. īpašību, vai tad tā ir personība?) — šāda pieeja personības modelim atbildi nespēja dot.

Sākot ar 50. gadu vidū personības psiholoģiskajos pētījumos sāk iezīmēties otrs etaps, kam raksturīga strukturālā pieeja. Šīs pieejas būtība ir tā, ka zinātnieki, analizējot visdažādākās psihiskās īpašības, apvienoja tās apakšstruktūras, t. i., izdalīja galvenās un otršķirīgās (atkarīgās) īpašības un apvienoja tās blokos. Šo darbu veica dažādu valstu zinātnieki, taču vienotu struktūrmodeli izstrādāt neizdevās.

Vēl šobaltdien pasaules psiholoģijā var atrast ap 200 personības struktūrmodeļu. Labākai šīs pieejas izpratnei apskatīsim dažus visizplatītākos.

Apkopojot dažādu psiholoģijas virzienu personības teoriju izpētes galvenos rezultātus, tos var nosacīti attēlot šādi.

18. tabula

Personības pamatteorijas sociālajā psiholoģijā

Psiholoģiskā pieeja	Personības tipoloģiskais modelis	Zinātnieki
Neobiheivioristiskā pieeja	mehāniska (reaģējoša) personība	N. Millers (<i>N. Miller</i>), I. Dollards (<i>I. Dollard</i>), S. Rozencveigs (<i>S. Rozenzweig</i>), B. Skiners (<i>B. F. Skinner</i>), A. Bandura (<i>A. Bandura</i>) u. c.
Kognitīvā pieeja	kognitīva (domājoša un uztveroša) personība	K. Levins (<i>K. Levin</i>), L. Festingers (<i>L. Festinger</i>), Dž. Roters (<i>J. B. Rotter</i>), Dž. Kellijs (<i>G. A. Kelley</i>), S. Ašs (<i>S. E. Asch</i>) u. c.
Interaktīvā (humānistiskā) pieeja	lomu (spēlējoša) personība	V. Džeimss (<i>W. Jams</i>), K. Rodžers (<i>C. Roger</i>), A. Maslovs (<i>A. H. Maslow</i>), S. Grofs (<i>S. Grof</i>), R. Meijs (<i>R. May</i>) u. c.
Dispozicionālā pieeja	stabila (unikāla) personība	H. Aizenks (<i>H. Eysenck</i>), R. Ketels (<i>R. Cattell</i>), G. Olports (<i>G. W. Allport</i>).

Psihoanalītiskā pieeja	psihoenerģētiska (vēloša) personība	Z. Freids (<i>Z. Freud</i>), K. G. Jungs (<i>K. G. Jung</i>), A. Ādlers (<i>A. Adler</i>), Ē. Fromms (<i>E. Fromm</i>), K. Horneja (<i>K. Horney</i>), Ē. Eriksons (<i>E. Erikson</i>).
Darbības pieeja	darbojoša (ietekmējoša) personība	K. Platonovs (<i>K. K. Платонов</i>), A. Petrovskis (<i>A. B. Петровский</i>).

Katra lietišķā tipoloģija apvienoja pietiekami lielu dažādu psiholoģisku orientāciju vadošo personologu konkrēto teoriju skaitu. Īsi analizēsim katra modeļa paradigmas būtību.

Mehāniska, reaģējoša personība — tas ir amerikāņu biheivioristiskās orientācijas personības pamatmodelis. Šīs modelēšanas aizsākumi lasāmi E. Torndaika (*E. Thorndike*), bet to apstiprinājums — B. Skinera, A. Banduras un citu zinātnieku darbos. Šai gadījumā par personību tiek uzskatīta dzīva būtne, kura reflektori reaģē uz ārējiem kairinājumiem. Socializācijas galvenais mehānisms ir iemācīšanās un adaptācijas spējas. Iemācīšanās un adaptācijas pastiprināšanas process norit uz pozitīva pastiprinājuma pamata. Jebkuru personības sociālās uzvedības formu var izveidot, pamatojoties uz uzslavu un sodu sistēmu. Socializācijas procesu šajā gadījumā stādāmie priekšā kā mērķtiecīgu sodu un uzslavu sistēmu (B. Skinera «sociālā tehnoloģija»). Personības bāzes motivācijas vektora virziens izvietots kontinuumā «nonākšana līdz labsajūtai, vienlaicīgi izvairoties no diskomforta».

Nedaudz cits personības būtības saturs ir teorijā, kura apvienota **kognitīvajā (domājošajā) personības modelī**. Personība šajā gadījumā atklāta ar tās satura kognitīvajiem elementiem un shēmām, subjektīvo zināšanu par pasauli saturu. Personības motivācija, tās sociālā uzvedība tiek nodrošināta ar saskaņotības—nesaskaņotības līmeni starp pietiekami kustīgajiem tās kognitīvajiem elementiem. Tātad personība ar aktivitātes starpniecību tiecas iegūt iekšēju saskaņotību, loģiskumu, pasaules tēla vienotību. Uzskatāmi šie pamatnosacījumi analizēti L. Festingera disonanses teorijās.

Personības «psihoenerģētiskais» modelis visuzskatāmāk atklāts psihoanalītiskās orientācijas saturā. Tā pamattēze ir — personības būtība veidojas agrā bērnībā. Ģimene ir turpmāko sociālo sakaru etalons. Māte un tēvs ir pieaugušā personības satura un funkcionēšanas prototipi.

Personības intrapersonālo būtību atkarībā no tās norites bērnībā īpatnībām atspoguļo Z. Freids, A. Freida, Ē. Eriksons un citi.

«Lomu», «spēlējošā» personība ir plaši apskatīta ASV interaktīvajās teorijās. Personība ir kā lomu tēlotājs visā cilvēka dzīvē, no viņa dzimšanas līdz nāvei tā orientēta uz lomu apguvi un to spēlēšanu. Šim procesam ir 3 stadijas: lomas imitācija, lomas spēle un lomas izpildījums.

Šā virziena pamatlicējs ir Dž. Mīds. Tā kā loma ir personības noteikta, normatīva uzvedības izpausme un gaidīšanas sistēma sakarā ar šo uzvedību no citu puses, tad jebkuri «traucējumi» lomu atveidošanā noved konkrēto personību līdz konfliktam ar citiem un pie psiholoģiskā diskomforta. «Noņemt» diskomforta stāvokli iespējams tikai pie «pareizās» sociāli gaidāmās no citu puses personības uzvedības, lomas izpildījuma.

Stabils, «unikāls» personības saturs tiek aplūkots kā noturīgs, stabils, individuāli tipisks psihisko īpašību vai līdzīgu iezīmju (dispozīciju) komplekts.

Piemēram, R. Ketels izdala 35 personības iezīmes, no kurām 23 piemīt «normālai» personībai, bet 12 ir patoloģiskas iezīmes. H. Aizenks izdala trīs faktorus: psihotismu, ekstraversiju un introversiju. Katrā faktorā apvienotas 9 bazālas personības iezīmes. Piemēram, faktorā (*P*) — psihotisms — apvienotas šādas personības iezīmes: agresivitāte, vēsums, kauns, bezjūtīgums, cietpaurība, radošums.

G. Olports aplūkoja katru personību kā personisko iezīmju individuāli unikālu kopu, kas veido pamatu trim viņa izdalītajām dispozīcijām: kardinālajai, centrālajai un sekundārajai.

«Darbojoša, ietekmējoša personība» atklāta Krievijas darbības psiholoģijas teorijās. Ievērojamu vietu šajās teorijās ieņem A. Petrovska (1984) personības personalizācijas koncepcija. Tiek izvirzītas personības trīs apakšstruktūras: intro-individā, interindividā un metaindividā. Inroindividā atribūcija interpretē personību kā pašam individam piemītošās īpatnības. Pēc šādas teorijas personība ir it kā «iegremdēta» indivīda «apvalkā». Interindividā atribūcija atklāta kā personības mijiedarbība ar citiem, kur uz šī procesa pamata notiek viņas introindivīdo raksturojumu «translācija». Metaindividā atribūcija apskata personību kā tās ideālo atspoguļojumu citos. Ideālo atspoguļojumu, kura saturs tiek noteikts ar personības intraplāna un interplāna saturu. Līdz ar to tiek apstiprināts viedoklis, ka personības pamatīpašību meklējumi jāvērs ne tikai uz personības psihisko īpašību un raksturojumu analīzi, ne tikai uz saskarsmes un mijiedarbības spēju analīzi, bet galvenokārt uz to, lai radītu pēc iespējas pilnīgāku otras personības, kura mijiedarbojas ar pirmo, jēgas veidojumu izmaiņu ainu. Tātad personības determinantā aktivitāte ir prasība «būt personībai» un tās realizācijas grūtības grupā.

Personības teorijas ASV psiholoģijā

Pieecu daudzveidība šīs orientācijas personības teoriju veidošanā rada minētās problēmas vispārējas analīzes nepieciešamību.

Šajā orientācijā var nosacīti izdalīt trīs tradīcijas: neobiheivioristisko, interakcionistisko, kognitivistisko. To rašanos sekmēja apstākļi, ka 30. gadu

sākumā uz konkrēti zinātnisko metodoloģiju pamata biheiviorisma psiholoģijas skolā notika sava veida šķelšanās — sāka attīstīties objektīvās uzvedības uzskatu virziens dažādos variantos, ko nosacīti apvienoja ar nosaukumu «neobiheiviorisms».

Neobiheivioristiskajā tradīcijā vērojamas divas tendences: B. Skinera un viņa sekotāju izstrādātā personības problēmas risināšanas operantā pieeja un N. Millera, D. Dollarda, A. Banduras u. c. mediatorā līnija personības izpētē.

Operantajā biheiviorismā personība galvenokārt tiek aplūkota kā pašas personības piedēvēts un uz iemācīšanas pamata pausts uzvedības repertuārs. Iemācīšana ir asociāciju veidošanās un maiņa starp apmācāmā reakcijām un stimuliem, kuri šīs reakcijas rada un pastiprina.

Mediatorās pieejas piekritēji galveno vērību pievērš reakciju iedalīšanai iekšējās un ārējās reakcijās. Līdz ar to personības uzvedības repertuārs determinējas nevis ar shēmu $S - R$, bet gan ar shēmu $S - r - s - R$. Šeit «r» un «s» ir mediatoru (vidutāju) loma.

«Frustrācijas — agresijas» teorijas autori pieņem, ka agresija personības uzvedībā vienmēr paredz frustrācijas esamību un otrādi. Frustrāciju viņi saprot kā jebkuru apstākli, kas bloķē vēlamā mērķa sasniegšanu. Agresija ir uzvedība, kuras mērķis ir frustrācijas apstākļu graušana vai novirzīšana. Līdz ar to, pēc šo zinātnieku domām, personības uzvedību nodrošinās personības aktivitāte, kas virzīta uz tiešu frustrācijas faktora iznīcināšanu vai «novirzīšanu», aktivitātes pārnešanu uz «nevainīgu» objektu.

Tātad personības frustrācijas noņemšana ar agresīvām uzvedības formām atslābina personību, mazina un reducē viņas psiholoģisko spriedzi.

Līdzīgs pēc nozīmes, bet nedaudz atšķirīgs pēc skaidrojošajiem mehānismiem ir priekšstats par personību kognitīvajā orientācijā. Te tiek apgalvots, ka personības uzvedību nodrošina tās iespaidi par pasauli. Iespaidi — tie ir integratīvi ideju, ticējumu, gaidu u. c. savienojumi.

Svarīga loma šīs orientācijas izveidošanā bija geštaltpsiholoģijas un K. Levina lauka teorijas vispārteorētiskajām nostādnēm. No geštaltpsiholoģijas tika aizgūta tēla veseluma nostādne, izomorfisma ideja, «labo figūru» līdzsvarotības ideja u. c. Šajā orientācijā personības uzvedību nosaka atkarība no uztveramo objektu pastāvīgas izskatīšanas un salīdzināšanas procesa rezultātu korelācija ar uzvedības saturu.

Līdzās viengabalaina tēla organizācijas un mehānismu likumsakarību izpētei svarīgu vietu šajā orientācijā ieņem K. Levina ideja par personības un apkārtējās vides mijiedarbību. K. Levina ieviestais «lauka» jēdziens apzīmē to vietu, kurā izpaužas personības uzvedība.

Geštaltpsiholoģijā «lauks», pirmkārt, ir receptīvā telpa, kura, otrkārt, ir norobežota un pastāv personības apziņā. Šīs divas «lauka» jēdziena puses tika

saistītas kopā un līdz ar to nodrošināja iespēju pāriet no kognitīvo struktūru funkcionēšanas izpētes pie starppersonu struktūru izpētes.

Vissvarīgāko vietu kognitīvajā orientācijā ieņem K. Levina atzinums par personības uzvedības valenci (vērtību). Apskatot «dzīves telpu», K. Levins parāda, ka pozitīva valence nodrošina personībai tieksmi uz noteiktiem spēka lauka rajoniem, bet negatīva — pretēju aktivitāti.

Šajā teorijā personības aktivitāti, no vienas puses, nodrošina personības «kognitīvās struktūras», no otras puses — iespēja salīdzināt dotajā momentā uztvertā rezultātus ar personībā jau eksistējošo nozīmju struktūru. Līdz ar to personība parāda noteikti virzītu uzvedību. Personības aktivitāti tād nodrošina pasaules uztveres dotajā momentā nosacītās psihiskās spriedzes noņemšana un tās nozīmes, kuras veidojušās personībā uz pagātnes pieredzes pamata, pieņemot konkrētā momenta «kognitīvo struktūru» vai pagātnes zināšanu nosacītās nozīmes.

Ievērojama vieta personības psihiskās spriedzes noņemšanas mehānismu izpētei ir L. Festingera darbos. Viņa izstrādātā kognitīvās disonanses teorija, kuras pamatā ir «sociālā salīdzinājuma» ideja, daļēji sekmē šīs problēmas risināšanu. Izejot no tā, ka personības aktivitāti nosaka īpašs vajadzības veids — sevīs vērtēšanas vajadzība, kas izpaužas personības tieksmē pēc pastāvīgas savu uzskatu un spēku salīdzināšanas ar grupas konsensu (lat. *consensus* — piekrišana, vienprātība), L. Festingers noteica, ka sevīs salīdzināšanas tieksme mazinās, ja domas nozīmīgi dalās. Un, otrādi, uzskatu salīdzināšana būs pastāvīga un noturīga tikai tajos gadījumos, ja uzskati būs diezgan līdzīgi. Tāpēc personība centīsies izvairīties no situācijām, kurās saduras dažādi uzskati, un tieksies turp, kur valda vienprātība. Tād pašas disonanses esamība ir personības psiholoģisks diskomforts, kurš motivē uz tā noņemšanu virzītas personības aktivitātes. Šajā gadījumā personība centīsies aktīvi izvairīties no tām situācijām un ignorēt to informāciju, kura sekmē disonanses palielināšanos.

Svarīgu vietu ieņem disonanses rašanās avotu un tās noņemšanas iespējamo veidu izpēte. L. Festingers izdala vairākus disonanses rašanās avotus. Disonanses rašanās pamats var būt:

- 1) loģiski, nekoncekventi spriedumi personības kognitīvo elementu un uzvedības izpausmes neatbilstība vispārpieņemtajām normām;
- 2) konkrētas kognitīvās struktūras neatbilstība plašākai priekšstatu sistēmai;
- 3) tagadnes neatbilstība pagātnes pieredzei.

Aprakstot disonanses noņemšanas veidus, L. Festingers atzīmē, ka disonansi var noņemt trijos veidos:

- 1) pamatojoties uz kognitīvās struktūras uzvedības elementu izmaiņām;

- 2) izmantojot uz vidi attiecināmos kognitīvos elementus;
- 3) pievienojot kognitīvajai struktūrai jaunus, disonansi mazinošus elementus.

Personība arī tiek aprakstīta un parādīta kā īpatnēja personības uzvedības arhitektūra, un tās priekšstats aptver divus slāņus — intrapersonālo un interpersonālo. Skats, kura sižetā ir disonanse, tiek «notēlots» personības intraplānā, bet tā cēloņi un sekas liek sevi manīt «skatītāju zālē», t. i., disonanses cēloņi un tās noņemšanas veidi izpaužas un determinējas tās interplānā — uzvedības izmaiņās attiecībā pret sevi un citiem cilvēkiem. Šajā gadījumā pašas personības modelēšana notiek kā intra-, tā arī interplānā, bet to saistošais pamats ir sprieguma redukcijas principa nosacīta aktivitāte.

Pēc savas būtības samērā tuvi uzskati jautājumā par personības saturu un tās attīstības virzošajiem spēkiem izteikti S. Aša, D. Kreča (*D. Krech*), R. Kračfīlda (*R. Crutchfield*) un citu mūsdienu sociālo psihologu darbos. Šie zinātnieki personību aplūko kā īpatnēju tās uzvedības arhitektūru, ko nodrošina tēls, viengabalains priekšstats u. c. Personības uzvedību, pēc S. Aša domām, piemēram, nosaka tās tieksme realizēt maksimāli integrētu priekšstatu par pasauli sistēmu. Bet personības konkrētā uzvedība dotajā situācijā un dotajā momentā var atšķirties no tās uzvedības, kāda attīstāma uz šīs receptīvās integrācijas pamata. Šī neatbilstība, bez šaubām, rada personībai psiholoģisku diskomfortu, kuru tā cenšas noņemt ar adaptācijas mehānismu — konformisma vai nonkonformisma — palīdzību.

Personības satura uzbūvei ir svarīga vieta interakcionistiskajā orientācijā. Šīs teorijas pirmavots un teorētiskā bāze ir Dž. Mīda darbs «Apziņa, personība, sabiedrība», kurā personība parādīta kā «nozīmīgu žestu» vai «simbolu» kopums, kas izpaužas partneru mijiedarbībā viņu starppersonu telpā. «Žesti kļūst par nozīmīgiem simboliem, kad tie implicīti izsauc individuā tās reakcijas, kuras tiem eksplīcīti jāizsauc citos indivīdos.» (10; 47) Tajos gadījumos, kad mijiedarbība notiek grupā, katrs tās loceklis «kristalizē» visas katra grupas locekļa «simbolu» izpausmes vienotā izpausmē, kuru Dž. Mīds nosaucis par «vispārināto citu».

Dž. Mīda sekotāji izveidoja personības trīskomponentu modeli: *I, me, self*. Pirmā apakšstruktūra (*I*) ir impulsīvs, aktīvs, radošs, personību virzošs pirmsākums. Otrā apakšstruktūra (*me*) ir tā, kādu mani jāredz citiem, uz kā bāzes notiek iekšējā sociālā, uz gaidu, prasību, «vispārinātā cita» ievērošanas pamata veidota kontrole. Tāpēc *me* it kā kontrolē un virza impulsīvo *I*, kas atbilstoši pieņemtajām uzvedības formām nodrošina rezultatīvu mijiedarbību. *Self* («cilvēka patība», personība) ir divu apakšstruktūru (*I* un *me*) kopums, kas nodrošina aktīvu mijiedarbību. Kopumā personība tiek pieņemta kā aktīva, radoša būtne, kura spējīga vērtēt un virzīt personīgās darbības kopdarbībā.

Līdz ar to par personības sistēmveidojumu tiek pieņemta *self* apakšstruktūra, kura ir *I* un *me* sadarbības lauks un nosaka visu personības uzvedības arhitektūru. Turklāt *I* un *me* sadarbība tiek nodrošināta nevis ar spriedzi un konfliktu, bet, gluži otrādi, tā ir tāda sadarbība, kura mijiedarbības procesā noņem jebkuru konfliktu katrai personībai. Tāpēc princips, uz kura balstās personības aktivitātes izpratne, ir spriedzes redukcijas princips.

Nedaudz atšķirīgi (kaut gan arī veidoti uz konkrētas zinātniskās metodoloģijas pamata) ir «lomu teorijas» gultnē veiktie personības pētījumi. Šī personības izpētes virziena pamatā ir Dž. Mīda «cita lomas pieņemšanas» ideja, t. i., personības prasme paskatīties uz sevi «no malas» «ar sarunas partnera acīm», būt apveltītam ar refleksiju.

Neskatoties uz to, ka daudzi zinātnieki (D. Tibo (*D. Tibo*), Dž. Kellijs (*G. A. Kelly*), T. Ņūkoms (*T. M. Newcomb*), Č. Kūlijs (*C. H. Cooley*), T. Sarbins (*T. Sarbin*), E. Gofmans (*E. Goffman*), R. Lintons (*R. Linton*), N. Gross (*N. Gross*) u. c.) pievērsās «lomas integrācijas» izpētei, vienota lomas jēdziena paradigma joprojām nav izveidojusies. Piemēram, «loma, — raksta R. Lintons, — tas ir satura dinamisks aspekts. Indivīdam sabiedrībā ir noteikts statuss, kurš saistīts ar citu statusu. Kad indivīds realizē no viņa statusa izrietošas tiesības un pienākumus, viņš spēlē atbilstošu lomu». (8a; 113)

Rezumējot lomas izpratni šajā psiholoģijas virzienā, jāatzīmē:

- 1) loma veidojas no citu cilvēku priekšstatiem par noteiktu vietu sabiedrībā ieņemošas personības uzvedību;
- 2) loma ietver sevī personības priekšstatu sistēmu par to, kā tai jāuzvedas vienā vai otrā situācijā;
- 3) lomas sastāvdaļa ir sabiedrībā noteiktu vietu ieņemošas personības reālā uzvedība.

Šai gadījumā personība izvirzās kā savas iedomātās uzvedības subjektīvais (sociālā statusa nosacīts) faktors, kas izpaužas mijiedarbībā ar citām personībām. Tomēr pats galvenais personības raksturojums, tās sistēmveidojošais pamats būs vērtēšanas process. Pirmās personības personisko līdz ar to nosaka otrās personības gaidīto uzvedības lomu izpausmes pakāpe pirmās personības uzvedībā.

Acīm redzams, ka šajā gadījumā personības saturs tiek modelēts trijos plānos: intra-, inter- un metaplānā. Personības intraplāna saturu nodrošina subjektīvo priekšstatu sistēma par personības ieņemamā statusa nosacītas uzvedības arhitektūras nepieciešamību. Interplānā šī uzvedība tiek «notēlota», bet pirmā indivīda personisko nodrošina pirmā reālās uzvedības ar otrā gaidīto lomu salīdzinošā vērtējuma saskaņa vai disonanse. Līdz ar to pirmo personību lielākā mērā nosaka otrās personības subjektīvie vērtējumi.

Personības aktivitāte šajās teorijās tiek aplūkota uz pastāvīgas tieksmes pēc starplomu vai iekšlomu konfliktos radītas «lomas spriedzes» noņemšanas

mehānisma pamata. Acīm redzama ir jebkuras personības pastāvīga tieksme pēc spriedzes noņemšanas «pareizu», visiem saprotamu lomu spēlēšanas procesā. Tāpēc personības aktivitāti pastāvīgi nodrošina redukcijas princips.

Personības vienotas teorijas veidošanas idejas no etoģenētiskās pieejas pozīcijām apkopotas un koncentrētas mūsdienu zinātnieka R. Harres (*R. Harre*) darbos. Īpašu vietu vienotas sociālās psiholoģijas teorijas izveidē R. Harre piešķir personības modeļa radīšanai, jo, pēc zinātnieka domām, viņa ir jebkuras sociālās teorijas pamats.

Galvenais princips, kas nodrošina aktivitāti jebkurai personībai, ir polārais kontinuum «cieņa — nicinājums». Noteiktu vietu šajā kontinuumā personība «iekaro» ar aktivitāti, kura izpaužas divos plānos: ar pašizteiksmi (ekspresiju) un impresiju — noteikta iespaids atstāšanu uz citiem cilvēkiem. Līdz ar to personība izpaužas divos plānos: 1) kā citu cilvēku cieņas patērētāja un 2) kā cieņas ražotāja. Sevišķa loma šo divu plānu izpratnē ir E. Gofmana koncepcijas postulātam «pasaule — teātris, cilvēki — aktieri». Šī postulāta atzīšana ļāva R. Harrem izveidot personības «scenāro modeli». Galvenie aktivitātes regulatori šajā modelī ir personības uzvedības noteikumi un plāni. Tieši viņi nosaka personības satura arhitektūru. Uz noteikumiem un plānu balstītu darbību zinātnieks izskaidro šādā alegorijā. Iedomāsimies, saka R. Harre, primitīvu itāļu makaronu fabriku. Tās otrajā stāvā atrodas tilpne ar mīklu. No šīs tilpnes mīkla pa caurulēm iet uz pirmo stāvu. Pie apakšējā caurules gala stāvošais meistars atkarībā no pasūtījuma uzskrūvē caurulei attiecīgas formas un izmēra filtru. Izejot cauri filtram, mīkla iegūst vajadzīgo formu. Saskaņā ar šo alegoriju makaronu fabrika — tā ir sabiedrība, mīklas plūsma — cilvēku darbība, filtrs — personības sociālās uzvedības šablons. Šo šablonu noteiks noteikumi un plāni. Noteikums — tas ir pazīstamā formā fiksēts jebkuras personības izpildei obligāts normatīvās uzvedības šablons. Plāns — tas ir uzvedības šablons, bet no ārpuses personībai neuzspiests, pašas rādīts. Šablonu šai gadījumā noteiks situācija, arbitri, sociālā maska un noteikumu sistēma. Tāpēc personības arhitektūru nodrošina visu četru sistēmknognitīvo komponentu — konkrēto situāciju repertuāra, masku, arbitru un sistēmas rīcībā esošo noteikumu — klātbūtnes saturs.

Iedomājoties šī personības modeļa funkcionēšanu konkrētā situācijā, shēma iegūst šādu saturu: vispirms personība cenšas noteikt, interpretēt doto situāciju, pēc tam — izvēlēties atbilstošu *Es* identifikācijas masku, pēc tam seko pārdomu un turpmākās situācijas «caurspēles» iztēlē process un tās korelēšana ar citu personu, t. i., ar arbitra lomu un noteikumiem. Personības «cieņu vai nicināšanu» no apkārtējo puses nodrošinās personības centieni atbilstoši sociāli pieņemtiem noteikumiem iespējami skaidri «notēlot» savu uzvedību.

Tāpēc personības aktivitāte būs noteikti un pastāvīgi virzīta uz visu četru kognitīvo komponentu, no kuru funkcionēšanas ir atkarīga personības kontinuuma «cieņa — nicinājums» vieta sabiedrībā, slīpēšana. Kopumā personības aktivitāti nodrošinošais princips arī šajā gadījumā, šķiet, būs sociālās spriedzes redukcijas princips.

Pārskats par šīs orientācijas personības teorijas veidošanos nebūtu pilnīgs, ja netiktu atklātas konkrētu personības teoriju pamatnostādnes.

PERSONĪBAS TEORIJA NEOBIHEIVIORISTISKAJĀ PIEEJĀ

Personības teorijas izstrāde šajā pieejā balstās uz klasiskā biheiviorisma pamatnostādņēm. Nosacīti personības izpētē var izdalīt divas līnijas: radikālo līniju, kura balstās uz nedaudz izmainītām klasiskā biheiviorisma nostādņēm (to pārstāv B. Skinera operantās pieejas teorija) un adaptīvākā līnija vai mediatorā līnija, kuru pārstāv N. Millera, D. Dollarda, S. Rozencveiga, A. Banduras u. c. teorijas.

Biheivioristiskās orientācijas pamatproblēma, kā zināms, ir iemācīšanas problēma. Tieši ar iemācīšanu personība apgūst visu uzvedības repertuāru. Līdz ar to personība šeit iedomājama kā viss tās uzvedības repertuārs. Minēto divu līniju atšķirības iezīmējas iemācīšanu nodrošinošo determinantu (cēloņu) izpratnē.

Personība no B. Skinera operantās iemācīšanas pozīcijām

B. Skiners uzskata, ka iemācīšanu nosaka uzvedību atbalstoši stimuli. Viņš izdala operanto uzvedību un respondentīvo uzvedību. *Respondētīvā uzvedība* ir uzvedība, ko nosaka stimuli iepriekšējā situācijā. *Operantā uzvedība* — gaidāmā, plānotā uzvedība, kas var izpausties uz situācijai sekojošu stimulu. Tādēļ iemācīšana ar pozitīvu pastiprinājumu nodrošina visu personības operantās uzvedības saturu. Līdz ar to personība, tās saturs ir kā viss tās operantās uzvedības repertuārs. Viss operantās uzvedības veidošanās process realizējas uz pastiprinājumu pamata.

B. Skiners izdala divus pastiprinājuma tipus — primāro pastiprinājumu un nosacīto pastiprinājumu.

Primārais pastiprinājums parasti nosaka respondento uzvedību. Cilvēks tieši redz ūdeni, ēdienu utt., un šie stimuli nosaka viņa konkrēto uzvedību. Taču šo primāro pastiprinātāju spektrs nav plašs un parasti spēj nodrošināt tikai cilvēka fizisko un fizioloģisko vajadzību apmierināšanu.

Sociālo vajadzību apmierināšana šajā gadījumā būs apgrūtināta. Šajā sakarā B. Skiners ievieš nosacītā ģeneralizējošā pastiprinājuma jēdzienu. Kā atzīmē B. Skiners, sevišķi uzskatāms ģeneralizējošais pastiprinātājs ir nauda. Nauda ir daudzpusīgu vajadzību un baudu spektra apmierināšanas iespēju ekvivalents.

Kā ģeneralizējošie pastiprinātāji var būt arī daudzi un dažādi sociālie un tikumiskie stimuli. Uzmanīga attieksme, sociāla atzinība un uzslava, glaimi un augsts pozitīvs vērtējums — tas viss var kļūt par vēlamās uzvedības pastiprinājumiem.

Svarīgu lomu operantās uzvedības organizācijā B. Skiners piešķir aversīviem (fr. *avers*, lat. *adversus* — ar seju vērsts) — nepatīkamiem, sāpīgiem — stimuliem. Kā aversīvā pastiprinājuma realizācijas paņēmieni tiek izmantoti sodi un negatīvie pastiprinātāji.

Pēc B. Skinnera domām, var būt divu veidu sodi — negatīvie un pozitīvie. Negatīvie sodi visbiežāk tiek realizēti ar apturēšanas vai aizlieguma metodi. Piemēram, nepaklausīgu, citiem traucējošu skolēnu skolotājs izraida no klases. Tā ir apturēšanas metode. Vai, piemēram, pārkāpumu izdarījušam bērnam aizliedz skatīties televizoru. Tā ir aizlieguma metode.

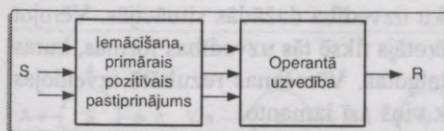
Pozitīvais sods tiek realizēts, izmantojot citu metodiku un citādi. Piemēram, par špikošanu eksāmenā skolēns vai students saņem negatīvu vērtējumu, vai arī — zādzību izdarījis cilvēks saņem naudas sodu vai cietumsodu.

Negatīvais pastiprinājums — tas ir veids, kā izvairīties no aversīviem stimuliem. Visizplatītākais paņemiens — izvairīšanās no aversīviem stimuliem. Piemēram, zinot, ka kādā noteiktā vietā pulcējas nevēlama kompānija, cilvēks centīsies apiet šo vietu.

Analizējot pastiprinājuma kā cilvēka uzvedības kontroles formas izmantošanas problēmu, B. Skiners nonāk pie secinājuma, ka sods ir personības uzvedības organizācijas kontroles pats neefektīvākais veids.

Soda gaidīšana var izraisīt personībā noturīgas īpašības: bailes, trauksmi, pazeminātu pašvērtējumu un pašpārliecību. Draudošais sods kādu laiku var noteikt personības sociāli pozitīvu uzvedību. Bet, tiklīdz šie soda draudi zūd, personības uzvedība var kļūt vēl neapreķināmāka. Piemēram, ja ģimenē kā audzināšanas paņemiens prevalē sodi, vecāku klātbūtnē bērna negatīvā uzvedība var izpausties neparedzami.

Par personības uzvedības nevēlamo izpausmju novēršanas visefektīvāko metodi B. Skiners uzskata pozitīvos pastiprinātājus.



Pēc B. Skinera personības satursko modeli nosacīti var ilustrēt šādi:

Svarīgu vietu B. Skinera eksperimentāli teorētiskajās izstrādēs ieņem iemācīšanas metodikas. Viņš izstrādāja sekmīgas tuvināšanas metodiku, kura ietver pastiprinājumu sistēmu, kas vērsta uz vēlamajam rezultātam nepieciešamo reakciju secīgu pastiprināšanu.

Psihoterapijā sekmīgas tuvināšanas metodiku izmanto saskarsmes, personīgās pārlicības celšanas u. c. treniņos.

Svarīgu lomu personības uzvedības saturā B. Skiners piešķir runai. Grāmatā «Verbālā uzvedība» viņš parāda, ka runa attīstās pirmajos dzīves gados saskaņā ar operantās uzvedības likumiem.

Personība no «frustrācijas un agresijas» un atdarināšanas teorijas pozīcijām

Ievērojamu ieguldījumu personības teorijas attīstībā deva agresijas problēmas pētījumi, ko 50. gados uzsāka N. Millers, D. Dollards, S. Rozencveigs un 70. gados turpināja A. Bandura.

Autori izvirzīja hipotēzi, ka personības agresīvā uzvedība vienmēr paredz frustrācijas (lat. *frustratio* — māns, veltīga gaidīšana, satraukums) klātbūtni un, otrādi, frustrācija vienmēr ved pie kādas agresijas formas izpausmes.

Frustrācija ir emocionāls, negatīvs pārdzīvojums, kas rodas personībai nozīmīga mērķa sasniegšanu bloķējošos apstākļos. Agresija izpaužas uzvedībā, kas virzīta uz mērķa sasniegšanas ceļā stāvošās barjeras (frustratora) «sagraušanu» vai «nobīdīšanu».

Šajā virzienā veiktie K. Levina, A. Maslova, S. Rozencveiga, A. Banduras pētījumi parādīja, ka frustrāciju var izsaukt ne tikai uz mērķi virzītas personības uzvedības bloķēšana, bet arī personības apvainošana, draudi, sods, sāpes.

Svarīgs N. Millera teorijā ir agresijas «nobīdes» fakts. Pētījumos autors konstatē agresijas virzības «nobīdes» tendenci no tiešā frustratora uz citu, parasti «nevainīgu objektu». Katrs no mums droši vien ir vērojis agresijas «nobīdes» situācijas reālajā dzīvē. Piemēram, ja cilvēkam ir radušās sarežģītas situācijas (t. i., frustratori) darbā, viņš bieži vien ir viegli uzbudināms un agresīvs gimenē vai uz ielas.

Nozīmīgs šī virziena zinātnieku teorētiskās analīzes punkts ir arī atdarināšanas un imitācijas problēma. Pēc viņu domām, viens no svarīgākajiem cilvēka sociālās dzīves signāliem ir citu cilvēku uzvedība dažādās situācijās. Vērojot modeļa uzvedību dažādās situācijās, vērotājs fiksē tās uzvedības formas, kuras tiek atalgotas, un tās, kuras netiek atalgotas. Vērošanas rezultātā izveidojas zināma vērtību hierarhija, ko turpmāk viņš arī izmanto.

Piešķirot lielu nozīmi «klūdu un mēģinājumu» metodei, autori vērš uzmanību uz to, ka, atdarinot cilvēks var ierobežot mēģinājumus un klūdas, ātrāk tuvināties pareizajam ceļam. Vēlāk šīs teorētiskās atziņas eksperimentāli pamatoja A. Bandura.

Piemēram, plaši pazīstami ir eksperimenti ar filmas demonstrējumu bērniem, kurā skatāmas dažādas pieaugušā uzvedības formas (agresīva un neagresīva). Turklāt filmā tika parādītas šo uzvedības formu izpausmes sekas — atalgojums vai sods. Pēc filmas noskatīšanās (tā demonstrēja noteiktu pieaugušā izturēšanos pret lellēm) bērni ar filmā parādītajām lellēm atstāja vienus.

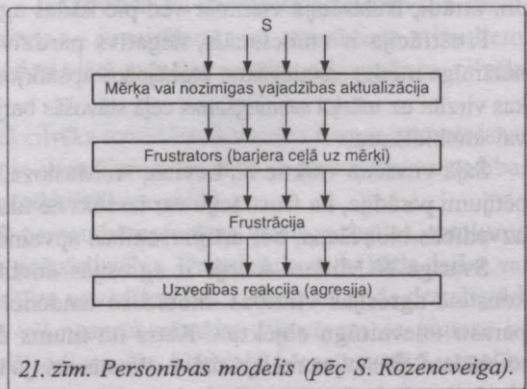
Rezultātā bērni, kuriem tika demonstrēts pieaugušā uzvedības agresīvais modelis, sāka izturēties pret lellēm daudz agresīvāk nekā tie bērni, kuri šo filmu neredzēja. Daudzos gadījumos bērni tieši kopēja ekrānā redzēto pieaugušā cilvēka uzvedību. Zīmīgi, ka atalgotās pieaugušā agresīvās uzvedības modeli vērojušie bērni agresiju atdarināja vairāk nekā tie bērni, kuri bija vērojuši pieaugušā agresīvās uzvedības sodāmo modeli.

No tā zinātnieki izdarīja secinājumus par cita uzvedības novērošanas nozīmīgumu un cita uzvedības atalgojuma un soda lomu šīs uzvedības formas nostiprināšanā bērna uzvedībā.

S. Rozencveiga teorijā un eksperimentos šīs pieejas specifika izpaužas vēl uzskatāmāk.

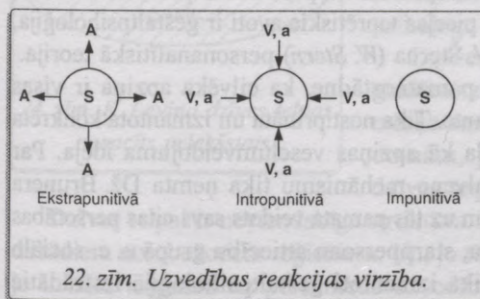
Balstoties uz «frustrācijas un agresijas» teorijas pamatnostādņēm, S. Rozencveigs izstrādāja agresijas virzības un tipa izpētes procedūru («PF-study» tests). Schematiski S. Rozencveiga izveidoto personības modeli var ilustrēt šādi (skat. zīm.).

Pēc virzības un tipa uzvedība var būt atšķirīga. Pēc virzības tā var būt ekstrapunitīva, intro-punitīva, impunitīva.



21. zīm. Personības modelis (pēc S. Rozencveiga).

Ekstrapunitīvā reakcija augstā agresijas verbālās vai neverbālās ārējās izpausmes pakāpē ir vērsta pret apkārtējo vidi.



Intropunitīvo reakciju raksturo virzība uz sevi ar vainas vai atbildības uzņemšanos par radušos frustratīvo situāciju un tās labošanu.

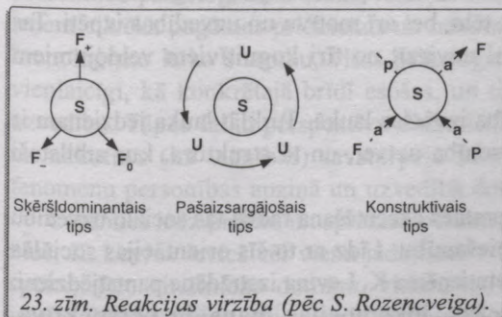
Impunitīvajai reakcijai raksturīga frustratīvās situācijas kā nenozīmīgas un neizbēgamas situācijas atzīšana, bet viens tajā netiek vainots. Schematiski to var ilustrēt šādi (skat. zīm.).

Līdzās reakcijas virzībai reakcijas iedala arī pēc to tipa. S. Rozencveigs izdala trīs reakciju tipus: šķēršļdominanto, pašaizsargājošo un konstruktīvo (vai vajadzībuzstājīgo).

Šķēršļdominantā tipa personības agresijas reakcija būs virzīta uz frustratoru neatkarīgi no tā, vai frustrators ir labvēlīgs, nelabvēlīgs vai neitrāls.

Pašaizsargājošā tipa personības agresija izpaudīsies dažādās uz sava Es aizsardzību virzītās uzvedības formās. Tās var izpausties kā nosodījums, savas vainas atzīšana vai noliegšana, izvairīšanās no pārmētiem un nopēluma u. c.

Konstruktīvā tipa personības agresija izpaudīsies frustratīvās situācijas aktīvā risinājumā, palīdzības meklējumos vai arī atziņā, ka laiks un notikumi situāciju atrisinās.



Reakciju tipus nosacīti ilustrēsim šādi (skat. zīm.).

Katrai personībai būs individuāls virzības, tipa un uzvedības savienojumu salikums dažādās ar mērķa sasniegšanas grūtībām saistītās situācijās.

PERSONĪBAS TEORIJA KOGNITĪVAJĀ PIEEJĀ

Šajā pieejā personības saturs tiek aplūkots kā personības psihiskā darbība, kā izziņas process un rezultāts. Šīs pieejas teorētiskie avoti ir ģeštaltpsiholoģija, K. Levina lauka teorija un daļēji V. Šterna (*W. Stern*) personanalītiskā teorija.

No ģeštaltpsiholoģijas aizgūta pamatnostādne, ka cilvēka apziņa ir visas viņa aktivitātes svarīgākā determinante. Tika nostiprināta un izmantota konkrēta ģeštaltpsiholoģijas nostādne — tēla kā apziņas veselumveidojuma ideja. Par sociālo objektu atspoguļošanas galveno mehānismu tika ņemta Dž. Brunera (*J. Bruner*) ieviestā sociālā uztvere un uz tās pamata veidots savs citas personības vai grupas kopvesels tēls. Sava citu, starppersonu attiecību grupā u. c. sociālo tēlu veidošanās procesu analizē tika izmantoti ģeštaltpsiholoģijā izstrādātie likumi. Sociālos fenomenus sāka analizēt no «kontrastu likuma», «labo figūru» likuma, kopveseluma u. c. pozīcijām. Šos likumus jaunā sociālā kontekstā sāka izmantot cilvēku, dažādu sociālo grupu savstarpējās uztveres specifikas izpētē.

Otrs kognitīvās orientācijas personības izpētes teorētiskais avots ir K. Levina lauka teorija. Neskatoties uz to, ka K. Levins bija ģeštaltpsiholoģijas piekritējs, lauka teorijā izstrādātie jaunie, raksturīgie akcenti kļūst sevišķi nozīmīgi sociālajā psiholoģijā.

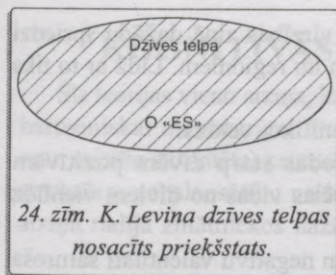
K. Levina personības lauka teorija

Svarīgākā nostādne ir personības un vides mijiedarbības ideja. Šāda problēmas izpratne ļāva zinātniekam un viņa sekotājiem organizēt ne tikai perceptīvo struktūru, personības tēlu, bet arī motīvu un uzvedības izpēti. Tas deva iespēju personības izpratni novirzīt no tīri kognitīviem veidojumiem reālās uzvedības jomā.

Visa personības reālā uzvedība izvēršas laukā. Turklāt lauka jēdzienam ir divējāda izpratne — tas, ko personība uztver, un tā struktūra, kur atbilstoši uztverei viņas uzvedība noris.

Personības interpersonālās izpratnes akcentēšana radīja tās sociālo uzvedību noteicošo motīvu izpētes nepieciešamību. Līdz ar to šīs orientācijas sociālās psiholoģijas pētījumos svarīgu vietu ieņēma K. Levina izstrādātie pamatjēdzieni: dzīves telpa, reģioni un robežas, lokomocijas, pagaidu perspektīva, valentitāte.

Dzīves telpa ir personības un grupu teoriju veidošanas pamatjēdziens. Dzīves telpu K. Levins formulēja kā visu reālo un nereālo, bijušo un nākamo notikumu kopu, kas kādā momentā atrodas cilvēka psihiskajā telpā. Šo jēdzienu



K. Levins ieviesa 1929. gadā savos referātos 9. starptautiskajā psihologu kongresā ASV. Šī lauka ilustrācija kļuva par visu tā laika vadošo psihologu īpašumu.

Dzīves telpa ir piepildīta ar mērķiem, gaidām, visu ārējo objektu tēliem, šķēršļiem mērķa sasniegšanas ceļā utt. Pēc zinātnieka domām, personības uzvedību nosaka tās dzīves telpas saturs dotajā momentā.

Dzīves telpai ir neviendabīga struktūra. Tā sastāv no pēc sava nozīmīguma dažādiem norobežotiem reģioniem. Un, jo tuvāk personības *Es* reģions atrodas, jo lielāku iespaidu uz personības uzvedību tas atstāj, jo lielāka spriedze ir starp tiem.

Visus sakarus starp reģioniem, pēc zinātnieka domām, veic lokomocija (lat. *locija* — vieta + *moto* — kustība). *Lokomocija* ir saskaņotu kustību kopums. (Piemēram, viens no lokomocijas veidiem ir iešana, kur saskaņoti darbojas cilvēka skelets un daudzi muskuļi.) K. Levins uzskatīja, ka lokomocijas ir arī cilvēka psihiskajā laukā. Galvenā lokomociju funkcija ir spriedzes regulēšana starp dažādiem personības dzīves telpas reģioniem. Piemēram, tuva cilvēka zaudējums paaugstinās spriedzi tajā reģionā, kurā atradās viņa tēls. Līdz ar to tiks traucēts viss personības dzīves telpas saturs. Bet uz lokomociju pamata cilvēks var regulēt spriedzi citos reģionos, līdz ar to pazeminot visas dzīves telpas spriedzi.

Dzīves telpas izveidē subjektīvi svarīga loma ir laikam. Tāpēc zinātnieks izdalīja psiholoģiskā laika vienības, tās ir — pagātne, tagadne un nākotne. Personības psiholoģiskais lauks veidojas hronoloģiski, un svarīgu vietu tajā ieņem cilvēka pagātnes priekšstats un nākotnes prognoze. Bet, neskatoties uz hronoloģisko laika starpību, visas psiholoģiskā lauka daļas cilvēks pārdzīvo vienlaicīgi, kā konkrētajā brīdī esošas, un tās vienādā mērā nosaka cilvēka uzvedību. Tāpēc laika perspektīvu zinātnieks definēja kā pagātnes, tagadnes un nākotnes (kā vienības) savstarpējo sakaru un savstarpējās nosacītības fenomenu personības apziņā un uzvedībā dotajā momentā.

Centoties iedzījināties un aprakstīt personības uzvedību noteicošos mehānismus, K. Levins ievieš vēl vienu jēdzienu — lauka *valentitāte* (lat. *valenta* — spēks). Pēc zinātnieka domām, visiem dzīves telpas reģioniem ir dažāda vērtība. Nozīmīgajiem reģioniem ir pozitīva valentitāte, atbaidošajiem reģioniem — negatīva valentitāte. K. Levins atzīmēja, ka var būt arī neitrāla valentitāte. Piemēram, izsalkušam cilvēkam kotlete un tās tēls radīs pozitīvu valentitāti un nodrošinās noteiktu uzvedību. Ja cilvēks ir paēdis, attieksme pret kotleti būs neitrāla, bet, ja pārēdies — kotletes tēls izsauks negatīvu valentitāti.

Dažādu polu valentitāte var radīt spēka un virzības ziņā dažādu spriedzi starp cilvēka psihiskā lauka dažādiem punktiem un reģioniem. Līdz ar to tiks izraisīts iekšējais konflikts.

K. Levins izdalīja trīs personības iekšējā konflikta veidus:

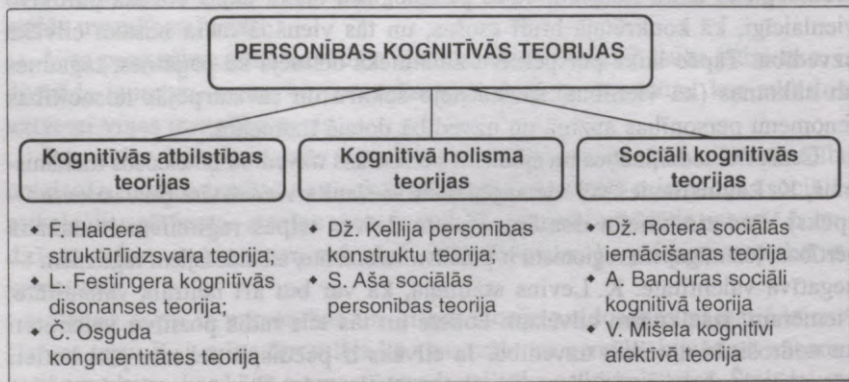
- konflikts var rasties, ja cilvēks atrodas starp divām pozitīvām valentitātēm. Piemēram, viņam jāizvēlas viens no diviem vienlīdz patīkamiem un vērtīgiem objektiem;
- konflikts rodas vienlaicīgi pozitīvu un negatīvu valentitāti saturoša objekta vai situācijas izvēles gadījumos. Piemēram, «gan gribas, gan bail»;
- uz negatīvām valentitātēm radies konflikts. Piemēram, ja cilvēkam jāizdara izvēle starp ļoti nepatīkama darba veikšanu vai sodu šī darba neizpildīšanas gadījumā.

Lai izprastu personības aktivitātes virzību (tās lokomociju) «dzīves telpā», Levins ievieš šādu atzinumu. Viņš apgalvo, ka situācijas pozitīva valentitāte nodrošina personības virzību uz noteiktiem sociālā lauka spēka rajoniem, negatīva — pretējā virzienā. Tas nozīmē, ka tiek akcentēts personības receptīvo procesu, motivācijas un mērķtiecīgas uzvedības nozīmīgums.

Galvenais jēdziens, kurš apvieno visas kognitīvās teorijas vienotā virzienā, ir «kognitīvās organizācijas» vai «kognitīvās struktūras» jēdziens.

Kognitīvās struktūras pamatelementi, pēc L. Festingera domām, ir jebkādas zināšanas, uzskati, pārliecība par sevi un apkārtējiem cilvēkiem un priekšmetiem. Taču, kā apgalvo daži zinātnieki (Č. Osguds (*Ch. E. Osgood*), Dž. Bruners (*J. Bruner*) u. c.), jebkuras personības «kognitīvās struktūras» kodols ir ne tikai pašas zināšanas, bet to nozīme personībai.

Teoriju loks, kurās akcentēts intelektuālās darbības nozīmīgums personības uzvedībā, ir visai plašs, tādēļ nepieciešama to nosacīta klasifikācija.



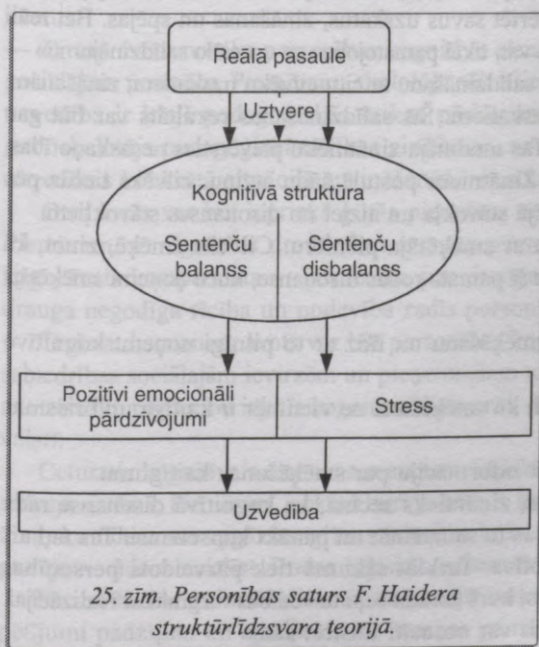
KOGNITĪVĀS ATBILSTĪBAS TEORIJA

Šīs teorijas vieno atziņa, ka cilvēka kognitīvajai struktūrai jābūt sabalansētai, harmoniskai un noturīgai. Pretējā gadījumā personībai radīsies vajadzība (un ar to saistīta aktivitāte) kaut kādā veidā šo stāvokli mainīt. Personības kognitīvās struktūras sabalansētību un harmoniju radošie faktori var būt dažādi. Tieši šī atziņa radīja zinātniekos dažādu izpratni.

F. Haidera struktūrlīdzsvara teorija

F. Haidera (*F. Heider*) teorijas pamattēze ir apgalvojums, ka personība ir jāpēta no «dzīves psiholoģijas» pozīcijām, kur dominē veselā saprāta princips.

Izskaidrojumu tam viņš rod apstākļi, ka personības uzvedības svarīga determinante ir viņas tieksme pēc sakārtotas un sakarīgas attieksmes pret pasauli un sevis izpratne. Šāda pasaules izpratne iespējama tikai tajā gadījumā, ja savā analizē personība balstīsies uz veselā saprāta spriedumiem. Veselā saprāta saturu veido sentences (lat. *sententia* — doma, spriedums), kuras iegājušas un nostiprinājušās sadzīves valodā, pasakās, teikās, literārajos un filozofiskajos darbos. Tātad personības saturs ir veselā saprāta sentenču sabalansēts kopoījums. Pie-



mēram, sadzīvē kā postulāti nostiprinājušās sentences «man patīk tas, kas patīk arī manam draugam», «mani draugi ir draudzīgi» u. c.

Analizējot ar sabalansētu sentenču sistēmu pildītas personības «kognitīvās struktūras» saturu, zinātnieks parāda balansu nodrošinošos mehānismus. Viņš izdala divus attieksmju veidus: «vērtējuma attieksmes» un «piederības attieksmes». «Vērtējuma attieksmes» izpaužas jēdzienos «patīk — nepatīk», «mīl — nemīl», «atzīst par labāku — neatzīst par labāku» u. c.

«Piederības attieksmes» mehānisms izpaužas jēdzienos «līdzīgs — atšķirīgs», «tuvs — tāls», «pieder — nepieder» utt.

Pēc Haidera uzskatiem, personības «kognitīvās struktūras» saturs būs nodrošināts tikai tajā gadījumā, ja «vērtējuma attieksmes» un «piederības attieksmes» uztverē būs vienlaicīgi pozitīvas vai negatīvas. Piemēram, «patīk» — pēc «vērtējuma attieksmes» un vienlaicīgi «pieder» — pēc «piederības attieksmes». Vai arī «nepatīk» un «nepieder».

Vienlaicīgi pozitīvas un negatīvas («patīk, bet «nepieder») attieksmes gadījumā personība pārdzīvos stresu, kura noņemšana noteiks tās aktivitāti.

Personības modeli no struktūrbalansa pozīcijām shematiski varam iedomāties aptuveni šādi (skat. zīm.).

Pēc savas metodoloģiskās būtības visai tuva ir L. Festingera kognitīvās disonanses teorija.

L. Festingera kognitīvās disonanses teorija

Savas teorijas pamatnostādnes L. Festingers (*L. Festinger*) zinātniskajā apritē ievieš 1957. gadā. Šīs teorijas pamatatzīņa ir ideja par «sociālā salīdzinājuma» esamību katrai personībai. Viņš pierādīja, ka katrai personībai dominē īpašs vajadzību veids — vajadzība novērtēt savus uzskatus, zināšanas un spējas. Bet reāli realizēt šo vajadzību personība var, tikai pamatojoties uz «sociālo salīdzinājumu» — savu uzskatu, zināšanu, spēju salīdzināšanu ar citu cilvēku uzskatiem, zināšanām, spējām, ar viņu kopējiem uzskatiem. Šīs salīdzināšanas rezultāts var būt gan saskaņots, gan nesaskaņots. Tas mudināja zinātnieku pievērsties nesaskaņotības, disonanses stāvokļu izpētei. Zinātnieks postulē šādu atziņu: cilvēks tiecas pēc saskaņotības kā vēlamā iekšējā stāvokļa un aiziet no disonanses stāvokļiem.

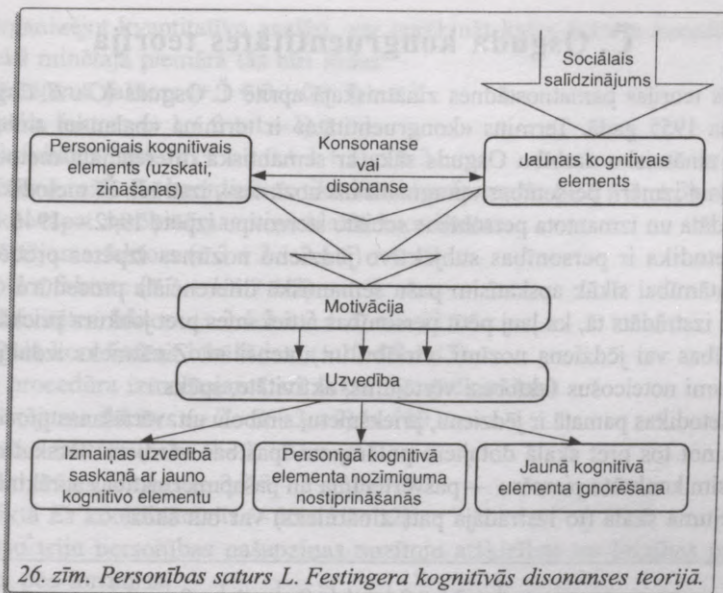
Šī atziņa tēlaini ilustrēta ar smēķētāja piemēru. Cilvēks smēķē, zinot, ka smēķēt ir kaitīgi veselībai. Uz šī pamata rodas disonanse, kuru noņemt smēķētājs var trejādi.

Pirmais ceļš — atmest smēķēšanu un līdz ar to pilnīgi noņemt kognitīvo disonansi.

Otrais — pārliecināt sevi, ka smēķēšana ne vienmēr ir kaitīga un briesmas ir stipri pārspīlētas.

Trešais — pilnīgi ignorēt informāciju par smēķēšanas kaitīgumu.

Analizējot šos atzinumus, zinātnieks secina, ka kognitīvā disonanse rada diskomfortu. Personība cenšas to samazināt un panākt konsonansi. Tas tad arī ir personības uzvedības motīvs. Turklāt sākumā tiek pārveidots personības motivācijas kognitīvais pamats, kurš norāda ceļu uzvedības turpmākai realizācijai. Festingera personības modeli var nosacīti ilustrēt šādi.



26. zīm. Personības saturs L. Festingera kognitīvās disonances teorijā.

Analizējot kognitīvās disonances rašanos, Festingers izdala četrus galvenos avotus.

Pirmo avotu nosaka personības kognitīvo elementu neatbilstība sabiedrības sociālajām normām. Piemēram, skolotājs sāk kliegt uz skolēnu, zinot, ka šāda uzvedība ir klajš pedagoģiskās ētikas pārkāpums. Šajā gadījumā disonansi rada skolotāja pedagoģiskās ētikas zināšanas, no vienas puses, un nepareizas uzvedības konkrētā situācijā apzināšanās, no otras puses.

Otrs avots var būt iepriekš gūtās pieredzes neatbilstība tā brīža pieredzei. Piemēram, uz ilgstošas draudzības pamata personībai izveidojas personisks kognitīvais komponents — pārliecība par drauga godīgumu un uzticību, bet drauga negodīga rīcība un nodevība radīs personībai kognitīvu disonansi.

Trešais disonances avots var būt personības kognitīvā elementa neatbilstība sabiedrības sociālajām ievirzēm un pieņemtajiem uzskatiem. Piemēram, cilvēks ar ateistisku pārliecību izjutīs kognitīvu disonansi, dzīvojot reliģiozas orientācijas valstī.

Ceturtais kognitīvais disonances avots ir loģiskās secības pārtraukšana kognitīvajā sistēmā. Piemēram, jebkurš burvju triks ir loģiski nekonsekvents. Skatītājs zina, ka ūdens no apgāztas glāzes noteikti izlīs, bet burvju triks demonstrē pretējo — ūdens neizlīs. Rodas loģiskās nekoncekvences disonanse.

Personības kognitīvās disonances teorijā veiktie teorētiskie un praktiskie pētījumi padziļina un apstiprina šīs teorijas pamatnostādnes.

Č. Osguda kongruentitātes teorija

Šīs teorijas pamatnostādnes zinātniskajā aprītē Č. Osguds (*Ch. E. Osgood*) ieviesa 1955. gadā. Termins «kongruentitāte» ir termina «balanss» sinonīms. Savu zinātnisko darbību Osguds sāka ar semantiskā diferenciāla metodikas, kura ļauj izmērīt personības «pragmatiskās nozīmes», izstrādi. Šī metodika tika izstrādāta un izmantota personības sociālo stereotipu izpētē 1942.—1946. gadā. Šī metodika ir personības subjektīvo jēdzienu nozīmes izpētes procedūra. Uzskatāmībai sīkāk apskatīsim pašu semantiskā diferenciāla procedūru, kuras saturs izstrādāts tā, ka ļauj pētīt personības attieksmes pret jebkura priekšmeta, parādības vai jēdziena nozīmi, virzību un intensitāti. Zinātnieks izdalīja trīs attieksmi noteicošus faktorus: vērtējums, aktivitāte, spēks.

Metodikas pamatā ir jēdzienu, priekšmetu, simbolu utt. vērtēšanas procedūra, attiecinot tos pret skalā dotajiem polārajiem īpašības vārdiem. Uzskatāmībai minēsim konkrētu piemēru — pašvērtējuma un pašapmierinātības aprēķināšanu. Vērtējuma skala (to izstrādāja pats zinātnieks) var būt šāda.

		+3	+2	+1	0	-1	-2	-3		
Vērtējuma faktors	labs	+		x			√			slikts
	patikams		+		x			√		nepatīkams
	glīts			+		x			√	nepievilcīgs
	pievilcīgs	+			x		√			atbaidošs
Spēka faktors	spēcīgs	+		x				√		vājš
	liels			+	x		√			mazs
	resns		+		x			√		tievs
	izturīgs	+				x		√		nogurdināms
Aktivitātes faktors	aktīvs	+		x				√		pasīvs
	ātrs	+			x			√		lēns
	nepiekāpīgs	+		x				√		piekāpīgs
	kustīgs	+		x				√		inerts
		ideāls		reālais Es			sliktais Es			

27. zīm. Č. Osguda vērtējuma skala.

Pētāmajam tiek dots uzdevums — novērtēt sevi un savu ideālu pēc šīs skalas. Iegūtie rezultāti ļauj veikt pētāmā reālā *Es*, ideāla un sliktā *Es* profilu kvalitatīvo un kvantitatīvo analīzi.

Organizējot kvantitatīvo analīzi, var aprēķināt katra faktora koordinātas. Iepriekš minētajā piemērā tās būs šādas:

Vērtējuma faktors $(+1 + 0 + 0 + 1) = +2$

Spēka faktors $(+1 + 0 + 1 - 1) = +1$

Aktivitātes faktors $(+1 + 0 + 1 + 1) = +3$

Pētāmā reālā *Es* koordinātas tiks izteiktas formulā: $(+2; +1; +3)$.

Tieši tāpat aprēķināmas viņa ideāla koordinātas.

Vērtējuma faktors $(+3 + 2 + 2 + 3) = +10$

Spēka faktors $(+3 + 1 + 2 + 3) = +9$

Aktivitātes faktors $(+3 + 3 + 3 + 3) = +12$

Ideāla koordinātas būs šādas: $(+10 + 9 + 12)$.

Šī procedūra izmantojama arī sliktā *Es* aprēķināšanā.

Vērtējuma faktors $(-2 - 3 - 3 - 2) = -10$

Spēka faktors $(-3 - 2 - 3 - 3) = -11$

Aktivitātes faktors $(-3 - 3 - 3 - 3) = -12$

Sliktā *Es* koordinātas ir $(-10 - 11 - 12)$.

Visu triju personības pašapziņas nozīmju atšķirības un līdzības pakāpi nosaka pēc formulas

$$D_{(x,y)} = \sqrt{\sum (d^2_{(x,y)})}$$

$D_{(x,y)}$ — semantiskais attālums starp salīdzināmo objektu x un y nozīmēm.

$d^2_{(x,y)}$ — starpības kvadrāts starp attiecīgajām koordinātām.

Semantiskie attālumi iepriekš minētajā piemērā būs šādi:

$$D_1 \text{ (ideāls; reālais Es)} = \sqrt{(+2-10)^2 + (+1-9)^2 + (+3-12)^2} = 13,9.$$

$$D_1 \text{ (reālais Es; sliktais Es)} = \sqrt{(+2+10)^2 + (+1+11)^2 + (+3+12)^2} = 22,6.$$

Iegūtie semantisko attālumu rezultāti ļauj apgalvot, ka attālums starp reālo *Es* un ideālu ir mazāks nekā starp reālo *Es* un sliktu *Es*. Tas nozīmē, ka pētāmā personības pašvērtējumam ir paaugstināšanas tendence.

No otras puses, var noteikt pētāmā pašapmierinājuma pakāpi. Tam nepieciešams aprēķināt $D_1 \text{ (sliktais Es; ideāls)} = \sqrt{(-10-2)^2 + (-11-1)^2 + (-12-3)^2} = 22,6$.

Pēc tam jāaprēķina attiecība starp D_3 un D_2 .

$$\text{Pašapmierinājuma } K = \frac{D_3}{D_2} \times 100\% = \frac{22,6}{22,6} \times 100\% = 100\%.$$

Rezultāts liecina, ka personība ir pilnīgi apmierināta ar sevi (jo mazāks procents, jo mazāks pašapmierinājums).

Minētā konkrētā semantiskā diferenciāla procedūra ļauj izprast zinātnieka uzskatus par personības saturu.

Kongruentitātes teorijā personību saprot kā zināšanu par sevi un apkārtējo pasauli nedalāmu, hierarhizētu sistēmu. Nozīmes personība vērtē, balstoties uz trim pamatskalām: vērtējuma; jebkura priekšmeta, parādības, zīmes utt. spēka un aktivitātes.

KOGNITĪVĀ HOLISMA TEORIJA

Kognitīvā holisma teorijas veidojas uz kognitīvās psiholoģijas pamatnostādņēm, bet uzskata personības uzvedību par kaut ko nedalāmu, tāpēc atzīst, ka percepti, ideja, tēls, gaidas utt. nodrošina personības turpmāko uzvedību. Pēc šā virziena zinātnieku domām, nevar izprast personības uzvedības kopumu, pētot tās atsevišķus komponentus.

Veseluma svarīgākais elements ir izziņa. Galvenā loma izziņā ir percepcijai, kura nodrošina datu ienākšanu kognitīvajā struktūrā. Tāpat tiek atzīts iemācīšanas mehānisms, kurš nodrošina personības jēdzienstruktūru reorganizāciju. Līdz ar to kopējā konceptuālā shēma vieno šīs teorijas ar citām kognitīvajām teorijām un tai pašā laikā atšķir tās no kognitīvās atbilstības teorijām.

S. Aša sociālās percepcijas teorija

S. Aša (*S. E. Asch*) pētījumi fokusēti uz sociālo percepciju. Sociālās percepcijas jēdzienu 1947. gadā ieviesa Dž. Bruners (*J. Bruner*). Tajā laikā sociālo percepciju izprata kā visu sociālo un kultūras objektu uztveri. Vēlāk sociālās percepcijas jēdzienā ieviesa norobežojumu. Sākās pētījumi, kā viens cilvēks uztver otru, t. i., «personības uztvere» un dažādu grupu un apvienību uztvere — «starppersoniskā uztvere».

Kopumā sociālās percepcijas pētījumi pierādīja sociālo objektu (cilvēks, grupa, lielā grupa utt.) uztveres atšķirības faktu no fizisko priekšmetu uztveres īpatnībām. Šo pamatnostādni atzina S. Ašs.

No otras puses, S. Ašs apgalvoja, ka cilvēks tiecas izveidot savu priekšstatu par pasauli kā maksimāli integrētu sistēmu, katru reizi to organizējot atbilstoši situācijas un laika apstākļiem.

Pētot personības uztveri šādā virzienā, viņš pierādīja, ka, uztverot citu cilvēku, vērojamas viņa tendences uztveramos raksturlielumus apvienot organizētās jēdzieniskās sistēmās. Turklāt viens raksturlielums būs centrālais, jēdzienveidojošais, un ap to tiks sagrupēti visi pārējie raksturlielumi. Šos rezultātus S. Ašs ieguva plaši pazīstamā eksperimentā, kura būtība bija šāda.

Uz īpašības vārdu saraksta pamata divām pētāmo grupām bija jānovērtē iedomāta personība. Vienas grupas īpašības vārdu sarakstā bija iekļauts vārds «silts» (sarakstā bija 6 īpašības vārdi un septītais — atslēgas īpašības vārds), bet otras — «auksts».

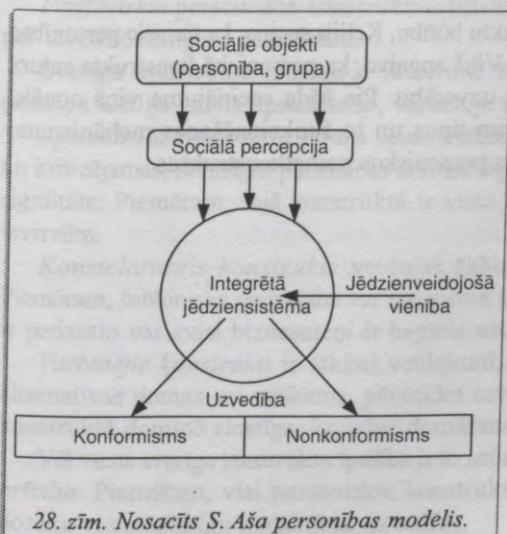
Otrajā eksperimenta posmā visiem pētāmajiem tika piedāvātas lapas ar 18 personības raksturlielumiem. Abām pētāmo grupām bija jāatzīmē, kādas īpašības ir raksturīgākas viņu iedomātajai personībai. Abu grupu rezultātu salīdzināšana parādīja, ka jēdzienveidojošais raksturlielums vienā grupā bija «silts», bet otrā — «auksts». Tieši uz šī raksturlieluma pamata tika apvienotas personības īpašības otrajā eksperimentā. Saistīts, nedalāms priekšstats par personību lielā mērā veidojas no centrālā raksturlieluma («silts» vai «auksts»). Šis kopveselums arī nosaka vienas personības attieksmes un uzvedības īpatnības attiecībā pret otru.

Turpinot sociālās percepcijas īpatnību izpēti, S. Ašs pievērsās konformisma — grupas ietekmes uz personības jēdzienveidojošo kognitīvo struktūru caur starppersonu uztveres īpatnībām — izpētei. Pazīstamajos S. Aša eksperimentos (sīkāk

skat. «Grupās psiholoģija») tika konstatēti konformisma izpausmes gadījumi (≈37%).

Šajā gadījumā pētāmā kognitīvās struktūras «jēdzienveidojošā vienība» ir visu grupas dalībnieku vienveidīgā uzvedība un personības modeļi nosacīti var attēlot šādi (skat. zīm.).

S. Aša eksperimentāli teorētiskos atzinumus izmantoja un papildināja daudzi kognitīvās orientācijas zinātnieki, no kuriem plaši pazīstami ir Dž. Kellija personības pētījumi.



Dž. Kellija personisko konstruktū teorija

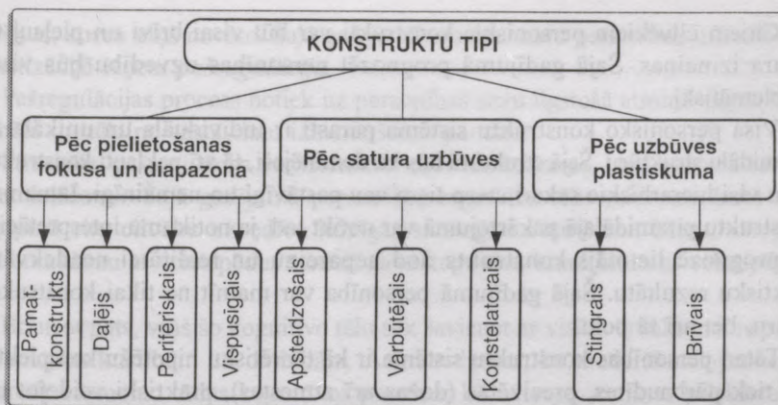
Liela zinātniska nozīme personības izpētē ir mūsdienu amerikāņu psihologa Džordža Aleksandra Kellija (*G. A. Kelly*) (1905—1966) pētījumiem. Savu pieeju personības izpratnē Dž. Kellijs nosauca par personisko konstruktū teoriju. Galvenais jēdziens viņa teorijā ir personiskā konstrukta jēdziens, kura saturs aptver visu personības kognitīvo struktūru. Pēc zinātnieka domām, personiskais konstrukts ir cilvēka izstrādāta un viņam saprotama doma, ideja, kuru viņš izmanto visa apkārtējā apjēgšanā un vērtēšanā. Šī doma vai konstrukts veidojas uz divu procesu — līdzības un atšķirības — atklāšanas pamata. Tāpēc jebkura personiskā konstrukta saturs vienmēr būs bipolārs un dihotomisks (gr. *dicha* — divas daļās + *tomē* — griezumš).

Personiskā konstrukta bipolārā būtība slēpjas apstākļī, ka cilvēka kognitīvie vērtējumi apzināti izvietoti polāros polos: «gudrs — dumjš», «bagāts — nabadzīgs», «skaists — neglīts» utt. Vērtējot sevi vai citus, cilvēks vērtējumus pieskaita vienam vai otram polam. Ļoti reti kādām pazīmēm tiek dotas kognitīva vērtējuma vidējās izteiksmes.

Zinātnieks apgalvoja, ka, vērtējot dažādas situācijas, cilvēka domāšana vienmēr «izskaitļo» (dala) līdzīgas un atšķirīgas īpašības, t. i., strādā uz dihotomiskā principa pamata. Tāpēc jebkurā personiskā konstruktā vienmēr būs divi — līdzības un kontrasta — poli.

Personisko konstruktū teorijas pamatmērķis ir konstruktū veidošanās un satura izklāsts un izskaidrošana, kā arī ar to saistītā sava dzīves rituma prognozēšana.

Analizējot personisko konstruktū būtību, Kellijs secina, ka tie veic personības uzvedības motivācijas funkciju. Viņš apgalvo, ka personiskā konstrukta saturs nosaka un prognozē turpmāko uzvedību. Pie šāda secinājuma viņš nonāk, analizējot konstruktū īpašības un tipus un to funkcionēšanas mehānismus. Zinātnieks ir nosacīti klasificējis personiskos pamatkonstruktus.



Nosacīti tipoloģizējot personiskos konstruktus pēc to diapazona un pielietojanas fokusa, Kellijs pieņēma, ka katrai personībai ir daudzpusīgi konstrukti. Piemēram, konstrukts «labs — slikts» ir izmantojams ļoti daudzu parādību vērtēšanai.

Personiskie *pamatkonstrukti* ietver šaurāku, bet personībai nozīmīgu parādību diapazonu. Piemēram, konstrukti «izglītots — neizglītots», «ticīgs — ateists» utt. veido personības pamatkonstruktu pamatu.

Daļējie konstrukti ietver šaurāku specifisku parādību grupu vērtējumu. Piemēram: «Sony» ir laba firma.

Perifēriskie personiskie konstrukti ir brīvāki un paūz personības uzskatus par tai nenozīmīgām parādībām.

Svarīga konstrukta īpašība ir tā saturs. Pēc konstruktu satura uzbūves principa Kellijs izdala apsteidzošo, variābūvējamā un konstelatoro konstruktu.

Apsteidzošā konstrukta saturu veido viskonservatīvākās, maz apstrīdamas un kritizējamās, noturīgas personības domas. Šajā konstruktā dominē domāšanas rigiditāte. Piemēram, šajā konstruktā ir vieta visām ētiskajām un sociālajām ievirzēm.

Konstelatorais konstrukts veidojas šabloniskas domāšanas rezultātā. Piemēram, šabloniska domāšana var izpausties šādos spriedumos: «visi skolotāji ir pedanti» vai «visi biznesmeņi ir bagāti» utt.

Variābūvējamie konstrukti ir atklāti veidojumi, kas ļauj personībai, pieņemot alternatīvas domas vai uzskatus, pārveidot sava konstrukta saturu. Variābūvējamā konstruktā dominē elastīga, kreatīva domāšana.

Vēl viena svarīga konstruktu īpašība ir to *uzbūves stingrība* vai *pārveidošanas brīvība*. Piemēram, visi personiskie konstrukti var būt ļoti stingri un tāpat nosaka viennozīmīgu personības uzvedību.

Citiem cilvēkiem personiskie konstrukti var būt visai brīvi un pieļauj to satūra izmaiņas. Šajā gadījumā prognozēt personības uzvedību būs visai problemātiski.

Visa personisko konstruktu sistēma parasti ir individuāla un unikāla ar piramidālu struktūru. Šajā struktūrā būs kā dominējoši, tā arī pakļauti konstrukti. Taču visi hierarhiskie sakari starp tiem nav pastāvīgi un nemainīgi. Izmaiņas konstruktu piramidālajā pakārtojumā var notikt tad, ja notikumu interpretācijā un prognozē lietotājs konstrukts dod nepareizu un realitātei neadekvātu praktisku rezultātu. Šajā gadījumā personība var mainīt ne tikai konstrukta saturu, bet arī tā polu.

Tādad personības konstruktu sistēma ir kā teorētisku hipotēžu komplekts, kas tiek pārbaudītas, precizētas (dažas arī atmetas), praktiski veidojot un realizējot visu sociālo attiecību gammu.

Personisko konstruktu teorētisko atziņu pārbaudei Dž. Kellijs 1955. gadā izstrādāja «Lomu konstrukta repertuāro testu» (saīsināti Rep-tests).

Ar speciālu uz repertuāra tīkla pamata veidotu procedūru var veikt to svarīgo konstruktu vērtēšanu, kurus personība izmanto tās dzīvē nozīmīgu cilvēku interpretēšanā.

PERSONĪBAS SOCIĀLI KOGNITĪVĀS TEORIJAS

Šajā virzienā ir mēģināts izprast personības saturu divu tās faktoru — kognitīvās sfēras un sociālās vides — kopsakarā. Šis virziens postulē, ka personības uzvedību ietekmē sociālā vide, kuru tādā vai citādā veidā pati personība kognitīvi izstrādā. Šā virziena tipiskākās teorijas ir A. Banduras sociāli kognitīvā teorija un Dž. Roterā personības sociālās iemācīšanas teorija, V. Mišela personības kognitīvi afektīvā teorija.

A. Banduras sociāli kognitīvā personības teorija

Alberts Bandura (*A. Bandura*) (1925. g.) ir mūsdienu amerikāņu psihologs, iemācīšanas teorijas tradīciju turpinātājs personības psiholoģijā.

Līdzās tam, ka Bandura atzīst ārējā pastiprinājuma svarīgumu personības uzvedības veidošanā, viņš neapskata pastiprinājumu kā vienīgo veidu. Daudz svarīgāku vietu šai procesā ieņem *iemācīšanās ar novērošanas palīdzību*. Viņš parādīja, ka jaunu uzvedības repertuāru cilvēks var iegūt, atdarinot tos

cilvēkus, kurus viņš novēro. Šajā gadījumā svarīgu vietu personības uzvedības organizācijā ieņem *pašregulācija*.

Pašregulācijas process notiek uz personības savu ilgstošā atmiņā saglabāto verbālo un tēlaino sastāvdaļu izmantošanas pamata.

Pirmkārt, pašregulācija var īstenoties caur iemācīšanos, kurā galvenā loma ir modelēšanai. Šajā gadījumā personības kognitīvo tēlu veido novērotā un apkopotā citu cilvēku uzvedība līdzīgās situācijās. Piemēram, bērns, vērojot citu braukšanu ar velosipēdu, modelē savu kognitīvo braukšanas ar velosipēdu tēlu.

Braucot pats, viņš šo kognitīvo tēlu sāk savienot ar visām braukšanai nepieciešamajām kustībām un darbībām. Acīm redzams, ka modelēšanas procesā personība izmanto tāds kognitīvos procesus kā uztvere, atmiņas priekšstati, tēlainā domāšana. To darbības rezultātā notiek konkrētajai darbībai nepieciešamā visu darbību tēla modelēšana.

Otrkārt, pašregulācija var īstenoties caur iemācīšanos, kuras galveno funkciju veic no četriem komponentiem — uzmanības, saglabāšanas atmiņā, motoriski reproduktīvā un motivatīvā procesa — sastāvošas darbības novērošana.

Uzmanība šajā gadījumā veic novērošanas semitīvo (izlases) virzību. Lai turpmāk atdarinātu modeļa uzvedību, nepieciešams rūpīgi un mērķtiecīgi izsekot visiem tā uzvedības elementiem.

Ilgstošās saglabāšanas process ļauj cilvēkam pievērsties kādreiz novērotajai situācijai un izmantot tās komponentus uzvedības reprodukcijai konkrētajā situācijā. Zinātnieks apgalvoja, ka ilgstošajā saglabāšanā piedalās divi mehānismi: pirmais — uztveramās informācijas tēlainā kodēšana, otrais — informācijas verbālā kodēšana.

Tēlainā kodēšana ir atmiņas un iztēles priekšstatu darbība. Šī kodēšana dominē 1—1,5 gadus veciem bērniem. Jāatzīmē, ka pieauguša cilvēka vizuālajiem tēliem ir visai svarīga nozīme viņa uzvedības organizācijā.

Verbālajā kodēšanā kā līdzeklis tiek izmantota runa. Piemēram, novērojot cita uzvedību, cilvēks var iekšēji «pārrunāt» un iegaumēt visus uzvedības elementus. Vēlāk, izmantojot verbālo domāšanu, cilvēks var modelēt savas turpmākās uzvedības jaunās niansas.

Motoriski reproduktīvie procesi ir cieši saistīti ar saglabāšanu, un uz to pamata cilvēks īsteno visu savas uzvedības daudzveidību. Protams, ka viennozīmīgas saiknes starp saglabāšanu un darbības veikšanu nav. Reālajā dzīvē tā nemēdz būt — vienreiz ieraudzīji un uzreiz precīzi atkārtoti. Novērojot modeļa sarežģītas uzvedības formas (piemēram, mūzikas instrumenta spēli), cilvēks tās precīzi atkārtot nevar. Nepieciešama pastāvīga prakse, kurā tiks slīpēts kognitīvais modelis, visa darbību un to savstarpējo sakaru gamma.

Ceturtais svarīgais pašregulācijas komponents ir *motivācija*. Galvenais uzvedību motivējošais faktors, pēc zinātnieka domām, ir pastiprinājums.

Viņš izdalīja tiešo pastiprinājumu, netiešo pastiprinājumu un pašpastiprinājumu.

Tiešo pastiprinājumu parasti izsauc ar pašas situācijas īpatnībām vai novērojamā modeļa īpatnībām saistīti faktori. Šī pastiprinājuma pamatā ir netišā uzmanība. Modeļa īpaša frizūra, apģērbs, uzvedības veids utt., protams, pievērsīs uzmanību un kļūs par novērošanas tiešu pastiprinātāju. Cilvēks nesamēro modeļa novērošanā iegūtos datus ar gaidāmajiem rezultātiem un sekām to neapzinātas kopēšanas gadījumos. Tā ir modeļa spilgtu īpašību «akla» kopēšana.

Netiešā pastiprinājuma saturā nozīmīgu vietu ieņem modeļa uzvedības kopēšanas rezultāta paredzēšana. Šajā gadījumā cilvēks prognozē kopēšanas rezultātu — viņš tiks atbalstīts vai sodīts par modeļa uzvedības kopēšanu. Cilvēkam jāizvēlas modeļa uzvedības kopēšanas mērs. Ja viņš redz, ka par šādu uzvedību kāds tiek atbalstīts, viņš centīsies uzvesties tāpat.

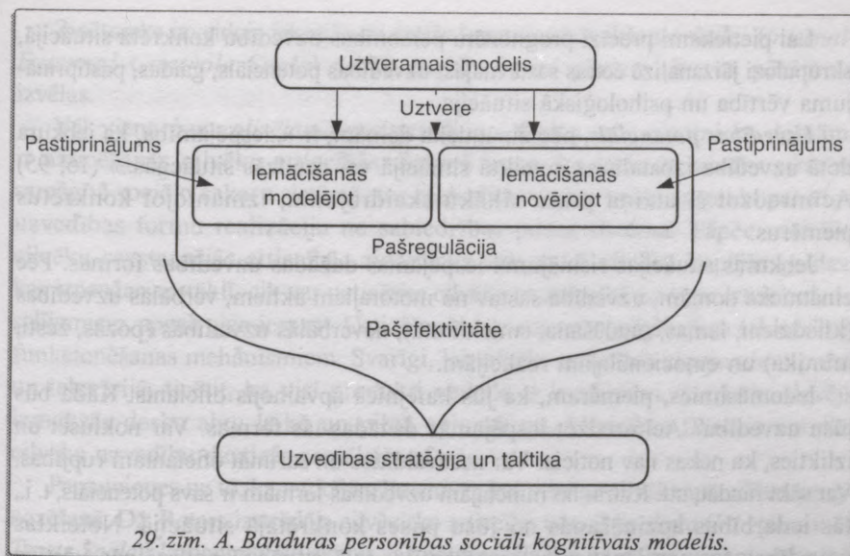
Par svarīgu personības motivācijas punktu zinātnieks uzskatīja *pašpastiprinājumu*. Viņš pieņēma, ka ne tikai ārējs pastiprinājums nosaka personības uzvedību, bet svarīga nozīme šajā procesā ir arī tās iekšējā intraplāna īpatnības. Pašpastiprinājuma būtība ir apstākļi, ka nereti cilvēks pats nosaka savas uzvedības stratēģiju un taktiku. Noteiktu rezultātu sasniegšanas gadījumos viņš pats sev izvēlas pamudinājuma vai soda formu. Ļoti bieži cilvēks nosprauž sev mērķi un, sasniedzis to, izdomā sev materiālo vai morālo stimulu. «Izdarīšu to un iedzeršu tasi kafijas,» — ļoti bieži šādā vai līdzīgā formā funkcionē personības pašpastiprinājums.

Vērtējot personības veselumfunkcionēšanas rezultātus, zinātnieks ievieš tās pašefektivitātes rādītāju. Pašefektivitāte nosaka personības sociālā brieduma līmeni. Pēc zinātnieka domām, personība, kura apzinās savu sociālo pašefektivitāti, ir aktīva, radoša, rezultatīva. Personība, kura savu pašefektivitāti uzskata par zemu, nav spējīga gūt panākumus, tā ir orientēta uz neveiksmi, viņai pietrūkst gribasspēka mērķa sasniegšanā.

Pašefektivitāte — apzināta personības spēja vērtēt situāciju daudzveidību un izvēlēties adekvātas uzvedības formas to risinājumam.

Pašefektivitāti veido virkne saskaitāmo: veiksmes vai neveiksmes pārsvars personības pieredzē, tiešas un netiešas pieredzes esamība un šīs pieredzes rezultāta adekvāta analīze ar tai sekojošu savas uzvedības stratēģijas un taktikas vērtēšanu un pārbūvi, personības fiziskā, psihiskā un emocionālā veselība.

Apkopojot augstāk minēto, personības modeli atbilstoši A. Banduras personības sociāli kognitīvajai teorijai var nosacīti iztēloties šādi.



Dž. Rotera personības sociālās iemācīšanās teorija

Mūsdienu amerikāņu psihologs Džulians Bernards Roters (*G. B. Rotter*) (1916—1995) nodarbojās ar cilvēka uzvedības prognozēšanu mijiedarbībā ar viņam nozīmīgu apkārtējo vidi.

Izstrādājot savu teoriju, zinātnieks postulē piecas pamatnostādnes.

1. Konkrētajā momentā personība ir relatīvi stabila, un tāpēc tās uzvedību var prognozēt.
2. Izmaiņas personībā saistītas ar iemācīšanos.
3. Iemācīšanās tiek nodrošināta ar situācijas nozīmes un svarīguma personībai subjektīvu piedēvēšanu un pozitīvu ārējo un iekšējo pastiprinājumu.
4. Personības uzvedību lielākā mērā nosaka gaidas (iedarbības empīriskais likums), ka šāda uzvedība viņu tuvinās mērķim.
5. Personības vajadzības (tās zinātnieks visbiežāk saprot kā mērķus) ir selektīvās uzvedības virzošie spēki.

Dž. Rotera teorētisko un praktisko izstrādņu galvenais punkts ir personības uzvedības sarežģītās situācijās mehānismu un prognozes iespēju izpēte.

Lai pietiekami precīzi prognozētu personības uzvedību konkrētā situācijā, skrupulozi jāizanalizē četras sastāvdaļas: uzvedības potenciāls, gaidas, pastiprinājuma vērtība un psiholoģiskā situācija.

Uzvedības potenciāls, pēc zinātnieka domām, ir «...iespējamība, ka jebkura dotā uzvedība izpaudīsies noteiktā situācijā vai daudzās situācijās...» (16; 95) Acīmredzot šī atziņa prasa sīkāku skaidrojumu, izmantojot konkrētus piemērus.

Jebkuras situācijas risinājumā iespējamās dažādas uzvedības formas. Pēc zinātnieka domām, uzvedība sastāv no motorajiem aktiem, verbālās uzvedības (kļiedzieni, lamas, raudāšana, smiekli utt.), neverbālās uzvedības (pozas, žesti, mīmika) un emocionālajām reakcijām.

Iedomāsimies, piemēram, ka jūs kafejnīcā apvainojis oficiants. Kāda būs jūsu uzvedība? Acīmredzot iespējamās dažādas tās formas. Var noklusēt un izlikties, ka nekas nav noticis. Var nesavaldīties un sarunāt oficiantam rupjības. Var sākt raudāt, utt. Katrai no minētajām uzvedības formām ir savs potenciāls, t. i., tās iedarbības apzināšanās no jūsu puses konkrētajā situācijā. Noteiktas uzvedības formas izpausmes iespējamību šajā situācijā nodrošinās vērtīga pastiprinājuma gūšanas gaidas. Tāpēc svarīgākais mainīgais turpmākās uzvedības formas izvēlē ir gaidas — cilvēka domas par to, vai viņš gūs pozitīvu pastiprinājumu.

Gaidas ir cilvēka subjektīvs vērtējums par pozitīva pastiprinājuma gūšanas iespējas mēru tai vai citai uzvedībai situācijas risinājumā. Dž. Roters izstrādāja gaidu klasifikāciju un iedalīja tās 3 tipos — ģeneralizētās gaidas (vai vispārinājumi), konkrētās (specifiskās) gaidas un kopējās panākumu gaidas.

Ģeneralizētās gaidas nosaka visas cilvēka pagātnes pieredzes saturs, kas apkopo zināšanas par to, ar kādām uzvedības formām tikuši gūti pozitīvi pastiprinājumi tipiskās situācijās. Ja jūs bieži esat saņēmis kompensāciju par skandalozu konflikta ar oficiantu atrisināšanas veidu — jūsu zināšanas par to būs ģeneralizēto gaidu pamatā līdzīgās situācijās. Padziļinot ģeneralizēto gaidu satura analīzi, Dž. Roters ievieš vienu no centrālajiem jēdzieniem — lokus kontroles jēdzienu.

Lokus kontrole ir cilvēka ģeneralizētās gaidas attiecībā uz to, kā tiek nodrošināts uzvedības pastiprinājums. Zinātnieks izdala interālo un eksterālo lokus kontroli.

Interālā lokus kontrole ir cilvēkiem, kuri iedomājas, ka pastiprinājumu nodrošina pats cilvēks ar savu aktivitāti, paša spēkiem un iespējām.

Cilvēki ar eksterālo lokus kontroli ir pārliecināti, ka pastiprinājumu nodrošina tikai dažādi ārējie apstākļi, tādi kā liktenis, citu cilvēku lēmumi, sagādīšanās u. c.

Zinātnieks izveidoja iekšējās un ārējās kontroles noteikšanas skalas (*Internal-External Controle Scala*) ar 29 apgalvojumu pāriem, kurus pētāmais izvēlas.

Vēl viena *generalizējamā* pastiprinājuma forma, pēc zinātnieka domām, ir uzticēšanās cilvēku attiecībās. Sakarā ar to, ka jebkurš cilvēks atrodas sarežģītā sociālo sakaru sistēmā, tos realizējot, viņam veidojas gaidu par viņa uzvedības formu realizāciju no sabiedrības puses sistēma. Tāpēc uzticību cilvēku savstarpējās attiecībās zinātnieks uztver kā cilvēka kopējās gaidas, kas izpaužas apstākļi, cik var uzticēties cilvēkiem attiecībā uz viņu izteicieniem, solījumiem, apgalvojumiem utt. Uzticēšanās ir viens no svarīgākajiem sabiedrības funkcionēšanas mehānismiem. Svarīgi, lai cilvēks uzticētos ziņojumiem presē un televīzijā, ticētu, ka visi produkti veikalā ir kvalitatīvi, ka darba devējs izmaksās darba algu laikā un pilnā apjomā, utt. Uzticības līmenis noteiks cilvēka uzvedību daudzās sociālajās sfērās.

Pamatojoties uz to, ka uzticības līmenis ir ļoti svarīgs cilvēka uzvedības prognozēšanā, Dž. Roters izstrādāja cilvēcisko attiecību uzticības skalu (*Interpersonal Trusts Scale*). Izmantojot šo skalu, var noteikt cilvēka uzticības līmeni attiecībā pret dažādām sociālajām parādībām. Turklāt zinātnieks pierādīja, ka personību ar augstu, vidēju un zemu uzticības līmeni uzvedība būs visai dažāda.

Piemēram, cilvēks ar augstu uzticības līmeņa izpausmi mazāk melo, krāpjas un zog, viņš ciena citu tiesības un uzticas citiem, retāk strīdas ar citiem, ir uzticīgs, drošs, intelektuālāks. Cilvēkam ar zemu uzticības līmeni uzvedības formas būs pretējas.

Dzīves laikā cilvēks bieži nokļūst situācijās, kuras nav tipiskas, un viņam nav zināšanu par to risināšanas ceļiem. Šajā gadījumā viņš, pamatojoties uz intelektuālo darbību, plāno savu uzvedības formu tā, lai sagaidītu pozitīvu pastiprinājumu. Šo gaidu tipu zinātnieks nosauca par *konkrētām* (vai specifiskām) gaidām.

Pēc zinātnieka domām, visu cilvēka *generalizēto* un konkrēto gaidu orientācija veido viņa gaidu kopējo orientāciju — *kopējās panākuma gaidas*. Visu cilvēka uzvedību motivē kopējās panākuma gaidas visdažādāko situāciju risinājumā.

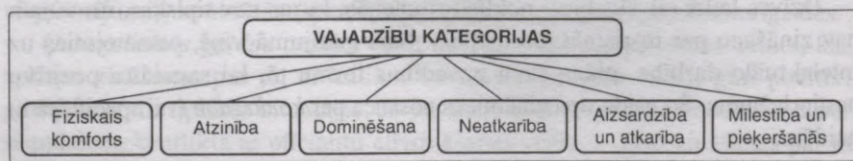
Vēl viena svarīga personības uzvedību noteicoša sastāvdaļa ir *pastiprinājuma vērtības* par attiecīgu uzvedību apzināšanās. Pastiprinājuma vērtības selekcija parasti bāzējas uz cilvēka iepriekšējo pieredzi. Dž. Roters izdala pastiprinājuma pozitīvo un negatīvo saturu. Pozitīvu pastiprinājumu viņš izprot kā jebkuru notikumu vai noteikumu, kas paaugstina konkrētas uzvedības izpausmes iespēju tādos pašos vai līdzīgos apstākļos. Pēc zinātnieka domām, negatīvs pastiprinājums ir sods, kas traucē vai pilnīgi pārtrauc kaut kā atkārtosanos uzvedībā turpmāk.

Pozitīvam pastiprinājumam ir augsta vērtības pakāpe, negatīvam — zema. Pastiprinājuma vērtību nosaka arī ārējie un iekšējie apstākļi. Ārējo pastiprinājumu nodrošina tā sociālā vide, kurā cilvēks dzīvo. Iekšējo pastiprinājumu cilvēks sev organizē pats. Nereti ārējais un iekšējais pastiprinājums nonāk savstarpējās pretrunās. Piemēram, cilvēkam patīk koncentrētas ķiploku mērces, bet smaka, tās lietojot, nereti izsauc negatīvas pastiprinājuma formas apkārtējos. Iekšējo un ārējo pastiprinājumu neatbilstības situācijās viennozīmīga personības prognoze būs apgrūtināta.

Trešā pastiprinājuma vērtības sastāvdaļa ir *empīriskā iedarbības likuma* izpildes mērs. Šis likums nosaka, ka pastiprinājuma vērtība pieaug gadījumā, ja cilvēks apzinās, ka viņa pastiprinātā uzvedība konsekventi virza uz vēlamo mērķi. Bet sakarā ar to, ka mērķa sasniegšanai cilvēkam nepieciešamas daudzas pastiprinātas uzvedības formas, kur katru formu stimulē attiecīgs pastiprinātājs, svarīga ir visas to ķēdes vienota, mērķtiecīga organizācija. Vienveidīgi organizēta, uz galvenā mērķa sasniegšanu orientēta pastiprinājuma ķēdes grupa ir ceturrtā pastiprinājuma vērtību nodrošinošā sastāvdaļa.

Pats mērķa saturs ir pastiprinājuma kopvērtība. Savā teorijā Dž. Roters cilvēka mērķus nereti aplūko kā vajadzības. Atšķirība starp mērķiem un vajadzībām, pēc autora domām, ir šāda: ja runā par personības sociālo vidi, viņš izmanto jēdzienu «mērķis», ja par personību — jēdzienu «vajadzība».

Pašu jēdzienu «vajadzība» Roters aplūko kā personības uzvedības aktu sociālu mērķu sasniegšanai. Tāpēc vajadzība ir uzvedības vektors, virziens. Šajā sakarā viņš apraksta sešas galvenās vajadzību kategorijas.



Visu vajadzību kategoriju funkcionēšanu Dž. Roters aplūko no šāda redzes viedokļa — cilvēks ar savu uzvedību tiecas minimalizēt sodu un maksimizēt atbalstīšanu.

Cilvēka pamatvajadzība, pēc zinātnieka domām, ir *fiziskais komforts*. Šī vajadzība vieno visus ar ēdiena iegūšanu un savas fiziskās veselības saglabāšanu saistītos cilvēka uzvedības aktus. Ja fiziskā komforta vajadzību nodrošina galvenokārt instinktīvas sastāvdaļas, tad piecas nākamās kategorijas cilvēks iegūst iemācīšanās ceļā.

Atzinības vajadzība ietver visas uz panākumiem mācībās, sportā, darbā virzītās uzvedības reakcijas. Turklāt atzinību nosaka ne tikai augsti rezultāti, bet arī atzinība no sociuma puses.

Dominēšanas vajadzība apvieno uz varas realizāciju pār citiem virzītu personības aktu komplektu. Ietekmēt savu ģimenes locekļu, kolēģu, padoto dzīvi, vēlēšanās redzēt savas varas atzīšanu — lūk, galvenā dominēšanas vajadzības jēga.

Neatkarības vajadzība izpaužas uz patstāvību lēmumu pieņemšanā, mērķu un to sasniegšanas līdzekļu izvēlē, uz noteiktas brīvības un patstāvības pakāpi virzītos cilvēka uzvedības aktos.

Aizsardzības un atkarības vajadzība ietver visas uzvedības reakcijas, kas virzītas uz rūpju, palīdzības, aizsardzības no nepatīkšanām saņemšanu no citiem cilvēkiem. Ir acīm redzams, ka šīs uzvedības reakciju spektrs ir pretējs dominēšanas un neatkarības vajadzību uzvedības spektram.

Mīlestības un pieķeršanās vajadzība apvieno uz draudzīgu attiecību veidošanos un to saglabāšanu, uzticību tām, tuvu, intīmu attiecību veidošanu virzītas uzvedības formas.

Jebkura no minētajām vajadzībām var izpausties dažādos kvalitātes un intensitātes līmeņos, tāpēc zinātnieks ievieš vajadzību norises procesu raksturojošus komponentus: vajadzības potenciāls, vajadzības vērtība un pārvietošanu brīvība.

Vajadzības potenciāla jēga ir tā, ka viena un tā paša mērķa realizācijā cilvēks var nodrošināt dažādu vajadzību apmierināšanu. Piemēram, viesībās katrs to dalībnieks var apmierināt dažādas vajadzību kategorijas. Viens grib garšīgi un izmeklēti paēst un līdz ar to apmierināt fiziskā komforta vajadzību, otrs — realizēt dominēšanas vajadzību, cits — mīlestības vajadzību utt.

Vajadzības vērtību nosaka vienas vajadzības kategorijas priekšroka attiecībā pret citām. Piemēram, dominējošās uzvedības izpausmē daudzās situācijās un gūstot pozitīvu pastiprinājumu, cilvēkam rodas iespaids par šīs vajadzības priekšroku attiecībā pret citām. Tas nozīmē, ka tās vērtība pieaug un tā bieži tiks izmantota daudzu situāciju risināšanā.

Trešais vajadzību komponents, pēc zinātnieka domām, ir *pārvietošanu brīvības*, t. i., cilvēka gaidas attiecībā pret savas uzvedības spektra realizāciju viņam svarīgas vajadzības apmierināšanā. Piemēram, ja jaunam cilvēkam radīsies vajadzība iepatīkties meitenei, to panākt var dažādi: viņš var ekstravaganti ģērbties, teikt komplimentus, rādīt savu erudīciju utt. Atkarībā no tā, cik un kādus vajadzības iepatīkties apmierināšanas veidus jaunais cilvēks izmantos, varēs noteikt pārvietošanu brīvību. Ja to būs daudz un tie būs daudzveidīgi, pārvietošanu brīvības līmenis ir augsts.

Savukārt pārvietošanu brīvības vajadzību apmierināšanā esamība nodrošinās optimālu un mērķtiecīgu vajadzības apmierināšanas veidu izvēli.

No otras puses, pastāv savstarpēja sakarība starp pārvietošanu brīvību un vajadzības vērtību. Dziļi izanalizējot šo sakarību, zinātnieks parādīja, ka, ja

vajadzības vērtība ir liela, bet cilvēks apzinās, ka viņam nav tās apmierināšanas veidu brīvības, viņam rodas frustrācija. Tāpēc, pēc zinātnieka domām, vajadzības augsta vērtība, pastāvot zemam tās apmierināšanas brīvības līmenim, liecina par cilvēka adaptācijas zemo līmeni. Augstu adaptētam cilvēkam parasti ir augsta brīvības pakāpe vajadzību apmierināšanā.

Ceturtais mainīgais, uz kura pamata var paredzēt un prognozēt personības uzvedību, ir *psiholoģiskā situācija*. Pēc Dž. Roterā domām, cilvēks nedzīvo sastingušā tukšumā. Viņš mijiedarbojas ar apkārtējo vidi, kura atspoguļojas visā viņa iekšējā kognitīvajā saturā. Ja šī procesa nebūtu, uz vienu un to pašu ārējo stimulu cilvēks reaģētu vienādi.

Reāli tas tā nenotiek. Uzvedības potenciāla, gaidu, pastiprinājuma vērtības, vajadzību satura un psiholoģiskās situācijas nosacīts personības iekšējais saturs nodrošina personības uzvedības savdabību, ko var prognozēt un paredzēt.

Zinātnieks mēģināja izveidot divas formulas, uz kuru pamata varētu paredzēt un prognozēt personības uzvedību: paredzēšanas vispārīgo formulu un paredzēšanas pamatformulu.

Personības uzvedības paredzēšanas vispārīgā formula ir šāda:

Uzvedības potenciāls = pārvietošanu brīvība + vajadzības vērtība.

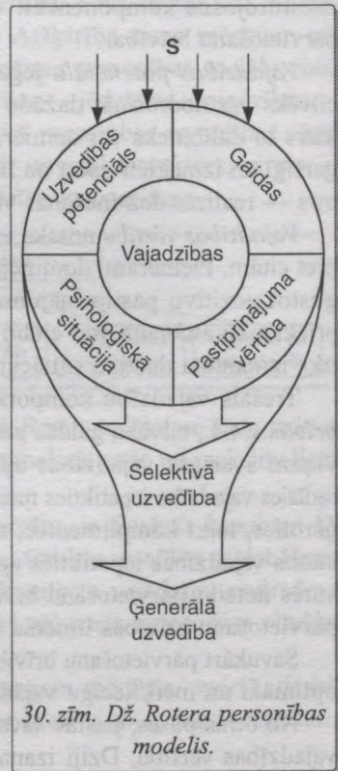
Šīs formulas sastāvdaļas parāda, ka cilvēkam ir tieksme visiem zināmajiem līdzekļiem apmierināt viņam vērtīgās vajadzības, un uz šī pamata viņš gaida saņemt augstvērtīgu pastiprinājumu.

Paredzēšanas pamatformula ir šāda:

Uzvedības potenciāls = gaidas + pastiprinājuma vērtība.

Šīs iekšējās sastāvdaļas (gaidas un pastiprinājuma vērtība), pēc zinātnieka domām, nosaka nevis personības ģenerālo līniju, bet risināmo uzdevumu izvēli. Piemēram, apjēdzot veicamo darbu izvēli, viņš novērtē pastiprinājuma vērtību, ko gūtu pēc darba veikšanas. Piemēram, eksāmena priekšvakarā students, novērtējis gaidas un pastiprinājuma vērtību, visticamāk, izvēlēšies iet uz bibliotēku, nevis uz diskotēku.

Dž. Roterā personības modeli nosacīti var iedomāties šādi:



V. Mišela kognitīvi afektīvā personības teorija

Volters Mišels (*W. Mischel*) dzimis 1930. gadā Austrijā, kopš 1938. gada dzīvo ASV.

Personības teoriju viņš balstīja uz daudzām A. Banduras, Dž. Rotera un citu kognitīvās orientācijas zinātnieku pamatnostādņēm.

Zinātnieks uzskatīja, ka psihologiem vairāk jāpievēršas nevis personības globālo iezīmju izpētei, bet konkrētās situācijās notiekošai personības kognitīvajai, domāšanas darbībai. Līdz ar to viņš līcis pamatus personības uzvedības situatīvitātes un variabilitātes (angļu — *variable* un fr. — *variable* — mainīgums) principam. Turklāt zinātnieks pieņēma, ka katrai personībai piemīt daudzas tādas pamatzīmes kā punktualitāte, akurātība, agresivitāte un citas, bet neatzina, ka iezīme viennozīmīgi nosaka personības uzvedību dažādās situācijās. Piemēram, agresivitātes izpausme atkarīga no situācijas. Vīrs, piemēram, var paust savu agresivitāti attiecībā pret sievu, bet attiecībā pret savu priekšnieku vai policistu — ne. Tāpēc, pēc zinātnieka domām, personība un situācija ir cieši saistītas. Personības uzvedību lielā mērā nosaka situācijas saturs, un pati situācija ietekmē personības uzvedību.

Veidojot savu kognitīvi afektīvo personības teoriju, zinātnieks atklāja virkni tādu fenomenu kā personības uzvedības konsekvences un nekonsekvences paradokss un apmierinājuma atlikšana uzvedības motivācijā.

Konsekvences paradoksa būtība ir šāda — cilvēkiem ir izveidojies stereotips, ka katra cilvēka uzvedība ir noturīga, un to nosaka viņa personīgo īpašību arhitektūra. Pats zinātnieks apgalvoja, ka šiem cilvēkiem, labākajā gadījumā, tikai daļēji ir taisnība (1990. g.).

Atlasot cilvēkus kādam amatam vai izvēloties jebkuru darbinieku, mēs to darām, pamatojoties uz konkrētā darba veikšanai nepieciešamo personisko iezīmju izpausmēm. Piemēram, amatpersonām raksturīgs godīgums, neatlaidība, noteiktība utt., un tāds cilvēks, šķiet, ir atrasts, bet cik daudz pēc tam var būt dažādu atkāpju, šim darbiniekam risinot jautājumus reālās situācijās!

Veidojot savu kognitīvi afektīvo personības sistēmu, zinātnieks pieņēma, ka tā sastāv no vairākām kognitīvi afektīvām vienībām — kompetences, mērķiem un vērtībām, gaidām, informācijas kodēšanas un emocionālajām reakcijām —, kas pārklāj cita citu.

Kompetences terminu zinātnieks ieviesa visu personības zināšanu par pasauli un visas informācijas apzīmēšanai. Zināms, ka katrs cilvēks uztver pasauli selektīvi, tāpēc katram cilvēkam veidojas subjektīva reālās pasaules versija. Kompetences jēdziens tad arī ietver sevī subjektīvās pasaules ainas dziļumu, plašumu un specifiku.

Zinātnieks arī pierādīja, ka svarīga loma cilvēka kompetences veidošanā ir intelektam. Taču, pēc zinātnieka domām, kreativitātes rādītāji, vairāk nekā IQ rādītāji, signalizē par personības kompetenci.

Lai veidotu kompetences saturu, ārējie stimuli personībai jāpārveido personīgos kognitīvos konstruktos. Šajā gadījumā svarīga loma ir katras personības izveidotajām informācijas kodēšanas stratēģijām. *Kodēšana* noteiktā veidā sistematizē visu iegūto informāciju. Sistematizētajiem informācijas blokiem ir individuāla struktūra, kas nosaka uzvedību. Piemēram, viens cilvēks par zobgalību dusmosies, bet cits — ignorēs vai pieņems piedāvāto «spēli».

No otras puses, viennozīmīgi kodēta informācija dažādās situācijās var nosacīt dažādas cilvēka uzvedības reakcijas. Piemēram, drauga atnākšana ciemos var tikt uztverta kā pozitīvs notikums, bet drauga ierašanās «nelaikā» var tikt novērtēta pretēji un uzvedības reakcija var būt pilnīgi citāda.

Informācijas kodēšanas stratēģijas ir nozīmīgas subjektīvas sastāvdaļas, kuras nosaka personības uzvedību konkrētās situācijās.

Vēl viena personības sastāvdaļa, pēc Mišela domām, ir *gaidas*. Turklāt zinātnieks izdala divus gaidu veidus — uzvedības rezultāta gaidas un stimula seku gaidas.

Acīm redzams ir fakts, ka jebkurā sociālajā situācijā var izpausties daudzi personības uzvedības varianti, bet tieši pirmā un otrā veida gaidas parasti nosaka to vienīgo uzvedības variantu, kurš tiks realizēts konkrētajā situācijā.

Neapstrīdami, ka cilvēks, izvēloties uzvedības variantu, izmanto savas zināšanas un gūto pieredzi, vērojot citus cilvēkus līdzīgās situācijās. Liekot to visu lietā, viņš mēģina realizēt tos uzvedības veidus, kuri dod labākus rezultātus.

Ceturtnā kognitīvā vienība ietver sevī personības *mērķus*, *vērtības* un *intereses*. Pat tajos gadījumos, kad diviem cilvēkiem ir līdzīga dispozīcijas un iezīmes un viņi ir vienā situācijā, tās risināšanā viņi var paust dažādas uzvedības stratēģijas. Uzvedības stratēģiju dažādību var noteikt dažādu mērķu, vērtību un interešu esamība. Piemēram, diviem ar aptuveni vienādām spējām, uzcītību utt. apveltītiem studentiem var būt pilnīgi dažāda attieksme pret psiholoģijas kursa apguvi universitātē. Students, kurš izvirzījis sev mērķi turpināt padziļinātu psiholoģijas apguvi un savu turpmāko karjeru saistīt ar šo nozari, kursa apgūvē paudīs aktīvas uzvedības stratēģijas. Cits, kura mērķis nebūs saistīts ar šo zinātņu nozari, šī paša kursa apgūvē paudīs citādu uzvedības stratēģiju.

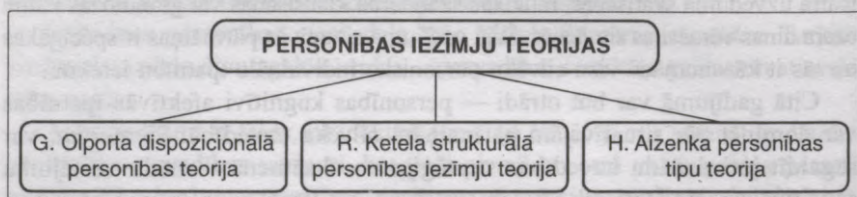
Piektā, pēc zinātnieka domām — svarīgākā, vienība ir cilvēka *afektīvās emocionālās reakcijas* uz situāciju. Zinātnieks uzsvēra, ka «.kognitīvie un emocionālie stāvokļi dinamiski mijiedarbojas viens ar otru un abpusēji ietekmē

PERSONĪBAS IEZĪMJU TEORIJAS

Priekšstatu par personību kā individuālo un kopējo iezīmju noturīgu kopumu radīja un izstrādāja ievērojamie angloamerikāņu zinātnieki G. Olports (*G. W. Allport*) (1897—1967), R. Ketels (*R. Cattell*) (1905) un H. Aizenks (*H. Eysench*) (dz. 1916. g.). Šā virziena zinātnieki postulēja, ka katra personība apkopo sevī pietiekami noturīgu, bet unikālu individuālu iezīmju kopumu, kurš nosaka to uzņēmību pret samērā tipisku uzvedības, emocionālo un kognitīvo, no laika, situācijas, sociālā statusa u. c. neatkarīgu aktu izpausmēm. Tāpēc galvenā personības satura vienība ir iezīme. Personības viengabalaino saturu nosaka visa viņas individuāli unikālā iezīmju arhitektūra.

Kā kopējā personības satura formula šajā virzienā pieņemta izteiksme: *personība = f (īpašību kopums)*.

Personības pamatteorijas atbilstoši šai pieejai var iedalīt šādi:



Līdzās vienotiem principiāliem uzskatiem par personības saturu zinātniekiem ir atšķirīgi uzskati attiecībā uz iezīmes jēdzienu un iezīmju kopumu, kas nosaka personības būtību, tāpēc īsumā aplūkosim katra šī virziena zinātnieka teorētiskās pamatnostādnes.

G. Olporta dispozicionālā personības teorija

Pirmais šī virziena pamatnostādnes par personību pamatoja mūsdienu amerikāņu zinātnieks Gordons Olports (*G. W. Allport*) (1897—1967).

Pamatojot vispārīgo personības jēdzienu, zinātnieks nonācis pie secinājuma, ka personību nosaka kāda pašā individā esoša un visai viņa rīcībai un uzvedībai sekojoša, pamatnoteicoša struktūra. Šāds skatījums uz personības būtību rosināja zinātnieku izstrādāt to iezīmju koncepciju, kuras nosaka šo pamatnoteicošo struktūru.

Šajā gadījumā iezīme ir atsevišķs pamatelements, kuru individuālā summa nosaka personības saturu un no citiem atšķirīgu uzvedību.

Pēc zinātnieka domām, iezīme ir personības sliecība uz samēra vienveidīgu uzvedību dažādās sociālās situācijās. Šāda personības būtības izpratne ļāva

zinātniekam domāt par to, ka pastāv individuāli unikālas iezīmes katrā indivīdā un noturīgas uzvedības formas dažādās situācijās.

Padziļinot jēdzienu «iezīme», Olports norāda, ka personības iezīmes ir personības realitāte un nav tikai tās paradums. Zināms, ka paradums funkcionē kā tipiska uzvedība konkrētā situācijā vai kā atbilde uz konkrētu kairinātāju. No otras puses, viņš parādīja, ka iezīme kā sliecība uz noteiktu personības uzvedību ir arī tās motīvs. Šajā gadījumā iezīme var būt rosinošs spēks, kas nosaka noteiktu personības uzvedību.

Savukārt personības iezīmi nevar uzskatīt par identisku raksturam, temperamentam un kognitīvās darbības (zināšanas, vērtējumi, pārliecība utt.) rezultātiem, jo personības iezīme nosaka sliecību uz vienveidīgu uzvedību plašā sociālā kontekstā.

Visas personības iezīmes neatklājas kā atsevišķi, savā starpā nesaistīti veidojumi. Parasti pēc būtības līdzīgās iezīmes veido sava veida vienību, kurā katra atsevišķa iezīme var tikt «uzlikta» kādai citai iezīmei. Šie iezīmju veselumveidojumi tika nosaukti par dispozīciju (lat. *dispositio* — izvietojums, sadalījums).

Analizējot dispozīciju saturu, Olports izdalīja kopējās un individuālās dispozīcijas. Kopējās dispozīcijas saistītas ar kopēju, vienotu, tipisku, visiem cilvēkiem piemītošu uzvedību. Bet vislielākā zinātniskā aktualitāte un praktiskā nozīme, pēc zinātnieka domām, ir personības individuālo dispozīciju izpētei, jo tās saistītas ar tikai viņai raksturīgu uzvedību.

Analīzes rezultātā zinātnieks izdalīja trīs individuālo dispozīciju tipus: kardinālās, centrālās un sekundārās dispozīcijas.

Kardinālās dispozīcijas ir personības iezīmes, kuras nosaka vienotu virzību jebkurai situatīvai rīcībai un visai uzvedībai. Kardinālo dispozīciju tēlaini var salīdzināt ar cilvēka mugurkaulu, uz kura balstās visa viņa ķermeņa konfigurācija. Šī dispozīcija «caurauž» visas personības dispozīcijas un vada tās. Piemēram, pazīstamajam franču zinātniekam ekologam Ž. Kusto spilgti izpaudās kardinālā dispozīcija — dabas mīlestība. Visu viņa dzīvi, rīcību un uzvedību vadīja šī dispozīcija. Par nožēlu, kā atzīmējis Olports, ne visiem cilvēkiem ir kardinālā dispozīcija, kas klusībā noteiktu visu viņu mērķtiecīgo darbību.

Kardinālo dispozīciju nevar būt daudz, tā var būt tikai viena, to var nebūt arī nemaz.

Centrālās dispozīcijas raksturīgas visiem cilvēkiem, un to saturs vairāk saistīts ar personības individualitāti. Pētot studentu dispozīciju skaitu un saturu, Olports noskaidroja, ka centrālo dispozīciju skaits svārstās starp 5 un 10. Tās uzskatāmi izpaužas cilvēka individuālajā uzvedībā kā akurātība, punktualitāte, rūpes, kritiskums, niknums u. c.

Katra personība apkopo sevī nelielu skaitu pēc satura diezgan noturīgu dispozīciju. Gadījumos, kad cilvēkam ir kardinālā dispozīcija, centrālo dispozīciju saturu «caurauž» tās saturs, tāpēc visa personības uzvedība kļūst mērķtiecīga un zināmā mērā prognozējama.

Sekundārās dispozīcijas saistītas, pirmkārt, ar personības uzvedības sliecību uz ikdienišķu, bieži sastopamu situāciju risinājumu. Piemēram, tās izpaužas nosliecēs ēdiena (gaļa, zivis utt.), dzērienu, ģērbšanās stila, frizūras utt. izvēlē. Otrkārt — centrālo dispozīciju funkcionēšanas pārslēgšanas situācijās. Piemēram, maigam, labam cilvēkam noteiktās situācijās var izpausties cietsirdība un rupjība.

Sekundāro dispozīciju izpētei nepieciešama ilgstoša cilvēka uzvedības novērošana, sevišķi viņa centrālo dispozīciju darbības un satura pārslēgšanas izpētes gadījumos.

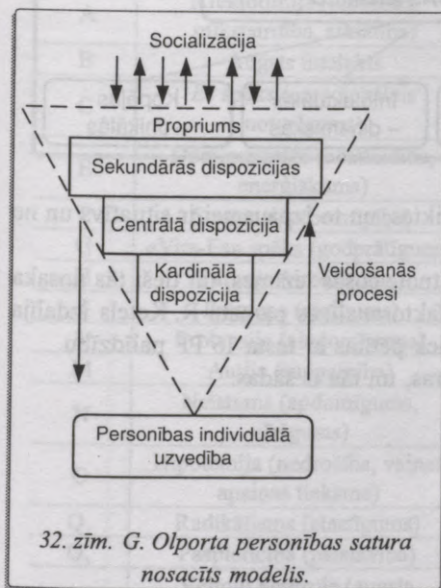
Izstrādājot savu teoriju, Olports paredzēja, ka personības saturu noteikti veido veselums, kur vienotā vienībā iekļautas visas šīs personības vajadzības, iezīmes un dispozīcijas. Šo vienoto veselumu viņš nosauca par *propriumu* (patību). No otras puses, veselumvienība jeb propriums nerodas momentāli. Pastāv ilgstošs propriuma veidošanās process personības ontogēnēzē un šī procesa rezultāts — individualitāte. Šajā procesā viņš izdalīja vairākas stadijas:

- ķermeniskā patība (0—1. g.) — sevis kā atsevišķas personas apzināšanās;
- pašcieņa (3.—4. g.) — sevis ar citiem salīdzināšana un dažādu darbības veidu apguves un izpildes rezultātu apzināšana;
- patības paplašināšana (4.—5. g.) — sevis izzināšanas pārņemšana uz apkārtējo pasauli;
- savs tēls (5.—6. g.) — sevis kopapzināšanās un sevis kā cita iztēlošanās, sevis apzināšanās citu cilvēku prasību kontekstā, šo prasību apzināšanās;
- sevis racionāla vadība (6.—12. g.) — sevis apzināšanās daudzveidīgās reālās dzīves sakarībās, tikumisko normu un gribas piepūles apguve;
- prokrativā tieksme (12.—18. g.) — dzīves mērķu, dzīves jēgas izvirzīšana, sevis apzināšanās un izvērtēšana, karjeras izvēle.

Nobriedušu personību, pēc Olporta domām, raksturo šādas īpatnības:

- *Es* plašās robežas, kas izpaužas plašā sociālajā, darba, politiskajā un citos personības aktivitātes veidos;
- sociālo attiecību esamība, kas izpaužas empātijā pret apkārtējiem, intīmos un draudzīgos sakaros ar apkārtējiem;
- emocionālais briedums izpaužas mākā vadīt savas emocijas;

- uztveres realitāte — prasme reāli novērtēt savas un citu iespējas, reāli novērtēt visas dzīves situācijas;
- dzīves jēgas un dzīves filozofijas esamība kā spēja izdalīt vērtības, nozīmes un to realizācijas ceļus reālajā dzīvē;
- humora izjūta un adekvātas pašizziņas spēja.



Visas nobriedušas personības īpatnības zinātnieks neuzskata par nemainīgiem fenomeniem. Socializācijas process pastāvīgi iespaido to saturu un izpausmes intensitāti. To veidošanās process ilgst visu dzīvi.

Shematiski G. Olporta personības modeli nosacīti varam iedomāties šādi (skat. zīm.).

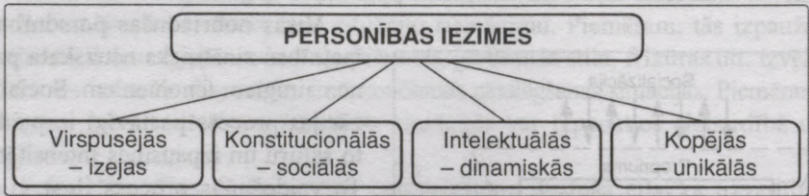
Personības satura izpētei zinātnieks un viņa sekotāji adaptēja kontentanālizē un individuālās struktūranālizē metodes. Šīs metodes paredz to vai citu pētāmā personības iezīmju vērtēšanu pēc noteiktām shēmām (shēmu saturu nosaka personības iezīmes), no kurām eksperti strukturizē attiecīgas dispozīcijas.

R. Ketela personības iezīmju struktūrteorija

Priekšstatu par personību daudzveidība deva R. Ketelam (*R. Cattell*) (1905) iespēju personības satura izstrādē pamatoties nevis uz «veselā saprāta» principu, bet izmantot precīzus psihodiagnostikas datus un matemātisko procedūru faktoranālizē.

Viņš formulēja atziņu, ka personība ir tas saturs, kas samērā viennozīmīgi nosaka šīs personības uzvedību. Personības satura vienība ir iezīme. Personības iezīme ļauj nosacīti pastāvīgi, noteiktā veidā reaģēt dažādās situācijās un dažādā laikā. Līdz ar to iezīme nodrošina diezgan vienveidīgu personības uzvedību. Ilgstošs un skrupulozs eksperimentālais darbs ļāva Ketelam secināt, ka personības iezīmes var noteiktā veidā klasificēt un apvienot faktoros. Šī darba sākuma etapā zinātnieks izdalīja 18000 terminu, kas kaut kādā veidā

apraksta personību. Ekspertu grupa visus šos terminus pēc to nozīmes apvienoja 4500 personības iezīmju nosaukumos. Pēc tam šīs iezīmes pēc vienotas nozīmes tika apvienotas 171 pamatiezīmē. Visas šīs iezīmes klasificēja pēc to veidiem.



Virspusējās iezīmes ir mazāk izteiktas, un to izpausmei ir situatīvs un ne vienmēr viennozīmīgs raksturs.

Izejas iezīmes ir personības pamatnoteicošās iezīmes, un tieši tās nosaka personības uzvedības pastāvību. Uz faktoranalīzes pamata R. Ketels izdalīja 16 personības sākumiezīmes, kuras tiek pētītas ar testa 16 PF palīdzību.

Pēc izpausmes šīs iezīmes ir polāras, un tās ir šādas:

R. Ketela polārās iezīmes

Burtu indekss	Pozitīvās	Negatīvās
A	Afektotimija (labestība, mīkstsirdība, atklātība)	Sizotenija (noslēgtība, savrupība)
B	Augsts intelekts	Zems intelekts
C	Es spēks (emocionālais noturīgums)	Es vājums (emocionālais nenoturīgums)
E	Dominantitāte (neatlaidība, enerģiskums)	Konformitāte (atkarība, pakļautība)
F	Surgensija (bezrūpība)	Desurgensija (rūpes)
G	«Virš-Es» spēks (godprātīgums)	«Virš-Es» vājums (negodīgums)
H	Parmija (drošsirdība)	Trektija (kautrīgums)
I	Premena (maigums)	Harrija (skarbums, cietsirdība)
L	Protensija (aizdomīgums)	Aleksija (pakļāvīgums)
M	Autija (saprātnība)	Praksemija (praktiskums)
N	Neīstums (apdomīgums, vērtīgums)	Īstums (naivums, vienkāršība)
O	Hipotemija (nedrošība, vainas apziņas tieksme)	Hipertimija (pašpārliecība)
Q ₁	Radikālisms (elastīgums)	Konservatīvisms (regidiotāte)
Q ₂	Pašpietiecība (patstāvība)	Sociabilitāte (atkarība no grupas)
Q ₃	Vēlmju kontrole (augsta uzvedības kontrole)	Impulsivitāte (zema uzvedības kontrole)
Q ₄	Frustrēšanās (saspringums)	Neofrustrēšanās (atslābums)

Konstitucionālās iezīmes nosaka cilvēka ķermeņa fiziskais un fizioloģiskais veidojums.

Sociālās iezīmes ietver sevī personības vispārējās un individuālās spējas, sensorotoro koordināciju.

Dinamiskās iezīmes nosaka personības motivatīvās sfēras īpatnības, kuras var izpausties mērķtiecībā, varas tieksmē, tieksmē pēc labklājības un citu mērķu sasniegšanas.

Kopējās iezīmes raksturīgas vienas kopības (piemēram, profesionālās), kultūras, nacionalitātes pārstāvjiem.

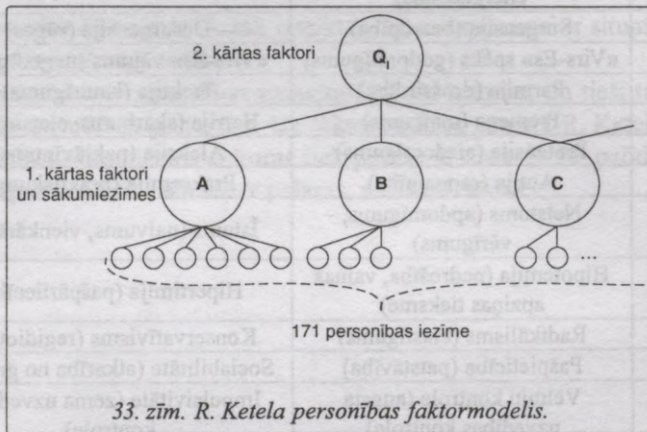
Unikālās iezīmes ir iezīmes, kuras piemīt vienam cilvēkam vai nelielai cilvēku grupai.

Krustojoties visas šīs iezīmes nosaka katras personības kopējo profilu, personības saturu. Turklāt individuālais, no visiem iezīmju veidiem sastāvošais komplekts izpaužas tipiskās personības uzvedības formās, risinot nepārtraukti radušās situācijas.

Sākumiezīmes kā viennozīmīgu primāro iezīmju kopums un pirmās kārtas faktors tieši norisošās situācijās neizpaužas. Tās izpaužas personības uzvedības kopējās dispozīcijās.

Zinātnieka minētais kopums — otrās kārtas faktori — nosaka tikai personības ilgtermiņa tipisko uzvedību. Piemēram, introversija — ekstraversija ir otrās kārtas faktori.

Shematiski nosacīti R. Ketela personības modeli var attēlot šādi.



33. zīm. R. Ketela personības faktormodelis.

H. Aizenka personības tipu teorija

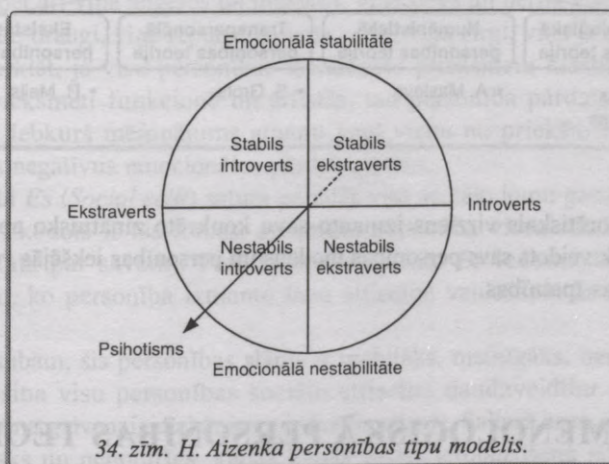
Kā pamatnosacījumu personības izpratnei H. Aizenks izvirzīja ideju par personības uzvedības prognozi un paredzēšanu pēc noteiktu iezīmju esamības. Pēc H. Aizenka domām, šo iezīmju skaits nav liels. Viņš noteica trīs superiezīmes, kuras nosauca par tipu. Turklāt šo iezīmju daba ir vairāk ģenētiski fizioloģiska nekā sociāla. K. G. Junga, R. Vudvorta (*R. S. Woodworth*), E. Krečmera (*E. Krechmer*), I. Pavlova darbi ļāva H. Aizenkam izdalīt trīs personības bāzes iezīmes: neirotismu, introversiju — ekstraversiju, psihotismu.

Neirotismu (vai emocionālo nenoturīgumu) raksturo neadekvāti stipra emocionāla reakcija attiecībā uz to izsaucošiem stimuliem.

Introversiju — ekstraversiju H. Aizenks aizguva no K. G. Junga, bet piepildīja to ar citu saturu. Ekstravertam izpaudīsies sabiedriskums, plašs paziņu loks, impulsivitāte, optimisms, vāja jūtu un emociju kontrole. Introverta tipiskā reakcija būs mierīgums, bīklums, akurātība, pedantisms, savu jūtu un emociju kontrole, tam ir tikai tuvi draugi.

Psihotisms personības uzvedībā izpaužas kā egocentrisms, egoisms, noslēgtība.

H. Aizenks ir konstruējis daudz testu aptaujlapu triju personības superiezīmju mērīšanai. Pazīstamākais no tiem ir *EPQ* tests, kurš ļauj noteikt personības neirotisma, introversijas — ekstraversijas un psihotisma izpausmes. Nosacīti H. Aizenka personības tipu modeli var attēlot šādi:



PERSONĪBA HUMĀNISTISKAJĀ PSIHOLOĢIJĀ

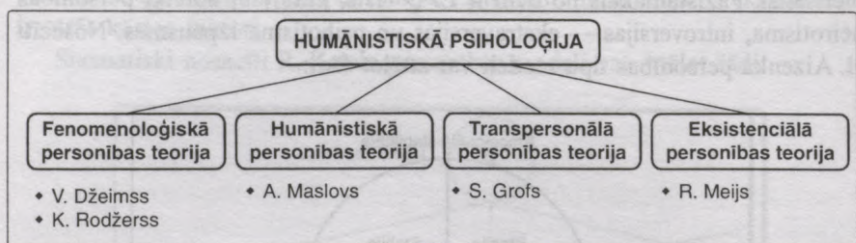
Nozīmīgu vietu personības izpētē ieņem uz humānisma metodoloģijas (lat. *humanus* — cilvēcis) veidotās teorijas. Šajā gadījumā zinātnieks aplūko personību kā sistēmveselumu.

Humānistiskā psiholoģija radās kā pretnostatījums psihoanalīzei, kura apgalvo, ka personības saturu fatāli ietekmē bērnības norises īpatnības, un biheiviorismam, kurš personību pielīdzina iemācītai uzvedībai. Humānistiskie psihologi savu psiholoģiju nereti devēja par «trešo spēku». Galvenās humānistiskajā psiholoģijā risināmās problēmas ir personības ietekme uz nākotni, pilnu un

brīvu savu radošo spēju un potenču realizāciju, ticība savu ideālu sasniegšanas iespējām, savas dzīves jēgas izpratne.

Visu personības radošo spēju atraisīšanās, pēc zinātnieku domām, notiek nevis, pamatojoties un konformu pielāgošanos sociālajai videi, bet gan kā iekšēja izaugsme, kas nodrošina personībai nozīmīgu vajadzību apmierināšanu.

Kaut arī humānistiskā psiholoģija veidojas uz vispārfilozofiskiem humānisma principiem, tā nav vienota teorija. Humānistiskajā psiholoģijā nosacīti var izdalīt virkni dažādu zinātnieku personības teorijās pārstāvētu virzienu.



Katrs teorētiskais virziens izmanto savu konkrēto zinātnisko aparātu, kā rezultātā tiek veidots savs personības modelis un personības iekšējās veidošanās un korekcijas īpatnības.

FENOMENOLOĢISKĀ PERSONĪBAS TEORIJA

Amerikāņu psiholoģijā fenomenoloģiskajai (gr. *phainomenon* — šķietama vai reta, neparasta parādība vai izcils, kaut kādā veidā neordinārs cilvēks) pieejai pirmais pievērsās visas ASV psiholoģijas zinātnes pamatlicējs Viljams Džeimss (*W. James*) (1842—1910). Viņa izstrādātā apziņas psiholoģija lika zinātniekam jo cieši pievērsties personības iekšējam saturam, tās izaugsmei un veidošanai.

Personība V. Džeimsa apziņas psiholoģijas skatījumā

V. Džeimsa (*W. James*) psiholoģiskie uzskati neveido saskaņotu, zinātniskas koncepcijas ietvaros izveidotu sistēmu. Zinātnieks ir apskatījis daudzas, nereti pretrunīgas idejas, kas palīdz labāk izprast psiholoģijas zinātnes būtību.

Džeimsa teorētiskajos uzskatos ievērojamu vietu ieņem personības problēma. Viņš aplūko personības saturu, tās struktūru četrslāņu saturā: mūsu *Es*, reālais *Es*, sociālais *Es*, garīgais *Es*.

Mūsu *Es* ietver sevī pārejos trīs slāņus — reālo *Es*, sociālo *Es* un garīgo *Es* kā personības kodolu. Tāpēc mūsu *Es* ir mainīgi nemainīga, nepārtraukta esamība ar visām tās zināšanām un pārdzīvojumiem, visu šīs personības dzīves pieredzi. Šis slānis ir visu apziņas procesu sākums.

Reālais (vai materiālais) *Es* (*Material self*) ir personiskais slānis, kurš ietver sevī visus priekšmetus un savu ķermeni, t. i., visus materiālos priekšmetus, kuri personību identificē, tas ir — uzskata par savu īpašumu. Pats zinātnieks, aprakstot šo slāni, norādīja, ka kā savi identificējas ne tikai cilvēka ķermenis un psihe, bet arī viņa apģērbs un mājoklis, viņa sieva un bērni, viņa priekšteči, radnieki un draugi, viņa reputācija, viņa zeme, viņa zirgi, viņa jahta un rēķins bankā. Turklāt, ja visu personības identificēto priekšmetu klāstu neapdraud citi un priekšmeti funkcionē un attīstās, tad personība pārdzīvo pozitīvas emocijas. Jebkurš mēģinājums atņemt kaut vienu no priekšmetiem izraisa intensīvus negatīvus emocionālos pārdzīvojumus.

Sociālā *Es* (*Social self*) saturs parādās visā sociālo lomu gammā. Turklāt sociālā *Es* kodols ir tās lomas, ar kurām personība visvairāk identificējas (t. i., uzskata par savām). Pats Džeimss sociālo *Es* iedomājās kā masku komplektu, ko personība izmanto labu attiecību veidošanai ar apkārtējiem cilvēkiem.

Bez šaubām, šis personības slānis ir mobilāks, mainīgāks, nestabilāks, jo tas nodrošina visu personības sociālo attiecību daudzveidību. Sociālā *Es* dinamiskuma galvenais mehānisms ir konformisms. Sakarā ar to, ka šis slānis ir dinamisks un nenoturīgs, kādas lomas spēles ierobežošana no citu puses nerada personībai lielus emocionālus pārdzīvojumus. Šādi pārdzīvojumi var rasties tikai tajos gadījumos, kad personība ļoti stipri identificējas ar lomu. Piemēram, vīra vai sievas laulības pārkāpšana izraisa partnerim stipru emocionālu pārdzīvojumu, jo tiek apdraudēts viņa materiālā *Es* nozīmīgs elements un vienlaicīgi arī katram cilvēkam nozīmīgā vīra un sievas loma.

Garīgais *Es* (*Spiritual self*) ir visnenoturīgākā, centrālā personības daļa, kas vieno visus personības augstākos pārdzīvojumus. Šis personības slānis arī rosina cilvēka uzmanību un gribu, viņa motivācijas sfēru. Bet, pēc zinātnieka domām, šo mainīgo, dinamisko personības būtību līdz galam izprast nevar, ja neskata tās apziņu, kas «caurauž» un regulē visus personības slāņus un pati ir pastāvīgi mainīga. Pats zinātnieks personisko apziņu identificēja ar domāšanas un uztveres procesiem, turklāt šo procesu rezultāts ir individuāla, pastāvīgi mainīga un nepārtraukta doma. Bet, tā kā doma ir apziņas saturs, tad arī pati apziņa ir nepārtraukta, straumei līdzīga. Šī straume ir regulējama.

Apziņas galvenā īpatnība ir tās spēja pastāvīgi selektēt, atlasīt attiecīgās domas. Džeimss pieļāva, ka apziņa dalās divās daļās: kodolā un bārkstīs (perifērijā). Kodola un perifērijas attiecību var iedomāties kā aisberga redzamās un neredzamās daļas attiecību. Domu atlase no bārkstīm (perifērijas) un to pārvietošana uz kodola daļu notiek ar uzmanības, paraduma un gribas palīdzību.

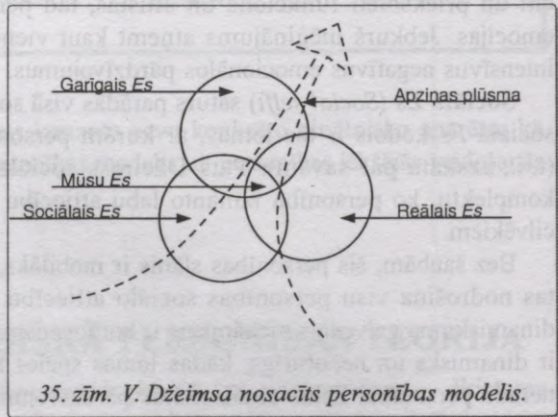
Uzmanību zinātnieks aplūkoja kā uz intelektu, saprātu un emocionālo noskaņu balstītu atlases pieredzi.

Paradums ir darbība vai doma, kuras personība automātiski izmanto tipiskās situācijās.

Gribu Džeimss aplūkoja kā uzmanības (apziņas fokusēšana) un piepūles (bremzēšana, pastiprināšana, slinkums, izklaidība) kombinējumu.

Šo mehānismu darbība nosaka apziņas stāvokli. Apziņas stāvoklis var būt normāls un anomāls. Tēlaini to var iedomāties šādi: apziņa ir kā daudzi strauti, sabiedrības sociāli atzītu vai sociāli nopeltu domu plūsmas. Strautiņa, pa kuru «plūdīs» personības domas, izvēli nosaka griba, uzmanība un paradumi. Tas viss veido personības struktūru un uzvedību.

Shematiski V. Džeimsa personības modeli var attēlot šādi:



35. zīm. V. Džeimsa nosacīts personības modelis.

K. Rodžersa fenomenoloģiskā personības teorija

K. Rodžersa (*K. Rogers*) (1902—1987) zinātniskās intereses bija visai plašas. Viņš izstrādāja personības modeli, person(klient)centrētu un grupu terapiju, ko sauc par tikšanās grupu. Visu viņa psiholoģisko uzskatu pamatā ir personības modelis. Tā saturu viņš aplūkoja šādi.

Katrai personībai ir sava individuālās pieredzes joma (*Field of experience*), personības subjektīvā pasaule. Parasti pieredzes sfēra ir dinamiska un selektīva. Piemēram, ja mēs esam izsalkuši, tad visa pieredzes joma tiek aizpildīta ar domām par ēšanu, bet visas pārējās domas tiek novirzītas otrajā plānā.

Izdalot personības struktūrā divas galvenās apakšstruktūras (*Es (Self)*) vai *Es-koncepciju (Self concept)* un *Es-ideālu (Ideal self)*, viņš izklāsta katras koncepcijas saturu un būtību.

Es-koncepcija — tā ir personības sevis veselumizpratne, kas balstās uz savas pagātnes, tagadnes un iespējamās nākotnes pašnovērtējumu. *Es-koncepcija* nav «sastindzis», nemainīgs rezultāts, tā aplūkojama kā nenoturīga un nepārtraukti mainīga sistēma. Turklāt *Es-koncepcija* atrodas personības pieredzes laukā, pastāvīgi vērtē iekšējā lauka saturu un uz tā pamata veido personīgo saturu.

Es-ideālais ietver priekšstatus un izpratni par to, kam personība gribētu līdzināties. Šī apakšstruktūra arī ir dinamiska pēc sava satura. Tas ir ideāls modelis, uz ko pastāvīgi tiecas personība.

Pēc zinātnieka domām, svarīgākā personiskā īpatnība ir atbilstības (*congruence*) vai neatbilstības (*incongruence*) starp *Es* un *Es-ideālo* mērs. Ja personības priekšstatus *Es-ideālais* un *Es-reālais* atšķiras, tad cilvēks izjūt psiholoģisku diskomfortu, neapmierinātību, viņam var attīstīties neirote. Turklāt, ja *Es-ideālā* saturs ļoti stipri atšķiras no cilvēka reālajām iespējām, tas var kļūt par šķērslī viņa personības attīstībai. Pēc K. Rodžersa domām, katrai personībai piemīt motivējošais spēks, kurš nodrošina un fokusē visus augšanu un attīstību veicinošos centienus. Šo spēku zinātnieks dēvē par pašaktualizāciju.

«Pašaktualizācija,» raksta zinātnieks, «tā ir dzīvas būtnes tieksme uz izaugsmi, attīstību, patstāvību, pašapliecināšanos, visu dzīva organisma iespēju aktivizāciju.» (25; 35)

Analizējot personības pašaktualizācijas būtību, zinātnieks nonāk pie pilnvērtīgi funkcionējošas personības formulējuma un raksturo to ar trim parametriem: atvērtību pārdzīvojumiem, dzīvi konkrētajā momentā, ticību saviem iekšējiem pamudinājumiem un intuīcijai.

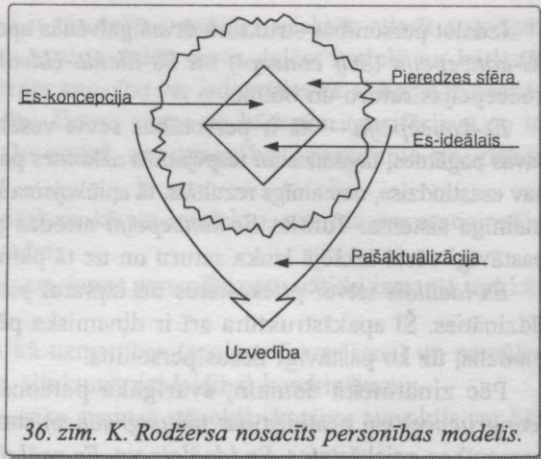
Atvērtība pārdzīvojumiem. Šī personības iezīme izpaužas kā pilnvērtīgi funkcionējošas personības atvērtība gan baiļu, bīkluma un sāpju izjūtai, gan arī drošsirdības, maiguma un sajūsmas izjūtai. Fiksēšanās uz vienu pārdzīvojumu, piemēram, priekšlaicīgs satraukums pirms sarežģītas situācijas, sašaurina tās uztveri un izpratni, «saista rokas» tās risinājuma meklējumos.

Dzīves konkrētajā momentā būtība ir pilnīga koncentrēšanās, šī brīža un realitātes apzināšanās. Tieša saikne ar atspoguļoto objektīvo realitāti ļauj personībai bloķēt iluzoro, ar personīgajiem pārdzīvojumiem iespaidoto reālās situācijas skatījumu.

Ticība saviem iekšējiem pamudinājumiem un intuīcijai izpaužas personības pārlicībā par pieņemto lēmumu pareizību. Tikai pilnvērtīgi funkcionējoša personība spēj objektīvi uztvert informāciju, pareizi to izvērtēt, nepakļaujoties personīgajiem pārdzīvojumiem, un uz tā pamata pieņemt pareizos lēmumus.

Visu trīs personisko parametru esamība nodrošina personībai visaptverošu pašaktualizāciju un «pilnvērtīgu dzīvi».

K. Rodžersa personības satura modeli grafiski var attēlot šādi:



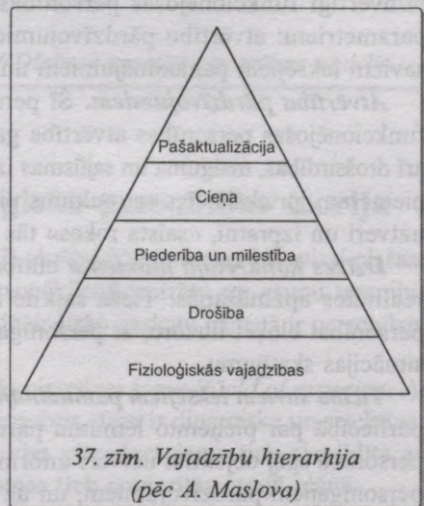
A. Maslova personības humānistiskā teorija

Abrahams Maslovs (*A. Maslow*) (1908—1970) bija viens no izcilākajiem psihologiem, humānistiskās un transpersonālās psiholoģijas radītājiem.

Izstrādājot humānistiskās psiholoģijas pamatnostādnes, A. Maslovs rūpīgi izpētīja psiholoģijas teoriju, Margaretas Mīdas (*M. Mead*) sociālo antropoloģiju (gr. *anthropōs* — cilvēks + *logos* — zinātne, mācība) un gešaltpsiholoģijas teoriju. Šo teorētisko pieeju kritiska analīze jāva zinātniekam izdalīt svarīgus momentus katrā no tām un izveidot savu personības modeli.

Vissvarīgākā A. Maslova personības teorijas sastāvdaļa ir vajadzību hierarhijas modelis, kurš ietver cilvēka motivāciju komplektu. Vajadzību hierarhija, pēc A. Maslova, uzskatiem ir šāda:

Pie **fizioloģiskajām vajadzībām** pieskaitāmas vajadzība pēc ēdiena, dzēriena, skābekļa, miega, seksa u. c. Tikai šo vajadzību apmierināšanas gadījumā personībai rodas psiholoģiskas vajadzības un nepieciešamība tās apmierināt. Piemēram, izsalkušu cilvēku neinteresē, ir vai nav apmierinātas psiholoģiskās vajadzības. Bet, tiklīdz



izsalkums būs remdēts un vajadzība pēc ēdiena kļūs mazāk svarīga, aktualizēsies citas vajadzības.

Pie *psiholoģiskajām vajadzībām* zinātnieks pieskaita: vajadzību pēc drošības, aizsardzības, stabilitātes; vajadzību pēc mīlestības un piederības, stabilitātes; pašcieņas un cieņas vajadzību.

Psiholoģisko vajadzību augstākais līmenis — pašaktualizācijas vajadzība, t. i., vajadzība pilnībā realizēt sava talanta spējas un personības potenciālus.

Drošības vajadzības būtība ir tā, ka cilvēkam jādzīvo relatīvi stabilos, drošos un paredzamos apstākļos. Baiļu, trauksmes un haosa apstākļos cilvēks efektīvi funkcionēt nevar.

Piederības un mīlestības vajadzība izpaužas cilvēka tieksmē nodibināt ciešus kontaktus ar citiem cilvēkiem, just sevi kā kādas grupas daļu, mīlēt un būt mīlētam.

Vajadzība pēc cieņas cilvēkam izpaužas divējādi. Pirmā tendence ietver cilvēka vajadzību izjust savu kompetenci, personisko izaugsmi, sociālo stāvokli. No otras puses, katram cilvēkam ir nepieciešams, lai viņa kompetenci, individualitāti, sociālo stāvokli atzītu citi cilvēki. Tāpēc pašcieņa ietver sevī kā paša cilvēka vērtējumus, tā arī apkārtējo cilvēku adekvāto vērtējumu.

Pēc A. Maslova domām, personība nebūs ar sevi pilnīgi apmierināta, ja būs apmierinātas visas fizioloģiskās un psihiskās vajadzības, bet personība neizjutīs pašaktualizāciju — kā visa sava personiskā potenciāla izmantošanas vajadzību reālajā dzīvē.

Analizējot pašaktualizācijas vajadzību grāmatā «Cilvēka dabas jaunie mērījumi» (1970), Maslovs apraksta uz tās realizāciju virzītus astoņus uzvedības tipus.

1. **Koncentrācija** — koncentrēšanās uz personības pašaktualizācijas saturam atbilstošiem mērķiem, vērtībām un ikminūtes situācijām. Citiem vārdiem — nedrīkst ieslīgt sīkumos, jākoncentrējas uz to, kur ir personiskais potenciāls.
2. **Izaugsmes izvēle** — tālākas izaugsmes pareizo orientieru un stratēģiju izvēle, pareiza tuvāko mērķu, līdzekļu un to realizācijas paņēmieni izvēle.
3. **Pašizzināšana** — adekvāta sevis, savu iespēju, spēju, individualitātes izzināšanas nepieciešamība. Tikai pareizi organizēta pašizzināšana un tās rezultāti ļauj objektīvi organizēt koncentrēšanos personības un izaugsmes izvēlei.
4. **Godīgums** — atbildība un godīgums par visu savu rīcību un darbību.
5. **Spriedums** — prātošana, dialogs pašam ar sevi. Ticība saviem spriedumiem un instinktīviem impulsiem.

6. **Pašattīstība** ir nepārtraukts pašaktualizācijas attīstības process. Attīstība — tas ir process, kas nodrošina personiskā potenciāla realizāciju. Pašaktualizācija ir cilvēka darba un dzīves veids, un tas drīzāk ir saistīts ar visu pasauli, nevis ar kāda viena darba paveikšanu. Piemēram, talants un pašaktualizācija nav viens un tas pats. Daudziem apdāvinātiem cilvēkiem nav izdevies pilnīgi realizēt savu talantu, toties cilvēki ar vidējām spējām, bet augstu pašaktualizācijas potenciālu panākuši ļoti daudz.
7. **Augstākie pārdzīvojumi** — tie ir priecīgie un satraucošie brīži katra cilvēka dzīvē. Augstākos pārdzīvojumus var izraisīt dabas vai mākslas skaistuma vērošana, brīnišķīga mūzika. Arī traģiski notikumi var izraisīt augstākos pārdzīvojumus. Piemēram, atvесеlošanās pēc smagas slimības vai paglābšanās no nāves briesmām — tas viss var izraisīt augstāko pārdzīvojumu, mīlestības un prieka momentus.

Pēc formas augstākie pārdzīvojumi var būt «Plato» un transcendentie (lat. *transcendens* — aiz robežām esošais).

Augstākie pārdzīvojumi «Plato» formā ir īslaicīgi (no dažām minūtēm līdz dažām stundām) pārdzīvojumi. Šo pārdzīvojumu iespaidā rodas jauni uzskati, jauni vērtējumi, dziļāka situāciju un pasaules izpratne. Piemēram, pēc smagas slimības cilvēks savu atvесеlošanos uztver «Plato» formā un pēc tam pārskata visu savas dzīves stratēģiju.

A. Maslovs atzīmē, ka eksistē divi cilvēku tipi — dažiem ir daudz augstāko pārdzīvojumu, bet daži tos pārdzīvo reti vai vispār nekad. No otras puses, ir cilvēki, kuros augstākos pārdzīvojumus izraisa personiskie panākumi un savas personiskās izaugsmes un potenciāla realizācijas rezultāti. Bet ir cilvēki, kuri bieži vien ikdienišķuma līmenī, augsti attīstītas intuīcijas un ekstrasensorā uztverē dod pasaules transcendentu vērtējumu.

8. **Aizsardzības trūkums personīgajam Es.** Pašaktualizācija būs efektīva, ja personība lietos *Es* psiholoģiskās aizsardzības stratēģijas dažādās situācijās. Neadekvāti izvēlēta psiholoģiskā aizsardzība (piemēram, izstumšana, apspiešana, izvairīšanās u. tml.) rada izkropļotu priekšstatu par sevi un apkārtējo pasauli. Savas psiholoģiskās aizsardzības zināšana un tās korekcija ļauj paaugstināt pašaktualizāciju.

S. Grofa transpersonālā personības teorija

Transpersonālās psiholoģijas vispārfilozofiskā metodoloģija nav nekāds jaunums. Transpersonālo būtību personībai piedēvēja vēl Eiropas antīkā filozofija

(Platons, Aristotelis u. c.) un it sevišķi — Austrumu filozofija. Mūsdienu teoloģijas zinātnē transpersonālais aspekts dominē personības garīguma izpratnē, bet zinātniski psiholoģiskā aspekta pamatus personības transpersonālās būtības izpratnei 20. gadsimta 60. gados lika A. Maslovs.

Pētot augstāko pārdzīvojumu saturu, viņš parādīja, ka pašaktualizācijas saturā ir citas personības pārveidošanās iespējas. Šī pārveide nav tik cieši saistīta ar iekšējiem, intropārdzīvojumiem, bet izpaužas kādas varenas, plašākas vienotības pārdzīvojumos.

Ja humānistisko psiholoģiju Maslovs nosauca par psiholoģijas trešo spēku, tad transpersonālo psiholoģiju viņš nosauca par ceturto spēku.

Pastāvot vispārfilozofiskās metodoloģijas vienotībai, transpersonālajā psiholoģijā eksistē vairāki konkrēti teorētiskie uzskati.

Mūsdienu psihologi D. Lajoie (*D. Lajoie*) un S. Šapiro (*S. Shapiro*), izanalizējuši transpersonālās psiholoģijas eksperimentāli teorētisko mantojumu, formulēja tās priekšmetu. Viņi raksta: «Transpersonālā psiholoģija nodarbojas ar cilvēces augstākā potenciāla izpēti, vienojošo, garīgo un transcendentālo pārdzīvojumu izziņāšanu, izpēti un realizāciju.» (26; 80)

Transpersonālās psiholoģijas metodoloģija balstās uz četriem nosacītiem postulātiem:

1. Pastāv transcendentāla, visas atsevišķas parādības aptveroša realitāte.
2. Individuālais *Es* (individuālais *Ego*, apziņa) ir tikai kopējās transcendentālās realitātes atspoguļošanas atsevišķs fragments.
3. Pastāv transcendentālās realitātes atspoguļošanas individuālās formas un paņēmieni. (Tie var būt gaišredzība, hipnoze, intuīcija, ekstrasensorika, psihodeliku (narkotisko un psihotropo preparātu) pielietošana.)
4. Šīs atspoguļošanas rezultātā gūtie transcendentie pārdzīvojumi kvalitatīvi pārveido personības apziņu un pašapziņu.

Dziļākai transpersonālās pieejas īpatnību apzināšanai un izpratnei veiksīm mūsdienu Eiropas transpersonologa Staņislava Grofa (*S. Grof*) personības satura uzskatu analīzi.

S. Grofa pieejas īpatnība ir tā, ka viņš kā transcendentālo parādību atspoguļošanas organizācijas formu izmantoja psihodopinga LSD. Personības apziņu viņš aplūkoja kā no personīgās pieredzes sastāvošu un, galvenais, kopējos transcendentālos modeļus saturošu.

Eksperimentu rezultātā zinātnieks izdalīja četrus dzīves pamatetapu pieredzes īpatnību atspoguļošanā radušās personības transcendentu pārdzīvojumu formas.

1. **Abstraktie pārdzīvojumi** — ar priekšmetu un parādību uztveri saistīti pārdzīvojumi, kas izraisa augstu emocionālu atbalsi sakarā ar savu neparastumu (skaists saulriets, neparasta forma, krāsu saskaņa u. c.).
2. **Psihodinamiskie pārdzīvojumi** — ar eidētismu (spilgti redzes priekšstati), sapņojumiem, fantāzijām un citām spilgtām atmiņām saistīti pārdzīvojumi.
3. **Perinatālie** (gr. *peri* — apkārt, blakus + lat. *natalis* — attiecināms uz dzimšanu) **pārdzīvojumi** — ar dzimšanas procesu saistīti pārdzīvojumi.
4. **Transpersonālie pārdzīvojumi**.

Grofs parādīja, ka pastāv četras bērna dzimšanas stadijas un pirmsstadiju pārdzīvojumi saglabājas visu mūžu.

Pirmā stadija saistīta ar bērna psihofizioloģisko komfortu līdz dzimšanai. Tā nodrošina (normas gadījumos) bērnam neierobežotu aizsardzību un komfortu.

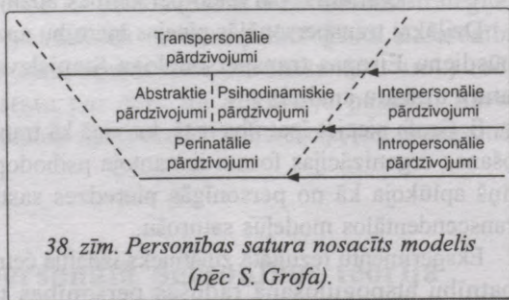
Otra stadija — dzemdību sāpju sākums. Bērna pārdzīvojumi asociējas ar trauksmainību, draudiem, nezināmā izjūtu.

Trešā stadija — bērna virzīšanās pa dzimumkanālu — asociējas ar bērna pārdzīvojumiem (cīņu par izdzīvošanu, elpas trūkuma sajūtu, fiziskām sāpēm).

Ceturtnā stadija — bērna piedzimšana. Bērna pārdzīvojumus piepilda brīvības, izglābšanās, gaismas un gaisa, relaksācijas sajūtas.

Transpersonālie pārdzīvojumi saistīti ar sajūtu, ka individuālā apziņa izriet no pasaules esamības konkrētiem rādītājiem — telpas, laika, kustības. Šo pārdzīvojumu atsevišķas formas ir ekstrasensorā uztvere, arhetipiskā atmiņa, ar reinkarnāciju saistīti priekšstati, vienotības izjūta ar cilvēku vai cilvēku grupu.

Nosacīti S. Grofa personības modeli var ilustrēt šādi:



R. Meija eksistencionālā personības teorija

Eksistencionālās (lat. *existentia* — eksistence) personības teorijas tiek veidotas uz eksistenciālisma filozofijas un humānisma filozofijas pamata.

Eksistenciālisma filozofijas pamatlicējs bija dāņu filozofs un teologs Sērens Kirkegors (*S. Kirkegaard*) (1815—1855). Kirkegora idejas stipri ietekmēja vācu filozofa Fridriha Nīčes (*F. Nietzsche*) (1844—1900) un citu tālaika filozofu uzskatu veidošanos.

Pazīstamākie eksistencionālisma psiholoģijas pārstāvji ir M. Boss (*M. Boss*), V. Frankls (*V. Frankl*), R. Meijs (*R. May*). Savas psiholoģiskās personības teorijas viņi veidoja uz eksistenciālisma filozofijas pamatprincipiem. Šie principi ir šādi:

- postulējās atšķirība starp «būtību» un «pastāvēšanu». Pastāvēšana — nepārtraukts attīstības un veidošanās process. Būtība — statisks, diskrets rezultāts. Tāpēc personība nav būtība, bet viņas galvenais raksturojums ir pastāvēšana (eksistence);
- katra personība ir subjektīvi unikāla, un viņu nevar aplūkot kā objektu;
- svarīgākā un unikālākā personības īpatnība ir dzīves jēgas meklējums. Kas es tāds esmu? Vai manai dzīvei ir jēga, un kāpēc es dzīvoju? Kur ir mana vieta dzīvē? — tie ir galvenie jautājumi, kurus pastāvīgi sev uzdod personība un uz kuriem tā meklē atbildi;
- katrs cilvēks ir atbildīgs pats par sevi, savu rīcību, savu likteni. Izvēli un atbildību paša un citu priekšā nosaka viņa tiešie vientulības pārdzīvojumi, personīgās brīvības mērs un neiespējamība «aiziet» no sevis;
- priekšstats par personības eksistenci veidojas uz viņas fenomenoloģiskās būtības pamata. Tas paredz, ka, dzīvojot ārpusaulē, personība pilnīgi eksistē personīgo pārdzīvojumu pasaulē. Turklāt viņas pārdzīvojumu pasaulei ir divas būtības: esamība pasaulē un nebūtība.

Uz šo principu pamata R. Meijs (1909—1994) veido savu personības teoriju un psihoterapiju.

Savā personības teorijā zinātnieks izdala trīs esamības pasaulē pārdzīvojumu saturiskos slāņus:

- ar apkārtējo vidi un dabu saistītie pārdzīvojumi;
- attiecību ar citiem cilvēkiem struktūras nosacītie pārdzīvojumi;
- ar personības iekšējo attiecību novērtēšanu saistītie pārdzīvojumi.

Daba un priekšmetu pasaule pastāv neatkarīgi no mums, un katram cilvēkam jāveido harmonisku attiecību sistēma, jāpielāgojas objektīviem likumiem, jāmacās dzīvot šajā pasaulē.

Attiecību ar citiem cilvēkiem struktūra ir «neredzams», bet objektīvi eksistējošs veselums. Šajā gadījumā psiholoģiski spēcīgi personības pārdzīvojumi ir mīlestība, cieņa un rūpes par citiem.

Attieksme pret sevi ietver sevis «kā cita», savu personīgo pārdzīvojumu, nozīmju, sava ķermeņa apzināšanos.

Disharmonija šajos pārdzīvojumos (t. i., attālināšanās no dabas, nozīmīgu starppersonu kontaktu trūkums, atsvešināšanās no sava *Es*) rada personībai izolētības un atsvešināšanās pārdzīvojumu.

Zinātnieks atzīmē, ka attiecību nesaskaņa pirmajās divās sfērās arī rada personības atsvešinātību un izolētību. Piemēram, attieksme pret citu cilvēku kā pret lietu vai priekšmetu atsvešina no viņa. Tāpēc attiecību sfēras harmonizēšana cilvēku starpā noteikti paredz gribu, atbildību un mīlestību šo attiecību uzturēšanā.

Gribu zinātnieks aplūko kā nepieprišanu kaut kam, kā sava *Es* pozitīvu nostiprināšanu. Gribas un mīlestības saistība un to saprātīgs savienojums rada rūpju un atbildības pret citiem izjūtas. No otras puses, gribas un mīlestības savienojums rada četrus tipiskus mīlestības komponentus: seksmīlestību, erosmīlestību, filijmīlestību, agapemīlestību.

Sekss (lat. *sexus* — dzimums) — dažāda veida dzimumaktos realizējama bioloģiska funkcija. Seksa akcentēšana attiecībās paredz atbildības un rūpju par citu pamazināšanos.

Veicot seksa vēsturisko analīzi no antīkā perioda līdz mūsdienām, zinātnieks parāda izmaiņas atieksmē pret to. Piemēram, antīkajā periodā pret seksu izturējās kā pret jebkuru fizioloģisku procesu (ēšanu, miegu utt.). Viduslaikos sāka veidoties seksa aizlieguma doktrīna. Uz tā pamata cilvēkam sāka attīstīties satraukuma un vainas izjūtas seksuālo attiecību realizācijā. Šodien attieksme pret seksu mainās, bet satraukuma un vainas izjūtas saglabājas. Šos pārdzīvojumus izraisa galvenokārt nevis sociālais aizliegums, bet it kā sekundāri cēloņi — dažāda veida slimības un it sevišķi — AIDS.

Eross (gr. *Erōs* — mīlas dievs) — tieksmes veids, kura pamatā ir iztēle, seksuālās fantāzijas. Erotiskās attiecības veidojas uz rūpju un cieņas pret partneri pamata. Eross — tas ir augstākais emocionālais pārdzīvojums attiecībā pret savu partneri. Erotiskās un seksuālās attiecības savstarpēji papildina viena otru.

Filija (gr. *philia* — mīlestība, draudzība) — draudzība, kuras pamatā nav seksuālas ievirzes. Pats zinātnieks rakstīja: «...filijmīlestības attiecībās mīlotā cilvēka dēļ mums nav jādara nekas cits, kā tikai jāpieņem viņš tāds, kāds viņš ir, jābūt blakus viņam un jāsaņem bauda no viņa sabiedrības. Tā ir draudzība visvienkāršākajā, vistiešākajā šī vārda nozīmē.» (27; 31)

Agape (gr. *agape* — nesavtīga cieņa un rūpes par citu) — altruistiska mīlestība. Šajā gadījumā partneris tiek it kā dievišķots, neskatoties uz to, kādas personiskās īpašības viņam piemīt un kāda ir viņa rīcība. Tas ir augstākais pašai izlēdzīgas un nesavtīgas cilvēciskās mīlestības līmenis.

Meijs atzīmēja, ka pieauguša cilvēka mīlestībā jābūt apvienotiem visiem četriem mīlestības tipiem, jo tikai visu četru mīlestības tipu esamība partnerattiecībās nodrošina pašas personības psiholoģisko veselību.

Otra personības pārdzīvojumu būtība — viņas attieksme pret nebūtību un nāvi. Nāve — esamības pasaulē obligātas un neizbēgamas beigas. Pārdomas par nāvi var radīt divu veidu pārdzīvojumus. Pirmais pārdzīvojumu veids saistīts ar nebūtības neizbēgamības apzināšanos un pieņemšanu, apzināšanos, ka nebūtība ir esamības neatņemama daļa. Nebaidīšanās no nebūtības «nesaburza» mūsu šodienas esamību, paaugstina personības brīvības pakāpi, nesašaurina viņas apziņu. Pārdzīvojumi, kas saistīti ar bailēm no nebūtības neizbēgamības, var radīt personībai daudzus citus kropsardzības paņēmienus: pārmērīgu alkohola lietošanu, narkotikas, seksuālo izvirtību, naidīgumu vai aklu pakļautību citiem.

Svarīga personības sastāvdaļa, pēc zinātnieka domām, ir viņas *intencionalitāte*. Intencionalitātes galvenā funkcija ir pieredzes apjēgšana, esamības un nebūtības izpratne un novērtēšana, savas nākotnes prognozēšana. Tāpēc intencionalitāte ļauj personībai mērķtiecīgi plānot uzvedību, veikt stratēģiju un taktiku atlasī, apzināties un izprast apkārtējo pasauli un savus pārdzīvojumus. Zinātnieks atzīmēja, ka intencionalitāte ne vienmēr ir līdz galam apzināta.

Intencionalitātes realizāciju noteiktā veidā nosaka personības priekšstati par brīvību un likteni. Brīvība — gatavība pārmaiņām un iespēju tās veikt esamība. Turklāt zinātnieks izdala divus brīvības veidus: eksistenciālo un būtisko.

Eksistenciālā brīvība — personības darbības izvēles brīvība. Piemēram, brīvība izvēlēties ceļojumu pa pasauli, piedalīties vēlēšanās, preču izvēles brīvība utt.

Būtiskā brīvība ir iekšējā brīvība. Piemēram, vieninieka kamerā ieslodzītājam ir ierobežota eksistenciālā brīvība, bet «iekšējā», būtiskā brīvība ierobežota nevar būt. Būtiskā brīvība — tā ir esamības brīvība, un viennozīmīgas atkarības no eksistenciālās brīvības tai nav. Bet pilnīgas, neierobežotas brīvības nevar būt. Papildus sociāli tiesiskiem, subjektīviem, intencionāliem ierobežojumiem, pēc zinātnieka domām, brīvību ierobežo liktenis.

Liktenis — tas ir glamērķis, uz kuru mēs virzāmies. Cilvēka liktenis, pēc Meija domām, nav fatāls, bet veidojas no personības objektīviem raksturlielumiem — intelekta līmeņa, fiziskās veselības, dzimuma, ķermeņa izmēriem, dzīvesvietas mikrovides sociālajiem un kultūras faktoriem utt. Savukārt

cilvēkam, uz attieksmes pret esamību un nebūtību pamata, intencionalitātes, ir iespēja mainīt sava likteņa robežas. Tai pašā laikā pilnīgi izmainīt savu likteni cilvēks nevar — pārvarēt nāvējošu slimību, gūt pilnīgus panākumus darbā, izveidot attiecības ar mīloto cilvēku utt.

Brīvība un liktenis ir savstarpēji saistīti — riskējot, izaicinot likteni, mēs paplašinām savu brīvību, bet pašu brīvību ierobežo mūsu liktenis.

Viss šis sarežģītais eksistences process var personībai radīt satraukumu un dažādas pakāpes un satura vainas apziņu.

Meijs definējis satraukumu kā tādu personības subjektīvo stāvokli, kurā saprot, ka viņas eksistence var tikt sagrauta vai viņas vērtības var tikt iznīcinātas.

Satraukums var būt normāls un neirotisks, konstruktīvs un destruktīvs.

Normāls satraukums rodas tad, kad trauksmi radošās briesmas tiek apzinātas kā pārvaramas. No otras puses, visas ar cilvēka attīstību saistītās izmaiņas un sociāli vēsturiskās pārmaiņas, kas adekvātas to īstenošanas iespējām, rada normālu, konstruktīvu satraukumu. Turklāt, ja draudi ir pārāk lieli, tad to radītais satraukums būs neirotisks, nereti — destruktīvs.

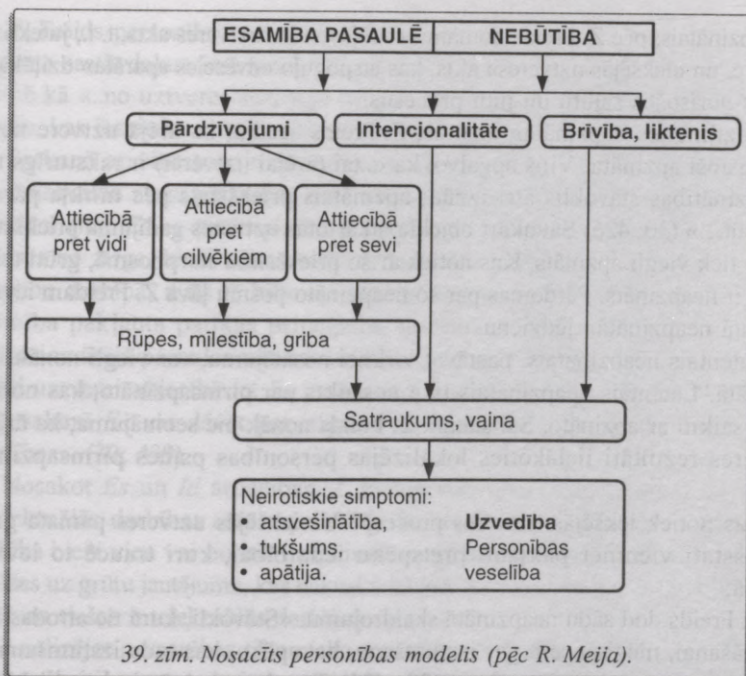
Acīm redzams, ka cilvēka satraukumu rada viņa paša šaubas par savām iespējām. Bet ļoti bieži cilvēks pats nevērīgi izturas pret savām iespējām. Šajā gadījumā viņam rodas vainas sajūta. Piemēram, labi audzināts cilvēks var sarunāt rupjības citam cilvēkam. Viņš ir ignorējis savu iespēju — audzinātību. Pēc tam viņam var rasties vainas sajūta.

Meijs izdalīja trīs vainas tipus.

Pirmais — vainas sajūta, kas saistīta ar atsvešināšanos no dabas. Otro vainas tipu determinē daudzšķautņaino starppersonu attiecību realizācijas kļūdas. Trešais tips — vainas sajūta, kuras pamatā ir negatīva attieksme pret sevi, savu *Es*.

Līdzīgi satraukumam vainas sajūta var iespaidot cilvēka stāvokli kā destruktīvi, tā arī konstruktīvi. Augsts vainas sajūtas līmenis, tāpat kā neirotiskais satraukums, izraisa neirotiskus simptomus: depresiju, agresivitāti, seksuālu impotenci, noslēgtību, atsvešinātību, apātiju utt.

Visai nosacīti personības modeli saskaņā ar R. Meija eksistenciālo teoriju shematiski var attēlot šādi:



PERSONĪBAS TEORIJAS PSIHOANALĪTISKAJĀ ORIENTĀCIJĀ

Z. Freida klasiskā psihoanalīze par personību

Nenovērtējamu ieguldījumu zinātniskajos priekšstatos par personību devusi Z. Freida (*S. Freud*) (1856—1939) klasiskās psihoanalīzes teorija, kuras centrā ir personības saturs problēma.

Personības būtības skrupuloza analīze darbā «*Es un Id*» ļāva Z. Freudam izdalīt tajā šādus komponentus: apzināto, pirmsapzināto, neapzināto un *virses* (*Es* vai *Es-ideālu*).

Apzinātais, pēc Z. Freida domām, ir ārējās vides uztveres akts, t. i., jutekliskā uztvere, un «iekšējās uztveres» akts, kas atspoguļo «dvēseles aparāta» dziļākajos slāņos norisošos sajūtu un jūtu procesus.

Iedziļinoties «apzinātā» analīzē, Z. Freids secina, ka ārējā uztvere nevar būt ilgstoši apzināta. Viņš apgalvo, ka «..tai (ārējai uztverei) ir raksturīgs tas, ka apzinātības stāvoklis ātri izzūd; apzinātais priekšstats pēc mirkļa pārstāj tāds būt...» (30; 426) Savukārt objekta atkārtotas uztveres gadījumā priekšstats par to tiek viegli apzināts. Kas notiek ar šo priekšstatu starpposmā, grūti teikt, jo tas ir neapzināts. Pārdomas par šo neapzināto posmu ļāva Z. Freidam ieviest «latentā neapzinātā» jēdzienu.

Latentais neapzinātais, pastāvot virknei nosacījumu, var viegli nonākt pie apzinātā. Latentais neapzinātais tika nosaukts par pirmsapzināto, kas norāda uz tā saikni ar apzināto. Šai sakarā Z. Freids nonāk pie secinājuma, ka ārējās uztveres rezultāti lielākoties lokalizējas personības psihs pirmsapzinātā daļā.

Kas notiek iekšējās uztveres procesā? Uz iekšējās uztveres pamata gūtie priekšstati vienmēr pakļauti pretpēku iedarbībai, kuri traucē to ievadīt apziņā.

Z. Freids dod šādu neapzinātā skaidrojumu: «Stāvokli, kurā tie atrodas līdz apzināšanai, mēs saucam par izstumšanu, bet spēku, kas rada izstumšanu un sekmē to,... — par pretestību.» (30; 426) Tātad neapzinātais ir uz iekšējās uztveres pamata gūto izstumto personības priekšstatu sistēma.

Z. Freids min divus neapzinātā veidus: latento un izstumto.

Latentais neapzinātais, pēc Z. Freida domām, var pats no sevis kļūt apzināts. Tāpēc viņš to definē kā pirmsapzināto, bet izstumtais neapzinātais patstāvīgi, bez psihoanalītiskas darbības nevar kļūt apzināts. Sakarā ar to, ka visa psihiskā darbība ir vienota, šo vienotību Z. Freids definē kā personības *Es*. «Šis *Es* ir saistīts ar apziņu, tā dominē pār darbības ierosmi, t. i., izlādē spriedzi ārpusaulē. Tā ir tā garīgā instance, kas kontrolē visus atsevišķos procesus, kas naktī iemieg un tomēr vada sapņu cenzūru,» — definē Z. Freids, uzsverot *Es* saikni ar apziņu, no vienas puses, un ar izstumšanu — no otras puses. (30; 427) Tātad *Es* izrāda pretestību mēģinājumam tuvojies izstumtajam, kas, bez šaubām, ļauj domāt par noteiktas daļas izstumtā neapzinātā esamību tajā. Z. Freids apgalvo, ka *Es* neapzinātā daļa nav pirmsapzinātais, jo apzināt tā saturu ir ļoti grūti. Iekšējā uztvere ļauj atspoguļot tos procesus, kuri noris pat psihs dziļākajos slāņos, kaut arī šī atspoguļošana ir ļoti vāji diferencēta un tiek apzināta «patikas — nepatikas» stāvokļos. Iekšējā atspoguļojuma rezultātu apzināšanās var notikt tikai gadījumā, ja tie saistīti ar jēdzieniskiem priekšstatiem. Tieši ar vārda palīdzību neapzinātie iekšējie procesi un domas kļūst par apzinātām, uztvertām.

Z. Freids personības teorijā ievieš jēdzienu *Id*. Pēc zinātnieka domām, *Id* ir divas sastāvdaļas: izstumtais *Es* un apzinātais *Es*, t. i., apziņa. *Id* Z. Freids definē kā «...no uztveres sistēmas izejošu un pirmsapzinātā sākumā esošu būtību...», kas iespiežas «...tajās psihiskā jomās... kuras ir neapzinātas». (30; 427)

Saskaņā ar viņa teoriju attiecības starp *Es* un *Id* ir «...līdzīgas jātniekam, kam jāsavaldā zirga pārspēks, tikai ar to starpību, ka jātnieks to dara saviem spēkiem (*Id*), *Es* — pastarpinātiem spēkiem... Kā jātniekam, ja viņš negrib šķirties no zirga, bieži nākas vadīt to turp, kur tam gribas, tā arī *Es* pārvērš *Id* gribu darbībā, it kā tā būtu arī viņa personīgā griba.» Tādējādi *Id*, kur tā esamība pakļauta patikas principam, nedalāmi valda pār *Es*, kura saturu nodrošina ārējā pasaules uztvere un kurš pakļauts realitātes principam. Tādēļ ārējai uztverei attiecībā uz *Es* ir tāda pati nozīme kā iekšējai attiecībā uz *Id*. Šajā sakarā *Es* var dēvēt par «...prātu un apdomību, pretstatā *Id*, kas satur kaislības». (30; 439)

Nosakot *Es* un *Id* attiecības, Z. Freids veic sīku saspringtās un smalkās intelektuālās darbības satura psiholoģisko analīzi un norāda, ka intelektuālā darbība bieži vien var noritēt neapzināti un gala rezultātā novest pie insaita — atbildes uz grūtu jautājumu, kas nākusi it kā pati no sevis, miegā vai distancējoties laikā no tiešas intelektuālās darbības.

Analizējot personības tikumisko uzvedību, Z. Freids parāda, ka ir cilvēki, kam paškritika un gods ir neapzinātā sfērā, tomēr nodrošina viņiem savas svarīgākās rīcības saturu. Šī analīze ļauj zinātniekam secināt, ka neapzinātai vainas sajūtai ir svarīga loma personības tikumiskajā uzvedībā un bieži tā ir cēlonis neurozei, kā arī šķērslis sekmīgas šīs slimības ārstēšanas procesā.

Es saturs, pēc Z. Freida domām, ir saistīts tikai ar *Id* un ir tā sastāvdaļa. Z. Freids izdala vēl vienu *Es* instanci, kura diferencē *Es* saturu, un to viņš dēvē par *Es-ideālu* vai *virš-Es*. Pēc zinātnieka domām, šī *Es* daļa arī nav cieši saistīta ar apziņu. Lai to apliecinātu, Z. Freids veic «pieķeršanās» objekta maiņas teorētisko analīzi, t. i., tā identifikācijas nomaiņu apziņā. Šo analīzi viņš veic, pamatojoties uz *Es* un *Id* savstarpējo attiecību likumsakarībām ontogenezē. Kā fragmentu, kas ļauj labāk saprast viņa pārdomu loģiku un nodrošina *virš-Es* satura izpratni, minēsim šādu piemēru. Z. Freids analizē bērna (zēna) identifikācijas procesu attiecībā pret tēvu un māti. Sākumā bērnam (zēnam) raksturīga objektīva pieķeršanās mātei. Savukārt, kā atzīmē Z. Freids, viņš arī ļoti agri identificējas ar tēvu. Tālāk Z. Freids parāda, ka šādas bipolāras bērna attiecības pastāv paralēli, «...kamēr seksuālo tieksmju pastiprināšanās pret māti un apzināšanās, ka tēvs ir šo tieksmju traucēklis, nerada Edīpa kompleksu». (30; 439)

Apskatot psihiskā procesa mehānisma tālāko attīstību, zinātnieks parāda divus virzienus, kuros *Id* var attīstīties Edīpa kompleksa izžušanas gadījumā:

vai nu zēns var identificēties ar māti, vai var nostiprināties identifikācija ar tēvu. Pirmajā gadījumā zēna uzvedībā vērojamas sievietēm raksturīgās uzvedības iezīmes. Otrajā gadījumā, kurš jāuzskata par normālāku, līdz ar Edipa kompleksa izzušanu zēna raksturā un uzvedībā pastiprinās vīrišķīguma iezīmes. Reālajā psihiskajā attīstībā, kā apgalvo Z. Freids, parasti bērna attieksme pret abiem vecākiem ir ambivalenta. Šajā gadījumā būs vērojams vienots, bet polārs identifikācijas process gan attiecībā pret tēvu, gan māti. Līdz ar to identifikācija būs līdzīga rindai, kuras vienā galā būs pozitīvo attiecību komplekss ar tēvu, otrā galā — ar māti. Kura no pusēm būs vairāk izteikta, tā noteiks bērna dzimumu.

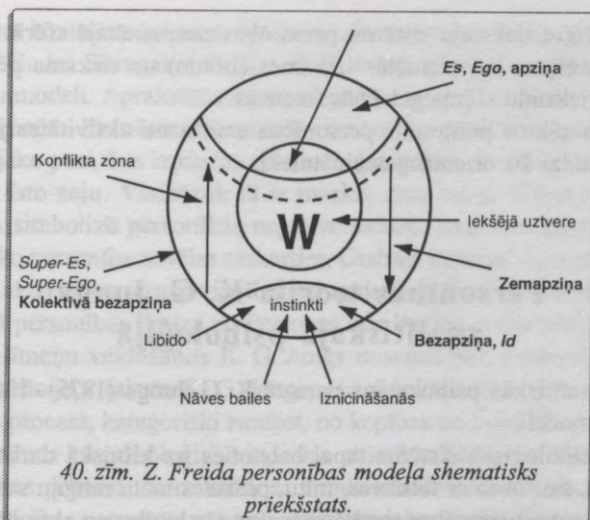
Tātad *Id* «nogulsņējas» tikai tas, ko ietver sevī tikai bipolarās identifikācijas saskaņotā daļa. Bipolārās identifikācijas nesaskaņotā daļa sāk noteikt *virš-Es* saturu. Tādēļ *Es* un *virš-Es* attiecības «..neizsmel prasība «tev jābūt tādām pašām (kā tēvs)», tās arī aizliedz: «Tāds (kā tēvs) tu nedrīksti būt, t. i., tu nedrīksti darīt visu to, ko dara tēvs; dažos gadījumos tā rīkoties drīkst vienīgi viņš.» (30; 437) Šai sakarā zinātnieks apgalvo, ka *Es* galvenokārt pārstāv ārpusauli, turpretī *virš-Es* pārstāv iekšējo pasauli vai *Id*.

Virš-Es saturā saglabājas vecāku — objektu — saturs, bet, jo spilgtāk izpaužas Edipa komplekss bērnam, jo spēcīgāk *virš-Es* novirza to reliģijas, izglītības, paražu un tradīciju ievērošanas autoritātes ietekmē. Līdz ar to *virš-Es* «valda» pār *Es* kā sirdsapziņa vai kā neapzināta vainas sajūta.

Id, *Es* un *virš-Es* savstarpējās sakarības Z. Freids izsaka šādi: «Tātad *Es-ideāls* ir Edipa kompleksa mantinieks un visvarenāko *Id* virzību un pašu svarīgāko tā libido likteņu noteicējs. Izvirzot šo ideālu, es spēšu iekļauties Edipa kompleksā un vienlaicīgi pakļauties *Id*.»

Identifikācijas procesa nesaskaņotība, trūkumi audzināšanā un socializācijas procesa īpatnības visbiežāk rada konfliktus starp *Es* un *Es-ideālu* un gala rezultātā atspoguļo cilvēka reālās un psihiskās dzīves pretrunas.

Personības komponentu un to mijiedarbības mehānismu analīze ļāva zinātniekam izveidot personības modeli. Publikācijā «*Es* un *Id*» viņš raksta: «Vēloties dot grafisku attēlu, var piebilst, ka *Es* neietver *Id* pilnīgi, bet nosedz to tik daudz, cik sistēma *W* veido tā virsmu, t. i., ir novietota attiecībā pret to apmēram tāpat, kā iedīgļa disks izvietots olā. Starp *Es* un *Id* nav krasas robežas, un *Es* apakšā saplūst ar *Id*.» (30; 436)



Otrs svarīgs jautājums, ko klasiskās psihoanalīzes robežās risina Z. Freids, ir atbildes meklējumi uz jautājumu par personības aktivitāti noteicošo dzinējspēku saturu. Parasti šī jautājuma risinājuma stratēģiju nodrošina vispārēja principa meklējumi, kas arī tiek likti personības aktivitātes determinantu izpratnes pamatā. Savos zinātniskajos meklējumos Z. Freids šim apstāklim piešķir nozīmīgu lomu.

Savā darbā «Baudas principa tajā pusē» Z. Freids viennozīmīgi apgalvo, ka «..psihoanalītiskajā teorijā mēs nešauboties pieņemam atzinumu, ka psihisko procesu norisi automātiski regulē baudas princips (*lustprinzip*)...» (29; 382) Dziļā baudas principa satura analīze, pamatojoties uz G. Fehnera ieviestajiem (noturīguma, konstantā u. c.) principiem psihiskā darbā, ļauj Z. Freidam secināt, ka «..dvēselē ir spēcīga baudas principa dominantes tendence, kurai tomēr pretstatīti dažādi citi spēki vai apstākļi, un līdz ar to galainācums ne vienmēr atbilst baudas principam». Šai gadījumā baudas princips tiek pakļauts korekcijai un pat aizstāts ar realitātes principu, «..kurš, neatstājot galamērķi — baudas gūšanu —, atliek apmierinājuma iespēju un īslaicīgi pacieš neapmierinātību dotajā aplinkus ceļā uz baudu». (29; 390)

Ieviešot realitātes principa psihiskā aktivitātes regulācijā jēdzienu, Z. Freids atstāj baudas principam sākumbāzes, pirmcēlonisku būtību. Savukārt personības tieksmes ir tās «elementārdaļiņas», uz kuru pamata funkcionē baudas princips. Saskaņā ar Z. Freida formulējumu, tieksmes «..varētu definēt kā dzīvā organismā esošus centienus pēc kāda līdzšinējā stāvokļa atjaunošanas, kurš ārēju šķēršļu iespaidā bijis spiests dzīvu būtnei atstāt». (29; 391)

Noskaidrojot tieksmju sistēmu personības neapzinātajā sfērā, zinātnieks nonāk pie atziņas, ka seksuālās tieksmes (libido) un tieksme pēc nāves ir personības tieksmju sfēras galvenās intences.

Z. Freida sāktos pētījumus personības satura un aktivitātes jomā vēlāk turpināja daudzi šīs orientācijas zinātnieki.

Personības teorija K. G. Junga analītiskajā psiholoģijā

Savas analītiskās psiholoģijas pamatā K. G. Junga (1875—1961) arī liek personības modeli.

Junga psiholoģiskā sistēma tapa, balstoties uz klīniskā darba pieredzes apkopojumu, saistot to ar folkloras, mītu, pasaules tautu reliģiju satura analīzi.

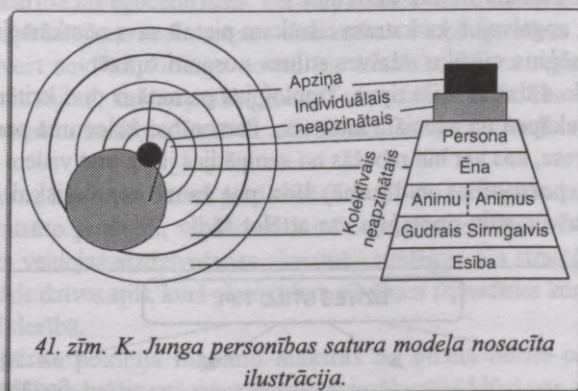
Veidojot savu personības modeli, nosakot tās būtību un aktivitātes avotus, K. G. Junga uzstājās pret Z. Freida viedokli par seksuālo tieksmju (libido) noteicošo lomu cilvēka psihiskajā dzīvē. Saglabājot šo jēdzienu, viņš tam deva jaunu saturu — traktēja to kā psihisku enerģiju, kur seksualitāte ir viena no izpausmes formām.

K. G. Junga bija vienisprātis ar Z. Freidu, atzīstot, ka psihe dalās apziņā un neapzinātajā, turklāt akcentējot neapzinātā nozīmīgumu. K. G. Junga izstrādāja mācību par divām neapzinātā sistēmām — personīgo un kolektīvo neapzināto. Personīgais neapzinātais ir psihe virsējais slānis, kuru veido ar individuālo pieredzi saistīts saturs: aizmirstas atmiņas, izstumti impulsi un vēlmes, aizmirsti traumatiski iespaidi un kompleksi. Personīgā neapzinātā saturs var izpausties sapņos, fantāzijās, un to var pētīt asociatīvā eksperimentā.

Par svarīgāko personības saturā K. G. Junga uzskatīja kolektīvo neapzināto. Pēc zinātnieka domām, tas ietver nacionālos, rasu un vispārcilvēciskos ticējumus, mītus, aizspriedumus, kā arī daļu mantojuma, ko cilvēks saņēmis no dzīvniekiem. Pēc Junga domām, kolektīvais neapzinātais ir cilvēka superpersoniskā un virsindividuālā pieredze, kura nav atkarīga no attīstības un apziņas, tā ir viņa senākā psihe. Par kolektīvā neapzinātā eksistences formu atzīstami instinkti un arhetipi. Instinkts nosaka personības specifisko uzvedību, bet arhetipi izpaužas apzinātā psihiskā saturā, tēlos un simbolos, personības psihopatoloģiskajā pieredzē. Psihopatoloģiskajā slimnieku pieredzē Junga atzīmēja zināmu fantāziju satura kopību un vienādu secību to maiņā. Šo tēlu un fantāziju saturā zinātnieks saskatīja analogijas ar dažādu tautu mītos un reliģijās esošajiem tēliem. Šie dati ļāva viņam interpretēt neapzinātā darbību kā cilvēka smadzeņu struktūrā bezgalīgi atkārtoto iepriekšējo paaudžu pieredzes atspoguļojuma rezultātu.

Aprakstot konkrētas arhetipu figūras — Personu (jeb Masku), Ēnu, Animu (Animuss), Gudro Sirmgalvi, Patību, K. G. Jungs mēģināja veidot personības diametrisku modeli. Aprakstītās figūras bija kā simboli noteiktām neapzinātās psihs tendencēm. Piemēram, Persona — simbolisks priekšstats par personības visvirspusējāko pusi, kas izpaužas cilvēka mijattiecībās ar citiem, bet neparāda personības īsto seju. Visdrīzāk tā ir maska, zem kuras slēpjas personības būtība. Ēna simbolizē personības negatīvo saturu: amorālu, asociālu īpašību summu, ar ko personība nevēlas saskarties. Gudrais Sirmgalvis cenšas saskaņot personības aktivitātes satura vienību, ko nodrošina Ēna un Patība. Visas šīs figūras ir kā personības līmeņi no Personas līdz Patībai, kura veido personības centru. Šo līmeņu veidošanos K. G. Jungs nosauca par «individualizāciju». «Individualizācija,» raksta K. G. Jungs, «ir atsevišķu īpatņu veidošanās un nošķiršanās process, kategoriski runājot, no kopības un kolektīvās psiholoģijas atšķirīgas būtnes kā psiholoģiskā indivīda attīstība. Tādēļ individualizācija ir diferenciacijas process, kura mērķis ir individualitātes attīstība.» Tādējādi «individualizācijas» pamatsaturs ir personības veidošanās visā tās neatkārtojamībā un vienībā, bet noteicošais faktors — apzinātā un neapzinātā autonomijas un to starpā esošā konflikta likvidēšana. «Individualizāciju» veic pats cilvēks vai arī ar psihoterapeita palīdzību analītiskās procedūras gaitā, jo šis process un tā saturs jau sākotnēji «ielikts» cilvēka neapzinātajā sfērā.

Nosacīti K. G. Junga personības satura modeli var ilustrēt šādi:



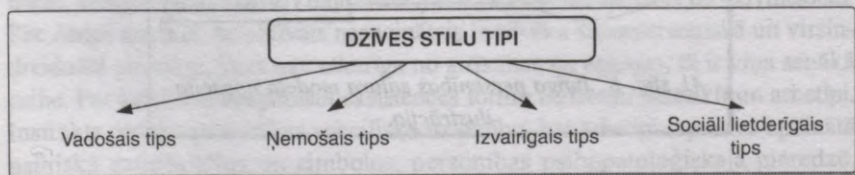
Personības teorija A. Ādlera individuālsiholoģijā

Savā individuālsiholoģijā A. Ādlers (1870—1937), tāpat kā Z. Freids, atzīst psihi apzināto un neapzināto pusi, bet noraida libido kā galveno intenci (lat. *intento* — tieksme), kas rada starp tām konfliktu. Svarīgākā neapzinātā intence, pēc A. Ādlera domām, ir neapzināta tieksme pēc pārākuma, pilnības un kopības ar citiem sajūtas. Reāla sevis un sava sociālā stāvokļa novērtēšana visbiežāk nonāk pretrunā ar šīm neapzinātajām tieksmēm, jo personības pilnības sasniegšana ir gandrīz neiespējama. Līdz ar to kā kompensācija personībai sāk attīstīties nepilnvērtības sajūta. Šī sajūta nav savu defektu apzināšanās pasīvs pārdzīvojums. Tā kļūst par svarīgu avotu neapzināta, uz pilnības sasniegšanu vērsta mērķa izvirzīšanai. Šis visiem kopīgais mērķis katrai atsevišķai personībai iegūst savu specifiku, individuālu virzību. Tā rodas 4—5 gadu vecumā un neapzināti nosaka to viengabalaino individuālo personisko struktūru, kuru A. Ādlers nosaucis par «dzīves stilu». Kas ir «dzīves stils»? Tā saturu var izskaidrot ar vienkāršu piemēru.

Iedomāsimies jaunieci, kurš nolēmis kļūt pārāks pār citiem savu intelektuālo iespēju paaugstināšanas ceļā. No A. Ādlera teorijas izriet, ka šī jaunieša dzīves stils būs «sēdošs dzīvesveids», t. i., grāmatu lasīšana, avotu studēšana, pārdomas u. c. Savukārt, piemēram, ja cits jaunieci centīsies kļūt pārāks pār citiem, realizējoties sportā, viņa dzīves stils izpaudīsies pastāvīgos fiziskos vingrinājumos, treniņos, paaugstinātā fiziskā aktivitātē.

A. Ādlers, apgalvojot, ka katram cilvēkam piemīt savs neatkārtojams dzīves stils, tomēr mēģina cilvēku «dzīves stilus» nosacīti tipizēt.

Viņš izdala 4 dzīves stilu tipus. Tipoloģijas pamatā ir divi kritēriji: cilvēka «aktivitātes pakāpe» un «sociālā interese». Personības brieduma pamatrādītājs ir sociālā interese, kas var būt robežās no «empātijas jūtas pret visiem cilvēkiem» (nobriedušas personības gadījumā) līdz pat šauri «egoistiskai interesei». Schematiski dzīves stilu tipoloģiju var attēlot šādi:



Vadošā tipa cilvēki ir pašpārliecināti, aktīvi, mērķtiecīgi cilvēki ar spilgti izteiktu pārākuma apziņu, kas jebkuras viņu ceļā uz mērķi esošas grūtības pārvar naidīgā, bezkompromisa, antisociālā manierē.

Nemošais tips — tie ir cilvēki, kuri cenšas vairumu savu vajadzību apmierināt uz citu rēķina. Ja dažiem no viņiem aktivitātes pakāpe ir augsta, tas var izprovocēt pat agresīvi vardarbīgu uzvedības formu izpausmi; ja zema — apkārtējiem viņi lielas nepatīkšanas nesagādā.

Izvairīgā tipa cilvēkiem raksturīgā uzvedība ļauj viņiem izvairīties no visām neveiksmēm un problēmām. Viņiem ir zema sociālā interese, bet sociālā aktivitāte paaugstinās, tikai izvairoties no problēmām.

Sociāli lietderīgais tips — nobriedis cilvēka tips ar augstu sociālo interešu līmeni un aktivitātes pakāpi. Šie cilvēki aktīvi un rezultatīvi strādā, prot draudzēties, un viņiem ir daudz draugu, viņi mīl un paši tiek mīlēti, prot dot labumu citiem cilvēkiem.

Dzīves stila pamati veidojas 4—5 gadu vecumā. To veidošanos iespaido radošās spējas, paša cilvēka radošais *Es*, audzināšanas procesa organizācija ģimenē, pati bērna dzimšanas kārtība ģimenē.

Pēc A. Ādlera domām, katram bērnam ir iedzimtas unikālas ģenētiskas iespējas. Mijiedarbībā ar sociālās vides īpatnībām, kur svarīga vieta ir paša cilvēka radošajai aktivitātei, viņā veidojas individuālais stils.

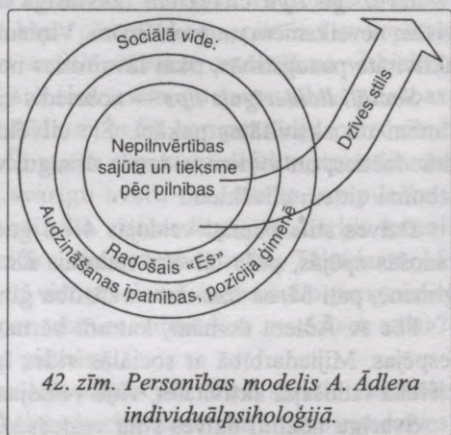
Svarīgu nozīmi dzīves stila veidošanā Ādlerš piešķir bērna audzināšanas kārtībai un viņa pozīcijai ģimenē.

Pirmdzimtā pozīcija ģimenē vienmēr būs egocentriska, atzīmē A. Ādlerš. Tāpēc pirmdzimtais saņem uzmanības maksimumu. Viņa dzīves stila pamatos tiks likta atkarība un egocentrisms, bet turpmākajā dzīvē nereti cilvēks nevarēs saņemt no apkārtējiem maksimumu uzmanības. Kopš bērnības izveidojusies ievirze uztvert sevi kā vienīgo noved pie konflikta, kura rezultātā attīstās nepilnvērtības sajūta, kas turpmāk producē viņa dzīves stilu. Tas var izpausties grūtībās kontaktu nodibināšanā ar cilvēkiem, kā izvairīšanās no grūtībām, noslēgtība.

Gadījumos, kad otra bērna piedzimšanas dēļ ģimenē pirmdzimtais zaudē savu egocentrēto pozīciju, viņš caur konfliktu sāk «radināt sevi izolācijai». Uz šī pamata veidojas «izdzīvošanas vienatnē» stratēģija. Šis stratēģijas rezultātā izveidosies tāds dzīves stils, kurš pieaugušam cilvēkam izpaudīsies konservatīvismā, varaskārē, līderībā.

Vidējā bērna pozīcija manāmi atšķiras no pirmā bērna pozīcijas. Šai gadījumā vecākais brālis vai māsa pašos pirmsākumos kļūst par atdarināšanas etalonu, kas savukārt nodrošina sacensību. Līdz ar to pakāpeniski veidojas dzīves stils, kas bērnam izpaužas tieksmē pierādīt, ka viņš nav sliktāks par brāli vai māsu. Bet, lai gūtu pārākumu, viņam jāorientējas uz augstiem mērķiem, kuru sasniegšanā nereti jācieš neveiksmes. Līdz ar to pieauguša cilvēka dzīves stilā dominēs sacensība un godkāre.

Ģimenes pēdējais bērns, pēc A. Ādlera domām, atrodas «unikālā stāvoklī». Pirmkārt, viņš vienmēr ir pieaugušo un savu brāļu un māsu uzmanības lokā, otrkārt, izmantojot savu brāļu un māsu rotaļlietas un priekšmetus, viņš vienmēr izjūt nepilnvērtības un atkarības sajūtu. Vienlaikus viņā attīstās pārākuma zona pār saviem vecākajiem brāļiem un māsām. Visbiežāk tas ir nosacījums, ka vēlāk viņš kļūst labākais mūziķis, labākais students, labākais speciālists. Savukārt konflikts starp nepilnvērtības un atkarības sajūtām, no vienas puses, un pārākuma realizācijas iespējas augsto līmeni — no otras, var nodrošināt jau pieaugušam cilvēkam revolucionāra dzīves stilu. Īsumā raksturoto A. Ādlera personības modeli nosacīti var attēlot šādi:



Personības teorija Ē. Fromma humānistiskajā psihoanalīzē

Savus psihoanalītiskos pamatprincipus Ē. Fromms (1900—1980) interpretē, vadoties no humānistiskās filozofijas pamatprincipiem, ko viņš izmanto personības teorijas veidošanā. Viņš dziļi analizē tās personības apkārtnes sociālās likumsakarības, kuras visiedarbīgāk nodrošina tai satura arhitektūru. Tāpēc viņa pētījumos svarīgu vietu ieņem personības attīstības atkarība no megasistēmas, t. i., valsts ietekmes uz personības attīstības īpatnībām, izpēti. Viņa ieviestais jēdziens «veselīgs patēriņš» atklāj personības «veselīgu vajadzību» sistēmas saturu atkarībā no sabiedrības dzīves ekonomisko, pārvaldes, informatīvo u. c. organizācijas veidu ievērošanas. «Mans uzskats ir šāds: psihoanalīze ir jāsaista ar sabiedrības sociālās struktūras stingru zinātnisku analīzi,» tā savu viedokli pauž Ē. Fromms. Tāpēc viņa izveidotajā personības modelī apvienojas kā uz iekšējo neapzināto saturu orientēti psihoanalīzes elementi, tā arī personības interplānu — sociālā rakstura tipu — noteicoši elementi.

Katra atsevišķa cilvēka sociālais raksturs atšķiras no individuālā rakstura ar to, ka tas piemīt veselai ļaužu grupai un, cilvēkiem to neapzinoties, nosaka viņu tipisko uzvedību.

Ē. Fromms izdala 5 sociālā rakstura tipus:

- receptīvo;
- ekspluatējošo;
- uzkrājošo;
- tīrgus;
- produktīvo.

Receptīvā tipa pārstāvjiem raksturīga pārliecība, ka visa labā avots nav viņos pašos. Šiem cilvēkiem raksturīga atkarīgas, pasīvas, pašāvēģas, sentimentālas uzvedības izpausme.

Ekspluatējošais tips izpaužas aktīvā uzvedībā, kas virzīta uz visa sev lolotā iegūšanu un piesavināšanu. Šā tipa cilvēkiem piemīt šādas tipiskas uzvedības formas: agresivitāte, egocentrisms, augstprātība, impulsivitāte, ticība sev, augsta pašcieņa.

Uzkrājošais tips izpaužas paaugstinātā materiālo vērtību, varas un mīlestības uzkrāšanas tieksmē. Šo cilvēku uzvedībā izpaužas šādas īpašības: aizdomīgums, ietiepība, apdomība, savaldīgums.

Tīrgus tips izpaužas pārliecībā, ka jebkurš cilvēks ir prece, kura jādemonstrē, jāreklamē un jāmaina. Aprakstot šā rakstura tipa pamatzīmes, Ē. Fromms atzīmē, ka tās ir atklātība, zinātkāre, var būt devība, bet arī bezdarbība, netaktiskums, līdzekļu neizvēlība un garīgs tukšums.

Analizējot un prognozējot mūsdienu sabiedrības sociāli psiholoģiskās tendences, Ē. Fromms izvirza hipotēzi, ka no «..psiholoģiskas un ekonomiskas katastrofas mūs var glābt tikai krasas cilvēka rakstura izmaiņas..», ar to domājot rakstura mērķtiecīgu izmaiņu nepieciešamību. Viņš uzskata, ka personības sociālo raksturu var izmainīt pie šādiem nosacījumiem:

1. Mēs ciešam un apzināties to.
2. Mēs saprotam, kādi ir mūsu ciešanu cēloņi.
3. Mēs zinām, ka ir ceļš, kurš ved uz atbrīvošanos no šīm ciešanām.
4. Mēs apzināties, ka, lai atbrīvotos no mūsu ciešanām, mums jāseko noteiktām normām un jāizmaina esošais dzīves veids.

Tikai ievērojot šos nosacījumus, cilvēkiem var veidoties **produktīvā tipa** raksturs, kurš var izpausties šādās īpašībās: neatkarība, godīgumā, līdzsvarotībā, kreativitātē, īstā darba, dabas un cilvēku mīlestībā.

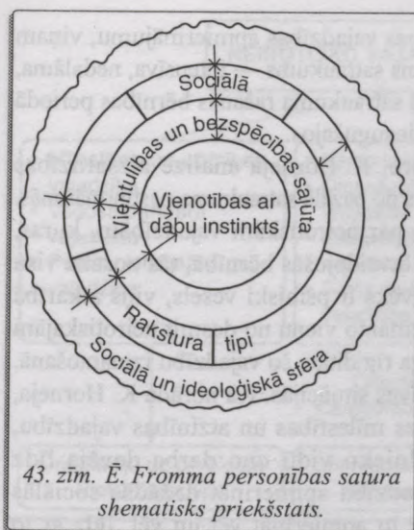
Ē. Fromma teorētiskajos darbos nozīmīgu vietu ieņem personības būtības un satura analīze.

Sākmūtēze ir atzinums, ka personības eksistence kvalitatīvi atšķiras no dzīvnieku eksistences. Cilvēka eksistēšana sākas tad, kad darbības nefiksēšana

ar instruktiem sasniedz noteiktu pakāpi, kad adaptācija dabā zaudē savu piespiedu raksturu, kad darbības veids vairs netiek fiksēts ar iedzimtības dotu mehānismu. Citiem vārdiem, cilvēka eksistence un cilvēka brīvība ir jau sākotnēji neatdalāmas. Brīvība šajā gadījumā ir jāsaprot nevis pozitīvā nozīmē — «brīvība priekš», bet gan negatīvā — «brīvība no» un tieši «brīvība no darbības instinktīvas nosacītības». Šī cilvēka eksistences īpatnība, kad pārtrūkst dabiskas, instinktīvas saiknes ar dabu, kad primārā harmonija starp cilvēku un dabu ir iznīcināta, izvirza cilvēkam uzdevumu rast jaunus ceļus, lai pielāgotos tai. Instinkta noteiktas darbības vietā cilvēkam visas iespējas jāapsver prātā, viņš sāk domāt. Viņš maina savu attieksmi pret dabu no vienkāršas, pasīvas adaptācijas uz aktīvu adaptāciju: viņš rada, viņš izgudro ierīces un kļūst par dabas saimnieku, arvien vairāk no tās attālinoties, viņam rodas neskaidras zināšanas par sevi vai drīzāk par savu grupu kā par kaut ko atšķirīgu no dabas. Viņam nāk prātā, ka viņa liktenis ir traģisks — būt par dabas sastāvdaļu un, neraugoties uz to, pārspēt to.

Tā kā personība paliek saistīta ar dabu, «brīvība no» sekmē sevis kā no dabas un citiem cilvēkiem attālinātas būtnes apzināšanās veidošanos. Personība sāk just vientulību, bažas, bezcerību, briesmas, savu bezspēcību un niecību. Šo procesu Ē. Fromms parāda šādi: «No vienas puses, tas ir spēka un integrācijas, pārspēka pār dabu procesa pieaugums, cilvēka prāta spēka, vienotības ar citiem cilvēciskiem radījumiem pieaugums, bet, no otras puses, šis individualizācijas pieaugums nozīmē izolācijas, briesmu pastiprināšanos un galarezultātā — šaubu, kas skar cilvēka nozīmi Visumā, cilvēka jēgu un līdz ar to sevis kā indivīda nevarības un bezspēcības pieaugošās sajūtas pastiprināšanos.»

Ē. Fromms saskata divus veidus, kā uzvarēt neizturamu vientulību un bezspēcību. Viens — aktīva, patstāvīga, brīvprātīga, uz apzinātiem motīviem balstīta darbība, tās sekas — tiek sasniegta vienotība ar cilvēkiem, dabu un sevi. Šīs darbības rezultātā cilvēks no jauna savienojas ar pasauli, bet ne vairs ar primārām, instinktīvām saiknēm, bet gan sekundārām, kuras nodrošina viņam brīvību un neatkarību. Taču nereti sociālie apstākļi neļauj cilvēkam iet šo attīstības ceļu, tāpēc viņš biežāk izvēlas citu, mazāk produktīvu ceļu, kā veidot saiknes ar pasauli. Šo veidu nosaka darbība, kuru izraisa neapzināta tās motivācija un kura slēpj īstos personības motīvus. Šajā gadījumā aktivitātes psiholoģiskos mehānismus Ē. Fromms nosauc par bēgšanas mehānismiem. Šie mehānismi izpaužas uzvedības tipiskuma tendencēs un sociālā rakstura iezīmēs. Šajā sakarā Ē. Fromms izdala trīs uzvedības formas: autoritārismu, destruktīvismu, konformismu. Tā kā šīs uzvedības formas nosaka neapzināti motīvi, tie neļauj personībai pilnīgi atbrīvoties no vientulības un bezspēcības



bažām. Šī uzvedība tikai nedaudz mīkstina tās, kļūstot līdz ar to par sava veida aizsardzības mehānismu.

No otras puses, svarīgu vietu personības saturā Ē. Fromms ierāda cilvēka produktīvai loģiskai domāšanai, kuras iespējama rezultāts — produktīva mīlestība pret visu dzīvo uz Zemes. Produktīva mīlestība raksturo cilvēka sociālā rakstura brieduma un veseluma pakāpi. Shematiski sistematizēt Ē. Fromma personības satura teorētiskās atziņas var šādi (skat. zīm.).

K. Hornejas personības sociokulturālā teorija

Vācu — amerikāņu psihoanalītiķe Karena Horneja (*K. Horney*) (1885—1952) veica nozīmīgu klasiskās psihoanalīzes revīziju.

Galvenās klasiskās psihoanalīzes atziņas, kurām K. Horneja nepiekrīta, bija šādas.

Pirmkārt, viņa uzstājās pret «libido» teorijas attiecināšanu uz sievietes neapzinātā dabas izpratni. (Z. Freids pieņēma, ka sievietes «libido» dabu nosaka «skaudība pret vīrieša penis».)

Otrkārt, praktiskā pieredze parādīja, ka psihiskās novirzes, neirozes ir cilvēka dzīves sociālo, kultūras un starppersonu īpatnību nosacītas. Tāpēc K. Horneja izvirza galveno pieņēmumu par personības starppersonu attiecību un tās psihiskās veselības dominējošo lomu.

No otras puses, viņa bez iebildumiem atzīst fatālo bērnības pārdzīvojumu ietekmi uz pieauguša cilvēka personības satura un funkcionēšanas īpatnībām. Tiek izdalītas divas vajadzības bērna vecumā — apmierinājuma un drošības vajadzība. Pēdējai K. Horneja piešķir vadošo lomu personības saturā.

Apmierinājuma vajadzība — tā ir visa fizisko un fizioloģisko vajadzību gamma. Drošības vajadzība izpaužas virknē citu motīvu — būt mīlētam, nozīmīgam, aizsargātam:

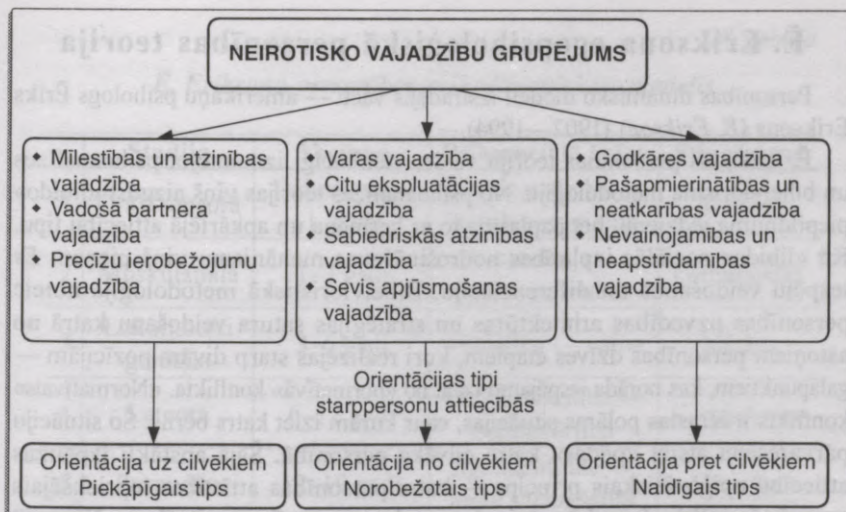
Ja ģimenē bērns negūst pilnīgu drošības vajadzības apmierinājumu, viņam rodas noturīga personiska ievirze — bazālais satraukums — intensīva, nedalāma, visaptveroša neaizsargātības sajūta. Bazālā satraukuma rašanās bērnības periodā ir noturīgu neurožu veidošanās cēlonis pieaugušajos.

Izstrādājot bērnu psihoanalīzes saturu, K. Horneja analizē aizsardzības stratēģijas, kuras izmanto bērni, lai izvairītos no bazālā satraukuma pastiprināšanās. Šīs bērna aizsargstratēģijas viņa nosauc par neirotikām vajadzībām, kuras, pēc K. Hornejas domām, var būt desmit. Izveidojušās bērnībā, tās nosaka visu cilvēka dzīves motivāciju. Turklāt, ja cilvēks ir psihiski vesels, viņš atkarībā no sociālās situācijas prasībām elastīgi izmanto vienu no desmit neirotikajām vajadzībām. Neirotiķiem parasti raksturīga rigiditāte šo vajadzību izmantošanā. Viņi orientējas uz vienu no tām visās dzīves situācijās. Kā norāda K. Horneja, neirotiķis, kā galveno vajadzību izvēlēties mīlestības un atzinības vajadzību, centīsies to realizēt draugu un ienaidnieku vidū «no darba devēja līdz skursteņslauķim». Ja neizdosies šo vajadzību apmierināt dažādās sociālās situācijās, pastiprināsies neirotiķa vēlme to apmierināt vēl un vēl, līdz ar to vēl vairāk pastiprināsies neirozes pakāpe.

Kāds ir K. Hornejas aprakstīto personības neirotisko vajadzību sastāvs?

Tās ir: mīlestības un atzinības, vadošā partnera, kontroles un ierobežojumu, varas, citu ekspluatācijas, sabiedriskās atzinības, sevis apjūsmošanas, godkāres, pašapmierinātības un neatkarības, nevainojamības un neapstrīdamības vajadzība.

Savos tālākajos pētījumos K. Horneja izzināja starppersonu attiecību realizācijas īpatnību un cilvēka dominējošo neirotisko vajadzību savstarpējo saikni. Šī darba rezultātā radās noteikta starppersonu attiecību optimizācijas stratēģiju topoloģija atkarībā no neirotisko vajadzību grupas dominēšanas. K. Horneja izdalīja trīs (no 10) dominējošo vajadzību grupas un ar tām saistītās trīs orientēšanās grupas starppersonu attiecībās. Nosacīti šo klasifikāciju var attēlot shēmā.



Piekāpīgajam tipam raksturīgs atkarīgums, neapņēmba, bezpalīdzība. Viņam nepieciešams, lai viņu mīlētu, aizsargātu un vadītu. Šā tipa cilvēka dzīves princips K. Horneja definē šādi: «Ja es piekāpšos, mani neaiztiks.»

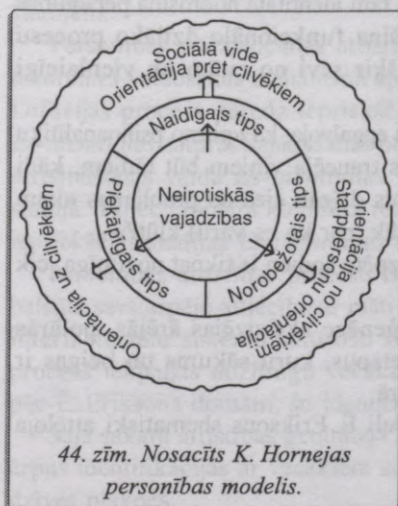
Norobežoto tipu raksturo vientulības, neatkarības, pieticības tieksmes. Šā tipa dzīves princips: «Ja es atkāpšos, ar mani viss būs kārtībā.»

Naidīgajam tipam raksturīga dominēšana, naidīgums un citu cilvēku ekspluatācija starppersonu sakaru stratēģiju risināšanā. Šā tipa cilvēka dzīves princips: «Man ir vara, neviens mani neaiztiks.»

Visi šie starppersonu attiecību risināšanas stratēģiju tipi piemīt katram cilvēkam, bet tie, kā likums, ir cēlonis antagonismam un iekšējam konfliktam. Vesels cilvēks elastīgi izmanto vajadzīgo tipu attiecīgajā starppersonu situācijā, neirotiķis visā starppersonu attiecību gammā visu laiku akcentēs vienu tipu.

Pamatojoties uz šo modeli, K. Horneja izstrādāja personības orientācijas starppersonu attiecībās stratēģiju korekcijas procedūru.

K. Hornejas personības modeli nosacīti var attēlot šādi (skat. zīm.).



Ē. Eriksona egopsiholoģiskā personības teorija

Personības dinamisko modeli izstrādājis vācu — amerikāņu psihologs Ēriks Eriksons (*E. Erikson*) (1902—1994).

Ē. Eriksons personības teoriju veido, vienlaicīgi izmantojot psihoanalīzes un biheiviorisma metodoloģiju. No psihoanalīzes teorijas viņš aizgūst «libido» piepildījuma jēdzienu, bet paplašina to ar ķermeņa un apkārtējā attiecību tipu. Kā «libido» sociālās izplatības nodrošināšanas mehānismu viņš pieņem *Es* iespēju veidošanos un diferenciāciju. Biheivioristiskā metodoloģija noteic personības uzvedības arhitektūras un stratēģijas saturs veidošanu katrā no astoņiem personības dzīves etapiem, kuri realizējas starp divām pozīcijām — galapunktiem, kas norāda iespējamo izeju no «normatīvā» konflikta. «Normatīvais» konflikts ir ierastas polāras situācijas, caur kurām iziet katrs bērns. Šo situāciju pārvarēšana atstāj «pēdas» katra cilvēka personībā. Šajā apstākļi izpaužas attiecību epigenētiskais princips — katrs personības attīstības iepriekšējais periods ir izšķirošais, bāzes, izejas punkts personības attīstībai nākamajā periodā.

Personības attīstību nodrošina divas savstarpēji saistītas determinantes: identitāte, kura dod *Es* vienotu dinamisku koncepciju, un ar to savstarpēji saistītās, polāros situāciju saturos «nospēlētās» uzvedības stratēģijas un arhitektūra.

Identitāti Ē. Eriksons izprot vispirms kā personības laika rituma apzināšanos: *Es* aptver viņam piederošo pagātņi, apzinās tagadni un tiecas nākotnē. Līdz ar to personība nodrošina sev «normatīvo» situāciju risināšanas stratēģiju izvēli un nosaka savas attīstības galveno ceļu. Bez tam identitāte nodrošina personības identifikāciju pati sev un beidzot nodrošina funkcionālo dziļāko procesu vienotību, uz kuru pamata personība atšķir sevi no citām un vienlaicīgi identificē sevi ar citām.

Izstrādājot identitātes teoriju, Ē. Eriksons apgalvoja, ka «pirmo psihoanalītiķu pacienti visbiežāk sirga ar nomāktību, kas traucēja viņiem būt tādiem, kādi viņi, pēc viņu domām, bija; šodien pacients drīzāk cieš no problēmas «kam man jātic?» un «par ko man vajag (pareizāk, par ko es varu) kļūt?»

Ē. Eriksons apgalvoja, ka «identitātes izpēte šodien ir tikpat nozīmīga, cik seksualitātes izpēte Freida laikos».

Pēc Ē. Eriksona domām, identitātes ģenēze aktivizējas ārējās, polārās situācijās. Viņš izdalīja astoņus dzīves etapus, kuru sākums un beigas ir pagrieziena punkti bipolārā konflikta saturā.

Savu psihodinamisko personības modeli Ē. Eriksons shematiski attēloja šādi:

Ē. Eriksona personības psihodinamiskais modelis

	Stadija	Vecums	Psihosociālā krīze	Stiprā puse
1.	Orāli sensorā	Dzimšana — 1. gads	Bazāla uzticība — bazāla neuzticība	Cerība
2.	Muskuļanālā	1–3 gadi	Autonomija — kauns un šaubas	Gribasspēks
3.	Lokomotori ģenitālā	3–6 gadi	Iniciatīva — vaina	Mērķis
4.	Latentā	6–12 gadi	Darba mīlestība — nepilnvērtība	Kompetence
5.	Pusaudžu	12–19 gadi	<i>Ego</i> identitāte — lomu sajaukšanās	Uzticība
6.	Agrīnais briedums	20–25 gadi	Intimitāte — izolācija	Mīlestība
7.	Vidējais briedums	26–64 gadi	Produktivitāte — stagnācija	Rūpes
8.	Vēlīnais briedums	65–nāve	<i>Ego</i> integrācija — izmisums	Gudrība

Pirmie pieci etapi ir līdzīgi klasiskajām Z. Freida psihoseksuālās attīstības stadijām.

Personības psihosociālās attīstības kritērijs ir *Es-identitātes* ģenēze. *Es-identitātes* veidošanās mehānismi apstiprinās difūzijas un sajaukšanās procesos. Difūzijas process paredz iepriekšējās *Es ģenēzes* stadijas satura iespiešanos *Es-identitātes* saturā. Sajaukšanās process paredz atkarībā no bipolārā konflikta atrisināšanas veida *Es-identitātes* veidošanās ceļa izmaiņas katrā atsevišķā stadijā. Tāpēc bipolārā konflikta realizācijas izvēli katrā atsevišķā stadijā veic iepriekšējās stadijas *Es-identitātes* saturs.

Personības attīstības procesu īsumā var iedomāties šādi. Uz introjkciju balstīta savstarpējo attiecību ar māti sākumpieredze ļauj bērnam izveidot pirmo interizētu tēlu sistēmu saturošo *Es kodolu*. Bērnam augot, *Es* veidošanās procesā iekļaujas nozīmīgu vecāku lomu identifikācijas mehānismi. Tomēr, pēc Ē. Eriksona domām, šo identifikāciju summa personību izveidot nevar.

Šajā sakarā attīstības ģenitālajā stadijā personība seksuālos objektus atlasa ārpus identifikācijas ar vecākiem zonas un līdz ar to pārnes dažādās sociālās dzīves plaknēs.

Pusaudža gadiem ir galvenā loma identitātes satura un ievirzes veidošanā, jo turpmāk — gan brieduma gadus, gan vecumā — tā saglabā savu aktualitāti.

Pirmās četras bipolārā konflikta situācijas virzītas uz pusaudža pašapziņas dažādu funkciju pārbūvi, kuras vispārējs saturs tika ielāgots vēl bērnībā. Trīs pēdējās atspoguļo identitātes trīs zonas: dzimuma identitātes, attiecību ar varu un pasaules uzskata ievirzes.

Jaunu skanējumu gūst *Es* pagātnes — tagadnes — nākotnes attiecību problēma. Pusaudža *Es-identitātē* dibinās sakari starp «mani kā bērnu» un «to pieaugušo, par kādu es kļūšu». Pagātnes asimilācijai un nākotnes anticipācijai nepieciešama augsta pašpārliecinātības pakāpe, un kaut viena posma trūkuma ķēdē «pagātne — tagadne — nākotne» apzināšanās izraisa pusaudzī jaunu kauna un šaubu uzliesmojumu.

Bipolārā konflikta atrisināšana «lomu eksperimentēšana — lomas fiksācija» labvēlīgā gadījumā ļauj pusaudzīm eksperimentēt un apgūt daudz aspektu aktivitāti. Tad *Es-identitātē* tiek pakļauta jaunu iniciatīvu un lomu paplašināšanai līdz lielam daudzumam. Aktivitātes fiksācija atsevišķās lomās garantē *Es-identitātei* spēka pielikšanas un izteiksmes diapazona šaurību.

«Apmācība — darbības stagnācija» var radīt pusaudzīm apstākļus jaunu lomu un māku apgūšanai dažādos darbības veidos, kas gala rezultātā dod viņam brīvību un pareizas profesionālās izvēles iespēju. Pretējā gadījumā viņa veidojas apātija un pasivitāte, kas sekmē bezpalīdzības un neaizsargātības jūtu rašanos. No pēdējo triju pusaudža bipolāro konfliktu atrisināšanas būs atkarīga tālāka pamatzuddevumu realizācija pieaugušā vecumā.

Antinomija «dzimumpolārizācija — biseksuālā sajaukšanās» rada pusaudžu vecuma galveno jaunveidojumu — tuvuma attiecības, kas turpmāk determinē homoseksuālo vai heteroseksuālo izvēli. Apgūstot līdera vai pakļautā pieredzi bipolārā konflikta «vara un pakļautība — autoritāšu sajaukšanās» risināšanā, pusaudzis mācās rūpēties par citiem un izmantot varu.

Negatīva situācijas atrisinājuma gadījumā jau pieaugušam cilvēkam var izpausties pārmērīgas atkarības vai, pretēji, pārmērīgas pašapliecināšanās autoritārā un despotiskā lomā īpašības. No pēdējā konflikta risināšanas stratēģijas būs atkarīga pasaules uzskata un pasaules skatījuma izvēle.

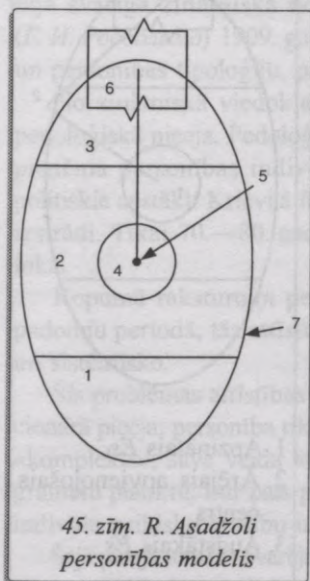
Neiedziļinoties identitātes ģenēzes satura analīzē jaunības, brieduma un vecuma stadijās, jāatzīmē, ka identitātes ģenēzes tālākā stratēģija būs ļoti atkarīga no bipolāro konfliktu risināšanas pieredzes pusaudžu vecumā.

Ē. Eriksons atzīmēja: «..optimāla identitātes sajūta tiek pārdzīvota kā labklājība..., sevis «kā mājās» jušana savā ķermenī..., «zināšana, kurp ejam» un iekšējā pārliecība, ka citi nākotnē atzīs.» (22; 163)

Jaunākie personības pētījumi psihoanalītiskajā orientācijā

R. Asadžoli (*R. Assagioli*) un viņa skolnieku darbi, kuros personības harmonisma cēloņu meklējumi notiek nevis personības sociālajā stāvoklī, bet gan tās psihiskā dziļumslāņos, satur daudzas Z. Freida, K. Junga, P. Žanē (*P. Janet*) un citu psihoanalītiķu atziņas par harmoniskas personības attīstību.

R. Asadžoli savu teoriju veido, pamatojoties uz Pjēra Žanē atklāto «psihiskā automātisma» parādību. Šī parādība izpaužas apstākļī, ka jebkurai personībai piemīt tādas psihiskās darbības formas, kuras nav atkarīgas no apziņas. Tās ir it kā «dubult-personības», kuru kopums, pat neskarot ikdienas personību, spēj viņu sev pakļaut. Uz «dubult-personību» kopuma noskaidrošanas un tā saskaņošanas ar pašas personības saturu pamata R. Asadžoli veido savu praktiskās psihosintēzes teoriju. Šīs teorijas izejas punkts ir personības modelis, kurš, pēc R. Asadžoli domām, izskatās šādi (skat. zīm.).



R. Asadžoli modeli izdalīti septiņi psihiskā lauki:

- 1 — zemākais neapzinātais;
- 2 — vidējais neapzinātais;
- 3 — virsapzinātais;
- 4 — apziņas lauks;
- 5 — apzinātais *Es*;
- 6 — augstākais *Es*;
- 7 — kolektīvais neapzinātais.

Katram psihiskā laukam ir savs saturs. Zemākais neapzinātais ietver tieksmes, kompleksus, sapņus un fantāzijas, fobijas, mānijas, uzmācīgas idejas un vēlmes. Vidējais neapzinātais sastāv no elementiem, kas satura ziņā ir tuvi pašai apziņai un viegli tajā var iekļūt. Tas piepildīts ar zināšanu, centienu un māku iedīgļiem, kuri vēlāk nosaka pašas apziņas saturu.

Virsapzinātais ietver augstākās intuīcijas un iedvesmas formas, augstākās jūtas, augstākās parapsihiskās funkcijas.

Apziņa ir pašreizēja, nepārtraukta, mūsu analīzei un vērtējumam pieejamu sajūtu, tēlu, domu, jūtu un vēlmju plūsma.

Apzinātais *Es* ir «tīrās» pašapziņas eksistence. Apzinātais *Es* atšķiras no apziņas ar to, ka apziņas plūsma (sajūtas, domas, jūtas) izmainās laikā un ir atkarīga no dotajā momentā atspoguļojamās situācijas. Apzinātais *Es* ir maz-

dinamisks, noturīgs, apziņas «centrs». Šī atšķirība, pēc R. Asadžoli domām, «..atgādina atšķirību starp ekrāna apgaismoto zonu un uz tā projicētiem attēliem. Augstākais *Es* pastāv «..aiz vai virs apzinātā *Es*...», kā «..pastāvīgs centrs, no kurienes *Es* atgriežas apziņā» un saistās ar to.

Kolektīvais neapzinātais ir fenomenoloģiski tāds pats, kā K. G. Jungam. Īsumā pievēršoties personības visa psihiskā darba analīzei, var izdarīt vairākus secinājumus.

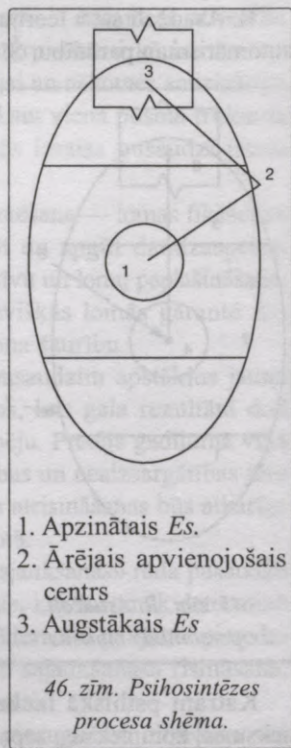
Psihosintēzes pamatbūtība ir apzinātā *Es* un augstākā *Es* identificēšanas process. Lai to izdarītu, «bezbailīgi jānolaižas zemākā neapzinātā ellē». Pateicoties tam, var sevī atrast diezgan daudz personības apspiesto potenciālo iespēju. Parasti augstākā *Es* saturā ir samērā daudz subpersonību.

«Katrā no mums ir pūlis. Te var būt dumpinieks un domātājs, pavadējs un mājsaimniece, sabotieris un estēts, organizators un labsirdis — katrs ar savu mitoloģiju, un visi viņi — vairāk vai mazāk laimīgi — iespraukušies vienā cilvēkā» — tā par subpersonībām savā darbā «Par ko mēs varam būt» (21; 56) raksta Pjero Feručī (*P. Ferrucci*).

Visa psihoterapeitiskā darba pamatmērķis psihosintēzē ir augstākā *Es* enerģijas izbrīvēšana. Šai nolūkā vispirms jāsekmē indivīda integrācija ap personīgo *Es*, pēc tam jāveic personīgā un augstākā *Es* sintēze. Šis process balstās uz principu, kuru R. Asadžoli formulējis šādi: «Pār mums valda tas viss, ar ko mēs sevi identificējam; mēs varam valdīt pār to un kontrolēt visu to, no kā mēs sevi nošķiram.» (21; 16) Schematiski to var attēlot šādi (skat. zīm.).

Apvienojošā centra kā jaunas, oriģinālas, iekšēji saskaņotas personības attīstības pamata veidošanas process noris sevis identificēšanā un nošķiršanā no kvazipersonību satura, savstarpējām attiecībām, sajūtām u. c.

Tikai sekmīgas šī procesa norises gadījumā personību pārpildīs hedonisma jūtas, kuras nodrošina sava psiholoģiskā lauka pilnības un saskaņotības apziņa.



PERSONĪBA DARBĪBAS PSIHOLOĢIJAS SATURĀ

Krievijas sociālajā psiholoģijā personības izpētē bija vērojams ilgstošs «stagnācijas» etaps. Laika posmā no 1918. līdz 1970. gadam (tikai 1962. gadā Ļeņingradas Universitātes Filozofijas fakultātē tika atvērta Padomju Savienībā pirmā Sociālās psiholoģijas laboratorija) personības problēmai kā pamatnoteicošajam sociālās psiholoģijas jēdzienam tika ierādīta ļoti nenozīmīga vieta, kaut arī jau pirmie ar personības izpēti saistītie darbi viesā cerības un tiem bija svarīga zinātniska nozīme. Piemēram, krievu psihiatrs G. Rosolimo (*Г. И. Россолимо*) 1909. gadā izstrādāja skolēnu personības kognitīvo modeli un personības tipoloģiju, personības attīstības mērīšanas skalu un testu.

No zinātniskā viedokļa ļoti nozīmīga personības izpētē bija Ļ. Vigotska pedoloģiskā pieeja. Pedoloģija (gr. *pais* — bērns, *logos* — mācība) kā galveno pieņēma personības individuālās īpašības, personības saturu. Bet noteikti politiskie apstākļi Krievijā līdz pat 70. gadiem «bremzēja» personības problēmas izstrādi. Tikai 70.—80. gados šī problēma atkal nonāca pētnieku uzmanības lokā.

Kopumā raksturojot personības problēmas attīstību sociālajā psiholoģijā padomju periodā, tās attīstībā var izdalīt trīs etapus: kolekcionāro, strukturālo un sistēmisko.

Šīs problēmas attīstības sākumposmā (līdz 50. gadu vidum) veidojās kolekcionārā pieeja: personība tika aplūkota kā noteiktu psihisku īpašību un kvalitāšu «komplekts», sava veida «tvertne». Tēlaini šo periodu varētu iedomāties kā grāmatu plauktu, kur pats plaukts varētu būt indivīds, bet grāmatas plauktā — indivīda psihisko īpašību un kvalitāšu «komplekts».

Šajā pieejā tomēr nevarēja atrisināt virkni teorētisku un praktisku uzdevumu — tā nenoskaidroja galvenās un pakārtotās īpašības, savstarpējās cēloņsakarības, sociālās determinācijas cēloņus. Tēlaini izsakoties, tā neatrisināja «grāmatu izvietošanu plauktā atbilstoši to nozīmīgumam un pakārtotībai». Šī apstākļa dēļ kolekcionārās pieejas vājās vietas personības teorijas un praktisku rekomendāciju par personības attīstības procesu izstrādē kļūst acīm redzamas.

Šo teorētisko uzskatu par indivīda personības būtību efektīvas praktiskas pielietošanas neiespējamība sekmēja šīs problēmas aktīvu izstrādi, virzot to uz personības īpašību sakārtotības un savstarpējās sakarības noskaidrošanu, t. i., kādu struktūru veidošanu. Izmantojot jau minēto alegorisko salīdzinājumu, šo procesu var iedomāties kā «grāmatu izvietošanu plauktā atbilstoši to nozīmīgumam un pakārtotībai». Šo pieeju nosacīti var nosaukt par «strukturālo» pieeju.

Pat pavirši izskatot šā perioda psihologu pētījumus, var konstatēt lielu personību noteicošo īpašību daudzveidību psiholoģiskajās struktūrās.

Vienā no pirmajiem vispārinošajiem darbiem personības psiholoģijā A. Kovaļovs piedāvā izšķirt trīs personības stāvokļus: psihiskos procesus, psihiskos stāvokļus un psihiskās īpašības.

Svarīgu vietu personības struktūras izpēte ieņem sociālo psihologu K. Platonova un A. Petrovska darbos.

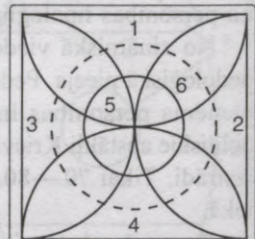
K. Platonova personības struktūrdinamiskais modelis

Personības struktūrdinamiskajā modelī, ko izstrādāja krievu psihologs K. Platonovs (1906—1984), izdalītas 6 apakšstruktūras (skat. zīmējumu). Ar kvadrātu zinātnieks nosacīti apzīmēja personību. Personība, viņa skatījumā, sastāv no 4 patstāvīgām apakšstruktūrām un 2 apakšstruktūrām, kas apvieno šīs 4 apakšstruktūras.

Pirmā apakšstruktūra raksturo personības ievirzi, kas nosaka personības vajadzības, uzskatus, pārliecību, orientāciju, vērtību orientāciju, priekšstatus par dzīves jēgu, pašnovērtējumu utt. Otrā apakšstruktūra iekļauj sevī cilvēka pieredzi, viņa zināšanas, prasmes, iemaņas. Trešā apakšstruktūra ir saistīta ar psihisko izzīņas procesu norises īpatnībām: atmiņu, uzmanību, domāšanu, runu, iztēli. Ceturtā apakšstruktūra apvieno sevī indivīda psihofizioloģiskās īpatnības: temperamentu, dzimumu, vecumu. Piektā apakšstruktūra — cilvēka raksturs, sestā apakšstruktūra — viņa spējas.

Iedziļinoties struktūrpiecejas piedāvātajos personības modeļos, rodas vairāki jautājumi, uz kuriem atbildēt nav iespējams. Piemēram, vai var pastāvēt personība pēc indivīda nāves? Daudzi no mums ir redzējuši A. Puškina kapu, bet kā personība dzīvo bez tās nesēja — indivīda, kurš dus kapā kopā ar savām fiziskajām, fizioloģiskajām un ar tām saistītajām psihiskajām īpašībām? Struktūrpieceja nedod atbildi arī uz jautājumu, kā personības īpašības saistītas ar indivīda īpašībām. Taču zināms, ka neliela auguma cilvēki atšķiras ar savām personības īpašībām no gara auguma cilvēkiem.

Laī atrisinātu tos teorētiskos un praktiskos jautājumus, ko neaizina struktūrpieceja, tika izstrādāta personības modeļa analīzes sistēmpieceja, kas raksturo personības teorijas attīstības trešo, mūsdienu posmu.



47. zīm. K. Platonova
struktūrdinamiskais
modelis.

Pirms pārejam pie sistēmpieejas pamatnostādņu izklāsta, noskaidrosim, ar ko atšķiras jēdzieni «struktūra» un «sistēma».

Struktūra — tās ir parādību, notikumu utt. īpašības, kas sakārtotas pēc to nozīmības un pakļautības pakāpes, t. i., pirmajā vietā tiek likta pati galvenā un nozīmīgākā īpašība, otrajā — mazāk nozīmīgā utt. Sistēma arī ir struktūra, taču īpašības tajā sakārtotas tā, ka to kopums dod jaunu īpašību sistēmai kopumā, bet šī īpašība neizriet no to veidojošo īpašību summas (būtībā tā ir viena no dialektikas likuma par kvantitātes pāreju kvalitātē izpausmēm).

Psihologi sāka analizēt personību nevis kā struktūru, bet kā sistēmu, t. i., mēģināja izdalīt jaunu, sistēmveidojošu īpašību, kas izrietētu no psihisko īpašību struktūras.

A. Petrovska personības personalizācijas koncepcija

Ilustrācijai dosim personības analīzes sistēmpieejas pamattēzes, ko personalizācijas koncepcijas ietvaros izstrādājis mūsdienu krievu zinātnieks A. Petrovskis (1924). Šajā koncepcijā personības struktūrā tiek izdalītas trīs apakšstruktūras — intraindivīdā, interindivīdā un metaindivīdā.

Apzīmējot indivīdu ar \bigcirc , bet personību — ar **L**, personības modeli var attēlot šādi:

1. \bigcirc — intraindivīdā (lat. *intra* — iekšā) personība (personība, kas izvietota indivīda iekšienē).

Visi struktūrmodeļi tā arī saprot personību: indivīds ir savas personības nesējs. Taču šajā gadījumā nav iespējams atbildēt uz jautājumu: kā var eksistēt personība pēc indivīda nāves? Tāpēc nākamais solis personības modeļa izveidē bija — priekšstatīt personības esamību ārpus indivīda, starpindivīdā telpā;

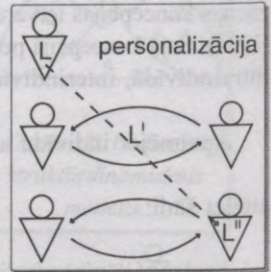
2. \bigcirc — interindivīdā (lat. *inter* — starp) personība (personība

eksistē starpindivīdā telpā) Bez šaubām, tāda personības izpratne bija auglīgāka, jo kontaktējoties, veicot kopīgu darbību, apmainoties ar tās rezultātiem, personība «iznes» savas psihiskās īpašības starpindivīdā telpā. Skaidrs, ka iznest visas psihiskās īpašības starpindivīdā telpā vienlaikus (t. i., visu savu personību) nav iespējams, tāpēc notiek tikai dažu īpašību «translācija» (zīmējumā apzīmēts ar L_1).

Acīm redzams, ka A. Puškina personība pirmajā (intraindivīdajā) tās izpratnē nepastāv. Tomēr dzejnieks ir atstājis daudz darbu, t. i., savu rakstu valodu, ar kuras palīdzību jebkura cita personība ar dzejnieku var sarunāties. Tādēļ otrajā (interindivīdajā) personības izpratnē A. Puškina personība eksistē arī šodien. Un, neskatoties uz to, tomēr šķiet, ka šim modelim šādā veidā nav loģiskas noslēgtības. Vai personībai, kas sarunājas ar A. Puškinu, lasot viņa darbus, izmainās kādas īpašības? Lasot viņa darbus, mainās lasītāja zināšanu sistēma, tikumiskās nostādnes utt.

Tādad kopumā personības modelis izskatās šādi: indivīda pirmā personība saskarsmē un mijiedarbībā «translējas» otrā indivīdā. Šo procesu var nosaukt par personalizāciju.

Trešā personības apakšstruktūra tika nosaukta par metaindivīdo (gr. *meta* — pēc, aiz), kas atrodas kā apakšstruktūra otras iekšienē. Tāpēc, lai aprakstītu pirmo personību kopumā, pirmkārt, jāizpēta pirmā indivīda psihiskās īpašības, otrkārt, jāizpēta šo īpašību translācijas process, treškārt, jāizpēta pirmās personības pati galvenā īpašība, kas nosaka šīs personības ietekmi uz citu personību. Balstoties uz šo koncepciju, personību var definēt kā iedarbību summāro sistēmu (L^I), ko nosaka pirmā personība, ietekmējot otru personību, saskarsmes procesā. Ietekmes rezultātā mainās otrās personības apziņa un uzvedība. Tādad pirmās personības svarīgākais raksturojums ir tās ietekme uz citiem cilvēkiem, tāpēc pirmā personība jāpēta nevis kā tāda, bet caur tiem iespaidiem, ko tā atstāj citu cilvēku apziņā.



Personības sistēmveidojošā īpašība, kā noskaidrojām, ir tās ietekme uz citiem cilvēkiem, kas tieši neizriet no konkrētā indivīda psihisko īpašību katras atsevišķas apakšstruktūras, bet to raksturo cita indivīda personības izmaiņas. No teiktā varētu secināt, ka ir personības,

- kurām ir spēcīga ietekme uz daudzu cilvēku apziņu un uzvedību,
- kurām nav nozīmīgas ietekmes,
- kas atstāj negatīvu ietekmi.

Sabiedrības attīstības vēsturē var minēt veselu virkni izcilu cilvēku, kas ietekmējuši un ietekmē miljoniem cilvēku apziņu un uzvedību. To vidū ir gan izcili rakstnieki, mākslinieki, komponisti, zinātnieki, gan politiķi. Taču iedomājieties, cik miljonu cilvēku ir nodzīvojuši uz šīs zemes, gandrīz neatstājot citu cilvēku apziņā nekādas pēdas? Šai sakarā rodas jautājums, kāpēc dažas personības ietekmē citu cilvēku apziņu un uzvedību, bet vairākums — ne? Kas to nodrošina? Neiedziļinoties teorijā, jāsaka, ka to liela mērā nodrošina

personības spilgtās individuālās īpašības. Tāpēc, jo lielākā mērā mēs spējam izteikt individualitāti, jo lielākā mērā mēs esam personība citu skatījumā.

Zinātniskus meklējumus šajā virzienā A. Petrovskis veica, analizējot problēmu — «spēja un vajadzība būt personībai».

Personalizācijas koncepcija pamato pamattēzi, ka visu cilvēka darbības un rīcības motīvu pamatā ir divi vajadzību veidi. Pirmais — cilvēka dabiskās vajadzības, kuras nodrošina viņa eksistenci un sevis kā indivīda turpinājumu. Otrais veids — vajadzība būt personībai, t. i., personalizācijas vajadzība. Turklāt šī vajadzība izpaužas un realizējas tikai indivīda saskarsmē un kopdarbībā ar citiem indivīdiem sociālā veseluma iekļaušanās procesā. Šai vajadzībai piemīt spilgti izteikts sociāls raksturs.

Šo atzinumu labi ilustrējis A. Tolstojs, aprakstot šādu iedomājamo situāciju: «Jūs, rakstnieki, esat izmests neapdzīvotā salā. Jūs, pieņemsim, esat pārliecināti, ka nekad vairs neredzēsiet nevienu dzīvu cilvēku un tas, ko Jūs atstāsiet, nekad neieraudzīs gaismu. Vai šajā situācijā Jūs rakstītu romānus, drāmas, dzeju? Protams — ne... Radošai ierosmei nepieciešams otrs pils — uz klausītājs, līdzdzīvotājs: šķira, tauta, cilvēce.» (27; 284)

A. Tolstoja sniegtais piemērs rāda, ka rakstnieka aktivitāti nerosina pašizteiksmes, pašaktualizācijas motīvi vai tieksme pēc materiāliem labumiem. Pat ja šie motīvi arī ir personības aktivitātes avoti, tie atvasināti no personalizācijas vajadzības: rakstniekam «nepieciešams otrs pils» — citi cilvēki — «uz klausītāji un līdzdzīvotāji», kuros ar mākslas starpniecību viņš «ienes» sevi, transformē sevi caur savām domām un pārdzīvojumiem.

PERSONĪBAS AKTIVITĀTES UN ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS

Līdzās problēmai par personības modeļa uzbūvi un saturu, ko risina psihologi, pastāv personības aktivitātes problēma.

Kā cilvēks uzvedīsies tajā vai citā situācijā? Kas nosaka cilvēka rīcību konkrētajā situācijā? Zināt uzvedību noteicošās likumsakarības un mehānismus, kā arī cilvēka aktivitātes ievirzi ir sevišķi svarīgi tiem, kas nodarbojas ar audzināšanu dažādu sociālo institūtu sistēmā (ģimenē, skolā utt.).

Personības aktivitāte ir tās tieksme paplašināt sakarus ar pasauli uz tipisku un savdabīgu šo sakaru apguves un producēšanas paņēmieni pamata.

Jautājums par cēloņiem, kas mudina cilvēku pastāvīgi paplašināt sakaru sfēru, realizēt dažādus uzvedības līmeņus, ir ļoti sarežģīts un šobrīd psiholoģijā nav viennozīmīgi atrisināts.

Personības aktivitātes vadības principi

Centrālā problēma — personības aktivitātes vadība. Tas arī nosaka sabiedrībā izveidojušās šīs vadības organizācijas metodoloģisko pamatu daudz sīkākas analīzes nepieciešamību. Neapstrīdami, ka personības aktivitātes vadības principi cilvēces attīstības gaitā ir mainījušies. Sabiedrības vēsturē zināmi trīs galvenie metodoloģiskie principi, uz kuru pamata tiek realizēta personības aktivitātes psiholoģiskā vadība. Tie ir: hedonisma princips, redukcijas princips un spriedzes samazināšanās jeb relaksācijas princips.

Hedonisma princips (gr. *hēdonē* — bauda) tiek pieteikts sengrieķu filozofijas skolā, ko dibinājis Aristips no Kirēnes 4. gs. p. m. ē. Šī mācība pamatojas uz faktu, ka jebkura cilvēka dzīves mērķis ir tieksme pēc maksimālas baudas, bet laime — tā ir cilvēka dzīves laikā gūtā kopējā baudu summa. Radikālā hedonisma metodoloģija pastāvēja ilgu laiku un pastāv vēl mūsdienās. Tā pārstāvēta 17. un 18. gs. filozofu Spinozas, Hobsa, Lametrī u. c. darbos. Hedonisma princips nav tikai filozofu teorētisks prātojums, tam bija un ir reālas praktiskas izpausmes bagāto sabiedrības slāņu dzīves organizācijā. Ar jaunu spēku tas izskanēja Z. Freida teorētiskajā mantojumā. Viņš paplašināja šī principa funkcionēšanas sfēru — zemapzinātais piemīt katram cilvēkam, un tas «dzīvo» pēc hedonisma principa likumiem. Uz šā pamata elitārā, bagātā sabiedrības slāņa dzīvesveida organizāciju varēja attiecināt uz katra cilvēka dzīves un aktivitātes organizāciju. Šī procesa veidošanos sekmēja strauja sabiedrības ekonomiskā un tehniskā attīstība.

Hedonisma princips, otrreiz «atdzimdams» psihoanalīzes saturā, kļuva par pamatu veselam virzienam audzināšanas un socializācijas organizēšanā. Vesela rinda personības audzināšanas un socializācijas tehnoloģiju veidotas, ievērojot hedonisko mehānismu — personības tieksmi pēc situācijām, kurās tā var gūt fizisku, fizioloģisku baudu, un izvairīšanos no tām situācijām, kurās tā var piedzīvot ciešanas.

Neskatoties uz visu hedonisma principa pievilcību, daži zinātnieki to apšaubā, jo saskata tā darbības ierobežotību. Mēģinājums likvidēt šo pretrunu, neatzīstot personības aktivitātes vadības iespēju, pamatojoties uz hedonisma principiem, iezīmējās I. Kanta, K. Šveicera un citu 18.—19. gs. filozofu darbos. Viņu veiktā aktivitātes satura un tās nozīmes personības dabā skrupulozā

analīze ļāva izvīrēt un formulēt pēc būtības pretēju principu — *relaksācijas principu* (lat. *relaxatio* — spriedzes samazināšanās, atslābināšanās).

Aristotelis, definējot aktivitāti, ievieš jēdzienu «praxis», bet neiekļauj tā saturā nogurdinošo, ikdienišķo verga darbu. «Praxis» — tā ir aktivitāte, kas saistīta tikai ar tiem darbības veidiem, ko veic brīva personība. Šis viedoklis tiek pausts Akvīnas Toma un citu viduslaiku domātāju darbos. Spinozas darbos («Ētika») iezīmējas virzība aktivitātes izpratnē — to saprot kā atkarīgu no sabiedriskās nepieciešamības, nevis no cilvēka kaislībām. Uzskatu, ka darbs simbolizē cilvēcisku darbību, atbalstīja arī K. Markss. Ikdienišķs, nogurdinošs, bet sabiedrības mērķiem atbilstošs, uz sabiedriski nozīmīgu mērķu realizāciju virzīts darbs pats ir «brīva, radoša darbība». Šis filozofiskais postulāts kļuva par pamatu darbības kategorijas izpratnei psiholoģijas zinātnē Krievijā. Tikai ar hedonisma principu vien determinēta personības aktivitāte nevar nodrošināt rutinētu, nogurdinošu, ikdienišķa darba veikšanu. Tā radās cita metodoloģiska būtība: pats process — bieži vien nogurdinoša darbība — personībai rada negatīvas emocijas, neapmierinātību. Bet darbības sabiedriskā nozīmīguma apzināšanās, tas, ka mazais ir daļa no lielā, kopējā, it kā noņem personības negatīvo psihisko stāvokli. Pati darbības organizācija arī var samazināt negatīvo emociju pārdzīvojuma pakāpi. Tajos gadījumos, kad cilvēks ir labi apguvis darbības veikšanas paņēmienus, viņa negatīvais emocionālais fons samazinās.

Krievijas psihologs S. Rubiņšteins (*С. Рубинштейн*), aprakstot personības aktivitāti noteicošo virzošo spēku saturu, atzīmēja, ka vajadzības ir sākotnējais pamudinājums cilvēka darbībai — pateicoties tam un tajās viņš realizējas kā aktīva būtne. Vajadzībās cilvēks ir iekļauts kā trūkumu izjūtoša būtne, turklāt kā darbīga, aktīva un kaislīga būtne.

Vajadzības apmierināšana likvidē trūkuma stāvokli un «psihisko spriedzi». Tas notiek vajadzības priekšmeta iegūšanas rezultātā. Bet vajadzības apmierināšanas process ir cieši saistīts ar veidu, kādā tiek iegūts vajadzības priekšmets. Tā kā vajadzību saturs ir cieši saistīts ar sociāli vēsturisko kontekstu, vajadzību loks pastāvīgi paplašinās, bet paņēmieni, kas ļauj personībai tās apmierināt, apguve parasti manāmi atpaliek. Līdz ar to konkrētas personības vajadzību loks, kas pakļauts «maksimizācijas principam», strauji paplašinās, bet paņēmieni, kas ļauj šīs vajadzības apmierināt, attīstās daudz lēnākā tempā. Šajā gadījumā personība ir spiesta atrasties trūkuma, frustrācijas stāvoklī, jo pastāvēs bipolārais konflikts — «gribu, bet nemāku». Toties, ja vajadzība apmierināta, frustrācija mazinās un personība kādu laiku izjūt relaksācijas stāvokli, pēc tam viss process atkārtojas. Šeit personības aktivitātes vadību nosaka frustrācija, pastāvīgi negatīvo emociju pārdzīvojumi, tāpēc personības aktivitātes vadības relaksācijas princips ir polāri pretējs hedonisma principam.

Trešais princips, kurš var būt par pamatu personības aktivitātes vadības organizācijai, ir *redukcijas princips* (lat. *reductio* — atgriešanās, atbīdīšana atpakaļ, vienkāršošana, kaut kā vājināšana). Atbilstoši šim principam funkcionē visas Zemes fiziskās sistēmas — lodīte ripo no paaugstinājuma un ieņems viszemāko un stabilāko stāvokli, ūdens pile gar glāzes malu noslīdēs tās dibenā, svārsts centīsies ieņemt līdzsvara un miera stāvokli utt.

Biheivioristiskā koncepcija ievieša šo principu personības aktivitātes vadības sistēmā. Personība šajā gadījumā reaģē un izvēlas tos stimulus, kuri viņai dod psiholoģisku komfortu uz pozitīvo pastiprinājumu pamata. Raksturīgi, ka tādās nozīmīgās teorijās kā kognitīvās atbilstības teorija, agresijas un atdarināšanas teorija, diādiskās mijiedarbības teorija, kongruences teorija personības aktivitāte tiek noteikta pēc tās tieksmes uz psiholoģisku komfortu. Šeit personības aktivitāti nosaka bipolārs konflikts — «diskomforts — komforts». Turklāt aktivitāte vienmēr būs virzīta uz personības diskomforta sajūtas likvidēšanu, aizejot no situācijām, kurās rodas līdzīgi stāvokļi.

ASV psihologs G. Olports, analizējot personības motivācijas galvenos nosacījumus dažādos amerikāņu psiholoģijas teorētiskajos konstruktos, atzīmēja, ka «tieksme pēc līdzsvara», «spriedzes redukcija», «nosliece uz nāvi» liekas triviāli un kļūdaini priekšstati par normāla pieauguša cilvēka motīviem. Ar to viņš norādīja uz uzskatu par personības aktivitātes determinantēm, kuru saturu nodrošina redukcijas un hedonisma principi, šaurību.

Pilnībā jāatzīst Olporta šaubu par to, ka personības aktivitāte nevar būt determinanta tikai uz kāda viena principa pamata, patiesīgums.

Svarīgi ir tas, ka katrā psiholoģiskajā orientācijā var vērot tendenci viennozīmīgi pielietot kādu no principiem personības aktivitātes modelēšanas procesā. Tas nozīmē, ka personības aktivitāte no dzimšanas līdz nāvei ir vadāma, balstoties tikai uz vienu principu. Kaut gan acīmredzams ir tas fakts, ka personības aktivitāte kā sarežģīta tās mijiedarbības ar pasauli sistēma nevar būt vadāma tikai ar vienu principu. Šīs problēmas teorētisko risinājumu var rast, tikai apvienojot minētos principus. Bez tam to rašanās personības attīstības ontogēnēzē ir pakārtota. Īsi analizējot dažus darbus bērnu psiholoģijā, var ievērot pat šī fakta nepatvaļīgu aprakstu.

Piemēram, A. Freidas darbi bērnu psiholoģijā pārliecinoši pierāda, ka bērna uzvedības aktivitāte no dzimšanas līdz 1. gadam tiek nodrošināta pēc hedonisma principa. Šajā ontogēnēzes stadijā mātes «narcisisms» izplatās arī uz bērnu, bet bērns savukārt māti iekļauj savā «narcisiskajā» vidē. Šāda mātes un bērna psihobioloģiska vienotība arī nodrošina bērnam vienotu pārdzīvoto pozitīvo emociju procesu. Tieši šajā attīstības stadijā bērns veido «vērtējuma skalu», kura ļauj viņam neapzināti vērtēt no mātes puses raidīto empātiju. Šajā gadījumā viņš iemācās atpazīt empātiju un vērtēt tās mēru.

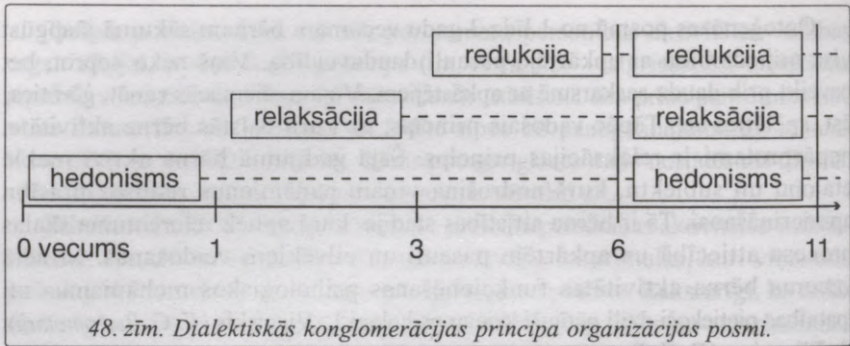
Ontoģenēzes posmā no 1 līdz 3 gadu vecumam bērnam sākumā jāapgūst visa mijiedarbību ar apkārtējo pasauli daudzveidība. Viņš neko neprot, bet paveikt grib daudz saskarsmē ar apkārtējiem. Viņam jāiemācās runāt, ģērbties, ēst, spēlēties utt. Tāpēc vadošais princips, uz kuru balstās bērna aktivitāte, nepārprotami ir relaksācijas princips. Šajā gadījumā bērns aktīvi meklē etalonu un subjektu, kurš nodrošina viņam paņēmienu radušos prasību apmierināšanai. Tā ir bērna attīstības stadija, kurā notiek referentuma skalas procesa attiecībā uz apkārtējo pasauli un cilvēkiem veidošanās. Minētā vecuma bērna aktivitātes funkcionēšanas psiholoģiskos mehānismus un īpatnības pietiekoši dziļi pētījuši krievu psihologi Ļ. Vigotskis (Л. С. Выготский), В. Еļкоņins (В. Д. Ельконин) u. c.

Laika posmā no 3 līdz 6 gadiem bērnam ir intensīvs visu iespējamo lomu apguves process. Pamatojoties uz to, viņam veidojas «apkopotā cita» tēls. Sociāli atzīstamu uzvedības formu apgūšana, to izpildes atzinīgs vērtējums no pieaugušo puses nodrošina bērnam psiholoģisku komfortu, kā arī noņem psiholoģisko spriedzi. Acīm redzami, ka šā vecuma bērna aktivitāti lielā mērā nosaka redukcijas princips. Savukārt šādas aktivitātes apgūšana un pielietošana sekmē bērna un apkārtējo uzvedības lomu vērtējuma skalas «noslīpēšanu». Teorētiskās atziņas liecina, ka personības aktivitāte dzīves gaitā netiek nodrošināta tikai ar vienu principu. Jāatzīmē, ka katrā vecumposmā vadošā loma personības aktivitātes organizācijā tiek nodrošināta, balstoties nevis uz vienu no minētajiem principiem, bet gan uz to kopumu.

No 6 līdz 11 gadiem bērna personības aktivitāti determinē jau visi trīs principi. Šo principu apvienošanu nodrošina interferences un integrācijas procesi. Tas liek domāt, ka pusaudžu vecumā var notikt dezintegrācija principu organizācijas loģikā un hierarhijā viens no principiem var izpausties dominējošā aktivitātē. Visbiežāk dezintegrācijas procesā dominē visagrāk ontoģenēzē attīstītais princips — hedonisma princips. Šis princips bieži vien ir vadošais pusaudža uzvedības formu izpausmē, kuras orientētas uz baudas gūšanu. Tas liecina, ka šajā latentajā periodā bērns ir sensitīvs pret to audzinošo darbību, kura nodrošina viņa motivācijas interferences un integrācijas procesus.

Jauniešu orientācija uz nākotni arī var ietekmēt principus, kuri nosaka viņu aktivitāti. Pieaugušiem cilvēkiem šie procesi var pārkārtoties atkarībā no sociālajām prasībām.

Ļoti būtiski ir tas, ka personības aktivitāte tiek nodrošināta ar dialektiskas konglomerācijas (lat. *conglomeration* — savākt kopā) principu. Šo principu apliecina fakts, ka veselais tiek sastādīts uz pakāpeniskās daļu apvienošanas pamata, kuras turpmāk rindas kārtībā var dominēt. Shematiski šos apgalvojumus var attēlot šādi:



Var droši apgalvot, ka personības motivācijas saturu nevar aplūkot kā vienreiz un uz visiem laikiem uz viena principa pamata izveidotu struktūru, bet gan kā dialektisku triju principu maiņas, dominēšanas un akcentēšanas aizvietošanas procesu.

Lai labāk izprastu dialektiskās konglomerācijas principa būtību selektīvas personības aktivitātes veidošanā, apskatīsim sīkāk personības veidošanās periodizācijas koncepciju ontogēnēzē.

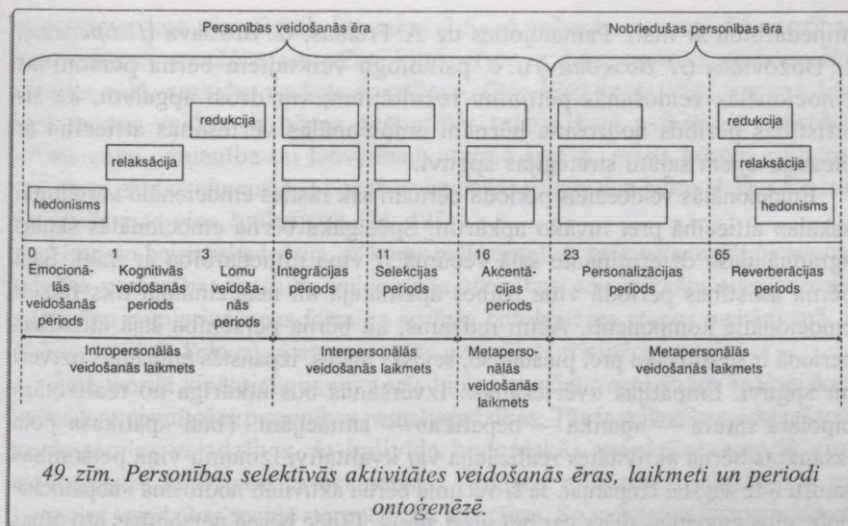
Personības selektīvās aktivitātes un satura veidošanās periodizācija ontogēnēzē

Personības psiholoģijā ir diezgan daudz uz personības psihiskās attīstības izpēti orientētu teoriju (Ž. Piažē (*J. Piage*), D. Eļkoņins u. c.) Bet ir arī diezgan daudz teoriju, kurās akcentēta cilvēka kā personības attīstības periodizācija (Z. Freids, Ē. Eriksons, A. Freida, A. Petrovskis u. c.).

Piedāvātajā personības aktivitātes un satura veidošanās periodizācijas koncepcijā izmantoti dažādu šīs problemātikas teoriju svarīgi zinātniski atzinumi.

Minētais dialektiskās konglomerācijas princips paredz viena no trim principiem dominēšanu vai to kombināciju katrā personības veidošanās etapā, tāpēc katram cilvēka vecumposmam atbilst noteikta selektīva aktivitāte.

Uzskatāmi visu personības selektīvās aktivitātes un tai atbilstošā satura veidošanās ēru, laikmetu un periodu periodizāciju shematiski var attēlot šādi.



Šī periodizācija prasa dziļāku teorētisku analīzi. (23)

Personības veidošanās ēra

Personības veidošanās ēra ietver trīs personības veidošanās laikmetus: intrapersonālo, interpersonālo un metapersonālo. Savukārt intrapersonālās veidošanās laikmets ietver emocionālās, kognitīvās un lomu veidošanās periodus, interpersonālās veidošanās laikmets — integrācijas un selekcijas periodus, bet metapersonālās veidošanās laikmets ir pilnīgi saistīts ar personības aktivitātes akcentāciju.

Personības intrapersonālās veidošanās laikmets

Personības attīstības galvenā īpašība šinī etapā ir intensīva personības introplāna satura veidošanās. Šis laikmets ietver trīs periodus. Katrs no tiem nodrošina personības sistēmveidojumus, kuri ļauj personībai atspoguļot, novērtēt noteiktas dzīves jomas un puses un reaģēt uz tām.

Personības emocionālās veidošanās periods (0—1 g.)

Emocionālās veidošanās periodā (no 0 līdz 1 g.) bērna motivācijas arhitektūras veidošanā dominē hedonisma princips. Šis motivācijas nosacīta aktivitāte pamatā realizējas caur pieaugušo, bet visbiežāk caur tiešu emocionālu

mijiedarbību ar māti. Pamatojoties uz A. Freidas, G. Breslava (*Г. Бреслав*), L. Božovičas (*Л. Божович*) u. c. psihologu veiktajiem bērna personības emocionālās veidošanās pētījumu rezultātiem, var droši apgalvot, ka šis attīstības periods nodrošina bērnam emocionālās vērtēšanas attiecību ar pieaugušajiem sajūtu stratēģijas apguvi.

Emocionālās veidošanās periodā bērnam sāk rasties emocionālo vērtējumu «skala» attiecībā pret tuvāko apkārtni. Spēcīgāka bērna emocionālās skalas «graduācijas» determinante šajā vecumā ir viņa mijiedarbība ar māti. Šajā bērna attīstības periodā viņa psihs apzinātajā un neapzinātajā tiks fiksēti emocionālie komponenti. Acīm redzams, ka bērna personība šajā attīstības periodā ir sensitīvāka pret pieaugušo, sevišķi mātes, izpaustās empātijas uztveri un apguvi. Empātijas «vērtēšanas» izvēršanās būs atkarīga no realizētām bipolārā satura — «patika — nepatika» — situācijām. Tikai «patikas» pola izsauktas bērna aktivitātes realizācija var kvalitatīvi izmainīt viņa personības saturu līdz augstai empātijai. Ja šī vecuma bērna aktivitāti nodrošina «nepatikas» pols, viņa empātijas mērs var būt visai zems. Tāpēc bērna personības attīstības bāzes sistēmveidojums šajā periodā ir empātijas veidošanās process un tās izpausme pret citiem. Empātijas mēru determinē no vecākiem mantotās empātijas saturs.

Šajā periodā bērna personības satura galvenā sastāvdaļa ir empātijas skalas, kas vēlāk kļūs par citu empātijas vērtēšanas «bāzi» un noteiks viņa paša empātijas virzības un izpausmes mēru, veidošana un «graduēšana».

A. Freidas veiktā bērna nošķiršanas no mātes dažādos bērna attīstības etapos problēmas analīze pietiekami pārliecinoši pierāda, ka gadījumā, ja bērns tiek nošķirts no mātes bioloģiskās vienotības fāzē (nav svarīgi, kāpēc), bērnam vērojami ciešanu un baiļu uzliesmojumi. Bet, ja māte nepietiekoši pilda patikas avota lomu, bērnam rodas individualizācijas traucējumi, analītiskas dispersijas, agrs briedums *Es* attīstībā vai tā saucamais «viltotais» *Es*.

Veicot šīs problēmas konsekventu teorētisko analīzi, A. Freida pārliecinoši pierāda, ka šā perioda norises specifika atstāj nozīmīgu iespaidu uz bērna personības saturu. Neapstrīdams pierādījums tam ir A. Freidas sniegtie 6 mēnešu vecu bērnu izpētes materiāli koncentrācijas nometnē. Novērojumi parādīja, ka bērniem, kuriem nometnē nebija neviena tuva pieauguša cilvēka, sirsnīgas attiecības veidojās tikai starp viņiem pašiem. Citus bērnus viņi uztvēra kā svešiniekus un izturējās pret viņiem bez pozitīvām emocijām, neuzticējās tiem. Toties savstarpējā pieķeršanās grupā bija tik liela, ka viņus ļoti uztrauca un uzbudināja šķiršanās pat uz neilgu laiku.

Krievijas bērnu psiholoģes M. Ļisinas (*М. Лисина*) pētījumos izdalītas četras saskarsmes formas, kuras pirmajos septiņos bērna dzīves gados nomaina cita citu. Svarīgu vietu bērna pirmajā dzīves gadā ieņem situatīvi personiskā

saskarsme, kas visspilgtāk izpaužas 2,5—3 mēnešu vecumā kā «rosības komplekss — sarežģīta uzvedība, kura ietver sevī koncentrētu skatienu cita cilvēka sejā, smaidu, rosīgas kustības». (24; 126) Īpaši liela nozīme šim saskarsmes veidam ir bērna personības turpmākajā psihiskajā attīstībā. «Pieaugušo uzmanība un labvēlība,» atzīmē Ļisina, «rada bērnos spilgtus, priecīgus pārdzīvojumus, bet pozitīvas emocijas paaugstina bērna dzīves tonusu, aktivizē visas viņa funkcijas.» (24; 127)

Diezgan heirstiska teorija, ar kuras palīdzību tiek mēģināts iekļūt pieauguša cilvēka personības īpatnību veidošanās atkarības no adekvātu starppersonu vajadzību apmierināšanas formām agrīnās ontogēneses etapos mehānismā, ir V. Šutca (*W. C. Schutz*) interpersonālās uzvedības trīsmēru teorija.

Šajā teorijā zinātnieks izvirza trīs bioloģiskajām vajadzībām analogiskas, indivīdam piemītošas personības pamatvajadzības. Tās ir mīlestības, iekļaušanās un kontroles vajadzības. Ja indivīda bioloģiskās vajadzības regulē viņa mijiedarbība ar fizisko, priekšmetisko vidi, tad mīlestības, iekļaušanās un kontroles vajadzības regulē starppersonu attiecības. Šo vajadzību apmierināšanas mērs agrā bērnībā, pēc Šutca domām, pilnīgi noteiks pieaugušas personības starppersonu kontaktu saturu un virzību. Ar to zinātnieks cenšas pierādīt agrīnās bērnības noteicošo lomu personības izpausmju attīstībā. Viņš pārliecinoši parāda, ka pieauguša cilvēka starppersonu kontaktu pieredze ir atkarīga no bērnībā gūtās pieredzes. Svarīga loma bērnības pieredzes gūšanā ir vecākiem. Piemēram, atkarībā no iekļaušanās vajadzības apmierināšanas starppersonu attiecībās ģimenē bērnībā, pieaugušam cilvēkam var izpausties virssociāla (*oversocial*), sociāla (*social*) vai nepietiekoši sociāla (*undersocial*) uzvedība. Pirmajā gadījumā uzvedību nosaka pārmērīga iekļaušanās, otrajā — adekvāta, trešajā — nepietiekama iekļaušanās ģimenes starppersonu attiecību sistēmā.

Bērna kontroles vajadzības apmierināšanas raksturs nodrošina nobriedušai personībai atbilstošu uzvedību — no pārlielas disciplinētības līdz pilnīgai nedisciplinētībai. Pirmais pols — vecāku pārmērīgas un piespiedu kontroles rezultāts, otrs pols — vecāku bezkontroles rezultāts.

Beidzot, trešās svarīgākās vajadzības saturs — vajadzība patikt un būt mīlētam — vislielākā mērā nosaka visu nobriedušas personības psihisko «garastāvokli». Šutcs atzīmēja, ka visas neirozes tā vai citādi saistītas ar šīs pamatvajadzības apmierināšanas raksturu bērnībā. Atkarībā no vajadzības būt mīlētam realizācijas pakāpes turpmāk personībai var izpausties nepietiekami personiska, virspersoniska vai personiska uzvedība.

Nepietiekami personiska uzvedība izpaužas tendencē izvairīties no ciešiem, siltiem, draudzīgiem kontaktiem starppersonu attiecībās. Virspersoniska uzvedība izpaužas pārlielas emocionālas tuvības tendencēs attiecību veidošanā. Personiska uzvedība nosaka starppersonu emocionālo kontaktu adekvāto normu.

Veiktā teorētisko avotu analīze pārliecinoši parāda, ka šajā vecumā bērns «iestrādā» savas uzvedības, emocionālo vērtējumu un emocionālās pieredzes skalu. Uz tiešas emocionālas mijiedarbības ar māti pamata bērna personībā dominējošo vietu ieņem empātijas skalēšanas, atpazīšanas un ekspresijas process. Domājams, ka minētā procesa raksturu galvenokārt nosaka mātes emocionālo attiecību pret bērnu saturs un stils. Varam droši apgalvot, ka citu empātijas izpratni un novērtēšanu un savas empātijas ekspresiju nobrieduši personībai nodrošina šinī bērnības periodā gūtā pieredze.

Personības kognitīvās veidošanās periods (no 1 līdz 3 gadiem)

Bērna personības kognitīvās veidošanās periodu raksturo ār pasaules intelektuālās vērtēšanas kopējās stratēģijas veidošanās. Visas situācijas, kurās bērns šajā attīstības periodā nonāk, viņš vērtē pēc bipolāras skalas «protu — neprotu». Šajā gadījumā viņa aktivitāte vērsta uz risināmajām situācijām. No otras puses, uz pola «protu» paplašināšanu vērsta vajadzības rašanās, bez šaubām, radīs pieaugušo vērtējumu, kuru viņš var uzskatīt par sava «protu» sfēras paplašināšanas līdzekli. Tas savukārt nodrošinās bērna vērtējumu un skalēšanas attīstību attiecībā pret pieaugušā iespējām daudzu situāciju risināšanā. Turklāt parasti šajā periodā referentākā persona bērnam ir tēvs. No otras puses, situāciju vērtēšana pēc skalas «protu — neprotu» garantē viņam sava referentuma attiecībā pret apkārtējām situācijām attīstību. Sava un pieaugušā (tēva) referentuma savstarpējais novērtēšanas process būs bērna attīstības šā perioda neatņemama un dominējoša sastāvdaļa. Tieksme līdzināties tēvam un prast līdzīgi viņam risināt daudzas problēmsituācijas veidos bērnam savu vērtējo kognitīvo komponentu un «spēju» vērtēt un skalēt cita referentumu. Tā rezultātā šie procesi veidos bērna personībā personisko pamatveidojumu, kuru nosacīti var nosaukt par operacionāli kognitīvo referentumu.

Bērna aktivitāti šajā periodā nosaka relaksācijas princips. Bipolāro skalu, kura raksturo reālo bērna uzvedību, nosaka ass «gribu — nevaru». Šajā gadījumā bērns attīsta tādu aktivitāti, kura nodrošina viņam sevis kā darbības subjekta izzināšanas procesu. Daudzas bērna darbības šajā vecumā vada ne tikai pieaugušais, bet arī viņa uztvertie ār pasaules tēli, kā arī personīgie, subjektīvie atmiņas priekšstati. Subjektīvā aspekta aizsākumu subjektīvo priekšstatu par apkārtējās pasaules priekšmetiem veidā esamība bērnam stimulē viņa aktivitāti tos apgūt (nereti arī pretēji pieaugušā prasībām). Šos aizsākumus L. Božoviča nosaukusi par «motivējošajiem priekšstatiem».

Līdz ar to bērna attiecības ar apkārtējo vidi raksturo divas determinantes: *aktivitātes subjekts*, kur subjekta aktivitāte ir atkarīga no bērna motivējošo

priekšstatu satura, un viņa orientācija uz pieaugušo tur, kur situācijas atrisinājums viņam nav iespējams. Šī attīstības īpatnība izraisa bērņā divas dažādas aktivitātes. No vienas puses, viņš parādās kā darbības subjekts, piemēram, vairākkārt pārbīda rotaļlietu, pārvieto pa galdu karoti u. c., sekojot katrai izdarītajai kustībai. No otras puses, sarežģītu kustību apguvei bērns meklē šim nolūkam referentu cilvēku. Visbiežāk par referento personu kļūst tēvs. Pierādījumu tam mēs atrodam baltkrievu psihologa J. Kolominska (*Я. Л. Коломинский*) veiktajos pētījumos. Pētot faktorus, kas ietekmē bērņa adaptāciju skolā, viņš noskaidroja, ka tēva (nevis mātes) izglītojošais cenzis ir nozīmīgs bērņa kognitīvās sekmības faktors.

Bērņa meklējumu aktivitātei un tās rezultātiem, kas izpaužas viņa subjektīvo priekšstatu par citu personu veidošanās procesā, veltīti Dž. Mīda darbi par «vispārināto citu», A. Banduras darbi par «nozīmīgo citu» u. c.

Personības lomu veidošanās periods (3 gadi — 6—7 gadi)

Personības lomu veidošanās periods — tas ir periods, kad notiek bērņa netīša orientācija uz lomu uzvedības stratēģiju sistēmā «māte — tēvs» un citu pausto lomu stratēģiju apguve. Šā perioda bērņa personībā neapzināti interiorizējas viņa vecāku lomu uzvedības tipiskās stratēģijas, kuras turpmāk nosaka bērņa uzvedību tipiskās situācijās. No otras puses, netīši un neapzināti apgūtais tipisko stratēģiju komplekss turpmāk izpaužas kā apkārtējo uzvedības stratēģiju vērtēšanas mērinstruments visas dzīves garumā. Labvēlīgas starppersonu attiecības sistēmā «māte — tēvs», viņu pozitīvu attiecību ar apkārtējiem izpausmes nodrošina bērņa personībai psiholoģisku komfortu un nosaka viņa personīgo lomu stratēģiju attīstību un citu lomu uzvedības stratēģiju vērtēšanu. Starppersonu attiecību sistēmas «māte — tēvs» satura uztveres un vērtēšanas neiespējamība vai tās asociāls saturs rada bērņā psiholoģisku diskomfortu un var nostiprināt viņa personības saturā negatīvas lomu stratēģijas un izkropļojumus prasībās pret citu lomu uzvedību. Tātad uz vecāku lomu stratēģiju polu interiorizācijas pamata bērņam veidojas vēl viens viņa personības pamatsaturs — loma.

Vadošo vietu bērņa personības veidošanā šajā periodā ieņem lomu spēle. Kāpēc tieši lomu spēlei ir vadošā vieta bērņa personības attīstībā? — šis jautājums ir interesējis, interesē un vienmēr interesēs zinātniekus. Šajā teorētiskajā analizē mēs sīki neapskatīsim lomu spēles instinktīvās vai sociālās dabas problēmas. Šie jautājumi pietiekami dziļi analizēti A. Ādlera, L. Vigotska (*Л. С. Выготский*), S. Holla (*St. Holl*), V. Šterna (*W. Stern*), D. Eļkoņina un daudzu citu zinātnieku darbos, bet būtu lietderīgi pievērsties dažiem metodoloģiskiem atzinumiem.

Atbilstoši Ļ. Vigotska, A. Ļeontjeva (A. H. Леонтьев), D. Elkoņina idejām lomu spēle jāsaprot kā sabiedrības radīta bērnu dzīves īpaša forma bērnu psihiskās attīstības vadīšanai. Spēles būtība — dažādu lomu apguve un tēlošana. Kāds ir lomas apguves mehānisms? Acīm redzams, ka šāda mehānisma funkciju veic apkārtējo pieaugušo visa plašā sociālā konteksta «translācijas» process. Uz attiecību sistēmā «cilvēks — cilvēks» paraugu «translācijas» pamata notiek to apguve un «nostiprināšanās» bērņā, vairākkārt tos «nospēlējot» lomu spēlē.

Ļoti svarīgs ir sižeta un satura atšķirību atzišanas fakts lomu spēlē. «Spēles sižets — tā ir tā īstenības joma, kuru bērni reproducē spēlē» — tā šo jēdzienu definē D. Elkoņins. «Spēles saturs,» pēc zinātnieka domām, «tas ir tas, ko bērns reproducē kā centrālo raksturīgo momentu...» (32; 6)

Šajā kontekstā ir svarīga atbilde uz jautājumu: kur bērns «ņem» lomu spēles sižetu un saturu?

Neapšaubāmi spēles saturu un sižetu bērnam «dod» daudzveidīgo lomu plaši sociālais konteksts. Tomēr «translācijas» fenomena dziļākā izpētē jākonstatē, ka «fokusējošā ierīce», caur kuru notiek bērna visa plašā sociālo lomu lauka «atspoguļošana», ir viņa vecāki. Tieši viņi ir bērna lomu spēļu sižeta un satura reālie nesēji un «translētāji». Tāpēc daudzpusīgo lomu saturu apgūstošam bērnam kā «skatuve» un atdarināšanas piemērs būs sistēmā «māte — tēvs» izveidojušos starppersonu attiecību raksturs un stils. Bērns, apgūstot un izspēlējot visas daudzpusīgo lomu nianšes, kuras pēc būtības ir sistēmā «māte — tēvs» «tēloto» lomu tuvas kopijas, līdz ar to aizsargā sevi psiholoģiski daudzu sociālo problēmu risināšanā un uz tā pamata mazina savu psiholoģisko diskomfortu. Šādas pārdomas mūs neizbēgami vedina pie atziņas, ka bērna dominējošās aktivitātes saturu šajā vecumā nosaka spriedzes redukcijas princips.

Daudzveidīgo lomu apguves un nostiprināšanās procesi ļauj bērnam, no vienas puses, iegūt «aizsardzības sistēmu» pret socialitāti, bet, no otras puses, — veido viņā noturīgu vērtēšanas etalonu, ar kuru turpmāk tiks vērtētas apkārtējo cilvēku lomu izpausmes. Šis fakts ir ļoti svarīgs personības uzvedības prognozes problēmas risināšanā.

Personības interpersonālās veidošanās laikmets

Personības interpersonālās veidošanās laikmets ietver divus periodus: izlases aktivitātes organizācijas integrācijas periodu un selekcijas periodu.

Interpersonālās veidošanās laikmetā (6—7 līdz 15—16 gadi) notiek savas personības satura funkcionēšanas aprobācija caur starppersonu telpā projicēto

aktivitāti. Šajā gadījumā personība «iestrādā» un slīpē sava personiskā satura pieredzi. No otras puses, tajā pašā laikā noris intensīvs savu personisko veidojumu satura salīdzināšanas un vērtēšanas process ar attiecīgo no apkārtējiem translēto personisko veidojumu saturu.

Aktivitātes integrācijas un selekcijas periods personības saturā (6—7 — 16 gadi)

Šis periods ietver bērna mācības sākumskolā un pamatskolā. Tas ir sensitīvāks periods personības motivācijas sfēras vienotas arhitektūras satura veidošanai. Šajā periodā personības aktivitāti nosaka trīs principi — hedonisms, redukcija un relaksācija. No tā, kā noritēs personības aktivitātes integrācijas process, kura sekmīga norise saistīta ar katra minētā principa realizācijas pakāpi, lielā mērā būs atkarīgs personības saturs brieduma ērā.

Nosacīti šajā laikmetā var izdalīt divus periodus — motivētu vajadzību sfēras un aktivitātes satura integrācijas un selekcijas periodus. Šajos periodos personība apgūst galvenokārt sava interplāna funkcionēšanas kompleksus starpindivīdu telpā. Personības attīstības procesā veidojas kvalitatīvi jauns personības saturs: personības apzinātajā plānā rodas jauns vērtējoši motivējošais komplekss.

Motivatīvi vērtējošā kompleksa rašanos šā vecuma bērna personības saturā nodrošina «divlīmeņu» struktūras rašanos tajā.

Paredzot jautājumu, kā noris bērna personības «divlīmeņu» satura veidošanās process, jāatgādina Z. Freida teorētiskie atzinumi par *Es* un *Id* mijiedarbību.

Sadalot uztveri ārējā un iekšējā uztverē, Z. Freids pārliecinoši pierāda, ka ārējā uztvere veido priekšstatu apzinātās formas. Bet, kā raksta zinātnieks, «iekšējās uztveres attiecībai pret *Es* nepieciešama īpaša izpēte». Pēc viņa domām, «iekšējā uztvere rada dažādos, arī dziļākos dvēseliskā aparāta slāņos norisošo procesu izjūtu... Tie ir primārāki, elementārāki nekā no ārienes radušies un var izpausties miglainas apzināšanās stāvoklī». (30; 432)

Priekšstati kā ārējās un iekšējās uztveres rezultāti un paši šie procesi «..var noritēt no dažādām pusēm vienlaicīgi, turklāt tiem var būt dažādas, pat pretējas īpašības». (30; 432)

Tieši uz ārējo un iekšējo uztveri, kuras attiecīgi veido satura apzināto vai neapzināto priekšstatu sistēmu, bāzējas šā laikmeta personības divlīmeņu motivatīvi vērtējošais komplekss.

Šā kompleksa apzinātā veidojuma rašanās nodrošina, pirmkārt, personības vienota motivatīvi vērtējošā kompleksa apzināto un neapzināto komponentu integrācijas procesu un, otrkārt, tā satura «inventarizāciju» un pārbūvi, lai sekmētu selekciju, pamatojoties uz papildinājuma un pietiekamības principiem.

Personības visas motivatīvi vērtējošās sfēras apzināti neapzinātā kompleksa papildinājuma princips funkcionē tikai tad, kad nav ticis īstenots iepriekšējā laikmeta uz dialektiskās konglomerācijas principa bāzētais socializācijas process. Šajos gadījumos aktivitātes kādas daļas trūkums personības saturā tiek intensīvi aizpildīts. Piemēram, uz hedonisma principa bāzētās aktivitātes nepietiekoša realizācija liks personībai apgūt tās aktivitātes, kuras realizē šis princips. Personība būs koncentrēta uz tām aktivitātēm, ar kurām nekavējoties tiek panākts hedonisks efekts — uz alkohola vai narkotisko vielu lietošanu, smēķēšanu utt.

Redukcijas principa noteikto aktivitāšu formu nepietiekama realizācija bērna lomu veidošanās periodā var novest pie psiholoģisku diskomfortu veidojošas akcentētas aktivitātes.

Personības metapersonālās veidošanās laikmets

Personības metapersonālās veidošanās laikmets ietver sevī jaunības posmu. Šis laikmets ir nobriedušas personības ēras priekšvēstnesis. Tāpēc galvenais ir intropersonālajā laikmetā «uzkrātā» sava iekšējā personiskā satura pilnvērtīgas un maksimālas translācijas citiem aprobācijas un izmantošanas iespēju īstenošanas apgūšana.

Kā paņēmieni te neapstrīdami tiek izmantoti starppersonu iedarbības un individuālās saskarsmes izpildes īpatnības un saturs. Galvenais personības sistēmveidojošais pamats šajā gadījumā, kā atzīmē A. Petrovskis, būs «iepīts» pirmā un otrā veida saskarsmes saturā. Pirmā veida saskarsmi raksturo personības verbālo formu izmantošanas specifika saskarsmē, bet otrā veida saskarsmi — materializētas darbības reālie galarezultāti. (Piemēram, franču inženieris Eifelis garantēja sava personiskā translāciju materializētā objektā — viņa uzceltajā slavenajā tornī.) Jāatzīmē, ka personības metapersonālās veidošanās laikmetā notiek sava personiskā translācijas veidu «pirmā apla» slīpēšana. Šajā gadījumā personība aprobē visai plašu pirmā un otrā veida saskarsmes formu spektru un uz to atlases un selekcijas pamata akcentē un turpmāk nostiprina tikai tās, kuras ir iedarbīgākas un nodrošina vislielāko personisko pozitīvo ietekmi uz citiem tiešos kontaktos ar viņiem. Līdz ar to personības metapersonālās veidošanās laikmets ir tas dzīves etaps, kurā personība apgūst sava personiskā satura translācijas veidus tiešā kontaktā ar apkārtējiem cilvēkiem. Tāpēc personības saturu šajā periodā raksturo personiskā «iespaida» virzība un mērs tiešas starppersonu iedarbības situācijās. Saskarsmē un mijiedarbībā notiek personības pamatveidojumu — empātijas, referentuma, lomu raksturojumu — translācija.

No otras puses, starppersonu iedarbības laukā tajā pašā laikā notiek katras personības sava translētā satura novērtēšana. Katrai personībai šos vērtējumus nosaka arī viņas intro- un interplāna saturs. Tātad starppersonu mijiedarbības laukā pastāvīgi noris divi procesi — sava personiskā satura translācija un vienlaicīgi arī mijiedarbības partnera personiskā satura vērtēšana.

Tāpēc ir interesanti zināt, kas notiek katrā no mijiedarbības partneru personībām translācijas un vērtēšanas integrācijas procesu rezultātā, kāds ir satura veidojumu pilnīgāko izmaiņu mehānisms, izmaiņas kognitīvo, empātiju un lomu raksturojumos, ko ienes personība citos mijiedarbības procesā.

Personiskā translācijas un vienlaicīgi personiskā translējamā satura no partnera puses novērtēšanas procesā katrā personībā veidojas šāds perceptīvi nozīmīgs saturs.

Pirmkārt, salīdzināšanas procesā var rasties gandrīz pilnīga tā personības satura, ko translē otra personība, līdzība ar to saturu, kuru gaida pirmā.

Otrkārt, salīdzināšanā var atklāties otras personības translētā personiskā satura pilnīga neatbilstība tam, ko gaida pirmā.

Treškārt, var būt pirmā personiskā izpausmes daļēja neatbilstība otrā vērtējumam.

Tajos gadījumos, kad otrā interindivīdajā telpā translēto personisko raksturojumu vērtēšanas process nodrošina pilnīgu līdzību ar pirmā introindivīdajiem raksturojumiem, pirmajam otrā personiskais iespaids ir viennozīmīgi pozitīvs. Otrā ideālās pārstāvības mērs pirmā psihiskajā laukā šajā gadījumā ir vislielākais, bet otrā personības satura translācija pirmā personības saturā izpaužas visspilgtāk. Tieši ar šī mehānisma palīdzību pusaudži un jaunieši meklē un izvēlas draugus, tā sākas draudzība.

Translējamā un etalona modeļu pilnīgas neatbilstības gadījumos otrais vienvērtīgi negatīvi personiski ietekmē pirmo. Otrā personības ideālās klātbūtnes mērs pirmā psihiskajā laukā arī var būt liels, bet pirmais to nepieņem. Tas nosaka pirmā «izvairīšanos» no visiem iespējamiem starppersonu kontaktiem ar otro. Tomēr, kad starppersonu kontakts tiek oficiāli fiksēts, pirmā uzvedība ar precizitāti līdz «otrādi» atspoguļo otrā uzvedību. Otrā kontaktēšanās ar pirmo process vienmēr ir spēcīgs frustricējošs faktors pirmajam.

Daļēja vērtējumu nesaskaņotība rada intensīvu otrā personisku iespaidu uz pirmo. Vērtējumu nesaskaņotību var radīt divas saturiskas atšķirības.

Pirmkārt, pirmajam, vērtējot otro, var tikt fiksēts viņa translēto personisko raksturlielumu līdzības fakts, bet tikai otrā apzinātajā sfērā. Vienlaicīgi neapzinātā līmeņa vērtējumu saturā ir zīmīga nesaskaņotība. Šāda personiskā satura vērtējumu disonanse nodrošina pirmajam samērā ērtu un bezkonflikta, tiešu mijiedarbību ar otro, bet nozīmīgu personisku iespaidu šajā gadījumā otrais uz pirmo neatstās.

Otrkārt, pirmajam, vērtējot otro, var veidoties neapzinātā līmeņa raksturlielumu saskanēšana, identitāte, ja ir vienlaicīga to nesaskaņotība apzinātā līmenī. Parasti tāds subjektīvo vērtējumu saturs rada pirmajam konflikta un pretrunīgu uzvedību un frustrācijas un īgnuma stāvokli attiecībā pret otro.

Apkopojot personības satura īpatnību metapersonālās veidošanās laikmetā analīzes rezultātus, vēlreiz jāakcentē turpmākais.

Personības pamatsaturs šajā laikmetā ir tās spēja personiski iespaidot citu, spēja tiešā kontaktā translēt savu ideālo klātbūtni citā. Tieši šajā laikmetā personība «izstrādā» un nostiprina sava introplāna efektīvas translācijas paņēmienus, tieši šajā laikmetā tiek slīpēti to translāciju mehānismi, kurus realizē saskarsmes un mijiedarbības partneris tiešā kontaktā.

Selektīvās aktivitātes galvenā īpatnība šajā laikmetā ir tādas aktivitātes formas izvēle, kura ļautu personībai atstāt spēcīgu ietekmi uz apkārtējiem. Tieši šajā laikā tiek uzkrāta līderisma, varas un pakļaušanas pieredze, tai skaitā arī psiholoģiskās varas pieredze. Šāda selektīvās aktivitātes forma ir galvenā šim vecumam piemītošā psiholoģiskā īpatnība. Selekcijas mehānismi palīdz pusaudzim izstrādāt to aktivitātes formu, kura, pēc viņa domām, spēj lielākā mērā producēt savu psiholoģisko varu pār citiem. Selektīvās aktivitātes formas izvēle var novest pie samērā stingras kādas šīs formas fiksācijas. Ja priekšroka tiek dota «hedoniskai» selektīvai aktivitātei, tā nerada personībai lielu psihisku piepūli, jo hedonisma princips ontogēnēzē izpaužas agrāk nekā citi. Ar grūtību pārvarēšanu saistītas aktivitātes realizēšana, bez šaubām, prasa augstu patvaļības līmeni, tāpēc socializācijas un audzināšanas saturs un prasības var nostiprināt vienu vai vairāku selektīvās aktivitātes formu kombinējumu. Šajā periodā personībai var izveidoties trīs galvenās akcentācijas: hedonisma principa noteikta akcentācija, spriedzes relaksācijas principa noteikta akcentācija un spriedzes redukcijas principa noteikta akcentācija.

Hedonisma principa akcentācija personības aktivitātes determinācijā. Šajā gadījumā personības selektīvā aktivitāte būs virzīta tikai uz tām dzīves sfērām, tikai uz tām situācijām un objektiem, kuri dos personībai fizioloģisku, fizisku vai psihisku patiku. Personības ar dominējošu hedonisku orientāciju nosacīti var nosaukt par «baudkārām» personībām. Šo personības aktivitāti ir grūti mainīt ar pedagoģisku iedarbību. Izskaidrot to var tā, ka personības aktivitāti ir determinējis tās visagrākajā ontogēnēzes etapā radies princips. Acīm redzams ir arī fakts, ka sabiedrībā ir ļoti daudz cilvēku, kuri visu savu dzīvi organizē, pamatojoties tikai uz šo principu. Nereti «baudkāres» princips noved pie dažādu personības deviantu, asociālu uzvedības formu izpausmēm.

Spriedzes relaksācijas principa akcentācija personības aktivitātes determinācijā. Šā principa stimulēta personības selektīvā aktivitāte rada iekšēji pretrunīgu efektu. Nosacīti to var nosaukt par «maza bērna» efektu. Šajā

gadījumā personība visu laiku atrodas «gribu, bet nevaru» stāvoklī. Šis stāvoklis parasti nodrošina tai pastāvīgu frustrāciju, pastāvīgu psihisku slodzi. Te audzināšanai ir izšķiroša loma. Tieši pateicoties «citam», kurš apguvis vajadzības objekta ieguves procesā radušās spriedzes noņemšanas paņēmienus, vai pateicoties piepūlei šo paņēmienus apguvē, īstenojas personības aktivitāte. Uz šā principa bāzētās aktivitātes mehānismi un likumsakarības plaši un pilnīgi atspoguļotas L. Vigotska «Tuvākās attīstības zonas teorijā» un citos darbos.

Spriedzes redukcijas akcentācija. Personības selektīvā aktivitāte šai gadījumā tiek veicināta ar bipolārās motivācijas «komforts — diskomforts» norošinājumu. Šāda motivācijas virza personību uz tās psihisko, fizioloģisko un psihisko komfortu ar vienlaicīgu novirzi no diskomforta situācijām. Vispārēju šādas personības tipu var nosaukt par «maigu» personību.

Personības saturs personības brieduma ērā

Personības brieduma ēra ietver divus periodus — personalizācijas periodu un reverberācijas periodu. Personalizācijas (lat. — *persona* — personība + process) būtība ir personības īpatnību translācija citiem.

Reverberācija (lat. *reverberare* — atspoguļot, dzist) — parādības (piemēram, skaņas, vibrācijas utt.) pakāpeniskas izdzišanas process pēc papildus iedarbības uz to izbeigšanas.

Ilgo personības brieduma periodu raksturo personalizācijas procesi.

Gerontoloģiskajā (gr. — *gerontos* — vecis) periodā arī ir personības selektīvās aktivitātes funkcionēšanas īpatnības un to nodrošinoši principi.

Nobriedušas personības pamatsaturā ir divi raksturlielumi: personiska ietekmes pakāpe un virzība, kā arī recipienti, kuri šo ietekmi uztver. Šo faktu var ilustrēt ar daudziem reālās dzīves un literatūras piemēriem.

Piemēram, fakti, kas apliecina personības translāciju citiem, atrodami daudzās tautas parunās. Piemēram: «Uzcēli māju, uzaudzināji dēlu, iestādīji koku — dzīvi neesi nodzīvojis veltīgi.» Šajā parunā fiksēti vispārpieejami, izpildāmi personības translācijas paņēmieni.

Arī reālajā ikdienas dzīvē pastāvīgi sastopamies ar līdzīgiem faktiem. Piemēram, kāda ir alkoholi bieži lietojošu cilvēku tipiska dialoga psiholoģiskā būtība? Noteiktā «kondīcijā» esošo partneru sarunā parasti bieži dzirdētās replikas «Vai tu mani cieni?» būtība ir tā, ka «spirtoto» lietojis cilvēks bieži vien lieliski saprot, ka uz apkārtējiem viņš translē savu negatīvo iespaidu. Tāpēc dialogā ar citiem, kurš notiek šim cilvēkam svarīgajā «spirtotā» lietošanas procesā, viņš grib apstiprināt, ka, «daloties» ar viņam nozīmīgu objektu, viņš kā personība atstāj uz sarunu biedru pozitīvu iespaidu.

Tas pats mehānisms ir arī jautājuma, kuru bieži viens otram uzdod iemīlējušies, pamatā: «Vai tu mani mīli?» Šī jautājuma un atbildes psiholoģiskā būtība ir iemīlējušos pastāvīgā prasība pēc personiskās pozitīvās ietekmes vienam uz otru apliecinājuma. Šādus piemērus varētu turpināt minēt, sevišķi ja pievēršamies daiļliteratūrai.

Nobriedušas personības satura izpratni vislabāk raksturo tās ideālās klātbūtnes citos dziļums un plašums un it sevišķi šīs personības ideālās klātbūtnes «ilgdzīvošanas» un «dzīvotspējas» mērs un dziļums mijiedarbības partneru psihiskajā laukā.

Eksperimentāli pierādīta šāda ikvienas personības iedarbības uz otru tipoloģija:

- pozitīva ietekme ar tās pastiprināšanās tendenci, kontaktiem attālinoties;
- negatīva ietekme ar tendenci tālāk pastiprināties;
- pozitīva ietekme ar tendenci tālāk pastiprināties;
- pozitīva ietekme ar samazināšanās tendenci;
- negatīva ietekme ar turpmākas polarizācijas tendenci, t. i., ar pozitīvas ietekmes paplašināšanos.

Īsi apskatīsim katra personiskās ietekmes tipa izpausmes un psiholoģiskos mehānismus, kas tās nodrošina.

Ir pierādīts fakts, ka mijiedarbības procesā katra personība translē it kā divus verbāli neverbālo zīmju līmeņus. Tiek translēts gan tiešais saturs, gan arī šī satura slēptais zemteksts. Katras personības sensitivitāte šo līmeņu «lasīšanai» ir dažāda, bet katrai personībai ir iespēja šo informāciju «nolasīt». Šajā sakarā būtu lietderīgi atsaukt atmiņā E. Torndaika veiktos eksperimentus bērnu «perceptīvās iemācīšanas» attīstībā.

Parasti mijiedarbībā «tiešā teksta» nolasīšana katrai personībai saturu translē un vērtēšanu veic apzinātā līmenī. Katra mijiedarbības partnera spēja «nolasīt» mijiedarbības «zemtekstu» rada vērtēšanas procesu katrā no viņiem. Šajā sakarā var atzīmēt, ka vienveidīgi pozitīva ietekme būs tikai personībai, kura spēj translēt attiecīgā satura «tiešo tekstu» un arī «zemtekstu». Šim saturam ir pilnīgi «jāpārklāj» otras personības subjektīvo vērtējumu saturs. Tādi, šķiet, ir psiholoģiskie mehānismi, kuri ļauj vienai personībai vienveidīgi pozitīvi ietekmēt otru. Turklāt šī ietekme otrai personībai pastiprinās, mijiedarbības partneru tiešajiem kontaktiem attālinoties.

Personības satura nesaskaņotības un neatbilstības gadījumā ar mijiedarbības partnera tiešā kontaktā translēto personības saturu otrs partneris atstāj vienveidīgi negatīvu personisku ietekmi uz pirmo. Otrā verbālo uz neverbālo zīmju (kā «tiešā teksta», tā arī «zemteksta») nolasīšana rada pirmajam viņa personiskā modeļa pilnīgu neatbilstību otrā translētajam modelim. Modeļu nesaskaņotības

un neatbilstības mērs ir arī vienveidīgi negatīvās personiskās ietekmes pakāpes (spēka) mērs. Tāds otrās personības personiskās ietekmes veids uz pirmo veicina pirmās personības aktivitāti, kas virzīta uz izstāšanos no aktuālās mijiedarbības ar otro personību.

Bet, izejot no aktuālās mijiedarbības un pat attālinoties no tās, pirmā personība «izjūt» otrās personības vienveidīgās negatīvās personiskās ietekmes pastiprināšanos. Jebkuri otrās personības ideālo klātbūtni aktualizējoši objekti (piemēram, fotogrāfijas u. c.) kļūst par šāda pastiprinājuma «iedarbināšanas mehānismu».

Pirmā personība otrās personības verbālo portreta saturu raksturo šādi: «Viņa klātbūtne mani kaitina. Es pārstāju domāt, sakarīgi spriest un pastāvīgi atrodos afekta stāvoklī. Jebkura viņa uzvedības forma, viņa vārdi un izteiktās domas ir nepieņemamas un pastiprina nepatiku. Gribas pēc iespējas ātrāk beigt sarunu un aiziet. Pēc tikšanās ilgu laiku saglabājas nepatīkamas atmiņas, ko nevar aizmirst. Jebkurš atgādinājums par viņu izsauc dziļu īgnumu. Tas viss liek man izvairīties no jebkādiem kontaktiem ar viņu.»

Interesantas psiholoģisko efektu izpausmes vērojamas daļējas otrās personības subjektīvās klātbūtnes nesaskaņotības gadījumos ar pirmās personības sevis izvērtējumu. Tajos gadījumos, kad vērtējuma rezultātā atklājas pirmās personības personīgā etalona sakritība ar otrās personiskā translējamo modeli tikai apzinātā sfērā, aktuālā mijiedarbība viņu starpā ir psiholoģiski komfortabla. Ja verbalizētu pirmās personības vērtējumu par otro, tā būtu apmēram šāda: «Tas ir labs, iejūtīgs cilvēks. Viņš ir gudrs, izglītots, daudz zina un prot. Viņš ir kulturāls, apdomīgs, laipns, bieži dāvina puķes. Viņa uzvedība kompānijās ir prognozējama un nerada pretenzijas.» Un tālāk parasti seko svarīga psiholoģiska īpatnība, kuru var aprakstīt šādi: «Viņš ir ļoti labs cilvēks, bet kaut kas man viņā nepatīk. To nevar līdz galam apzināt, bet šī «sajūta» pastāvīgi ir, un tā dara piesardzīgu.»

Mijiedarbības partneriem no tieša kontakta attālinoties, otrā personiskās ietekmes mērs uz pirmo būs pakļauts «dzišanas efektam». Dzišanas procesa paātrinājumu nodrošina pirmā personīgā personības etalonmodeļa nesaskaņotība ar otrā translēto personības modeli, kas veidojas pirmā neapzinātā sfērā. Tautā šāda personiskā ietekme izteikta parunā: «No acīm tālāk, — no sirds ārā».

Nedaudz citāda pēc savas psiholoģiskās būtības ir otrā ietekme uz pirmo, ja ir apzināto vērtējumu nesaskaņotība, vienlaicīgi saskaņojot tos neapzinātā sfērā. Otrā personību pirmā var raksturot šādi: «Mēs bieži konfliktējam. Daudzi viņa izteicieni, uzvedības formas un «nedabiskie uzmanības apliecinājumi» mani kaitina. Bet viņa prombūtnes laikā kāds «nezināms spēks» velk pie viņa. Man viņa pietrūkst, un šī sajūta aizvien vairāk pastiprinās. Palielinās viņa nozīmīguma manā dzīvē sajūta.»

Šajā gadījumā otrā personiskajai ietekmei uz pirmo raksturīgs tas, ka viņu mijiedarbībā pirmā personība izjūt vienveidīgi negatīvu ietekmi uz sevi. Tiešam kontaktam attālinoties, uz personiskās ietekmes saturu iedarbojas polarizācijas efekts — no vienveidīgi negatīvas tā kļūst par vienveidīgi pozitīvu. Tautā šādu starppersonu attiecību veidu raksturo šādi: «Dzīvo kā kaķis ar suni, bet atsevišķi dzīvot nevar.»

No sistēmprocesuālās pieejas pozīcijām veiktā personības satura analīze ļauj heuristikāk risināt virkni jautājumu, kas saistīti ar personības prognozēšanu vadīšanas situācijās, pedagoģiskajā procesā, politikā, ģimenes organizācijā u. c.

Šo jautājumu risināšanas novitāti un heuristikumu nodrošina tas, ka personību brieduma posmā determinē viņas subjektīvā klātbūtne citā, kur tā (subjektīvā klātbūtne) var mainīt savas iepriekšējās, tiešās partneru mijiedarbības nosacītu aktivitātes struktūru. Šajā gadījumā briedušas personības modelēšanā akcents tiek novirzīts no viņas intro- un interplāna satura uz cita metaindividuālā plāna saturu.

Briedušas personības ēra ietver vēl vienu maz izpētītu personības dzīves periodu — cilvēka dzīves gerontoloģisko periodu.

Personības saturs gerontoloģiskajā periodā

Jādomā, ka šajā dzīves periodā cilvēka personības saturs orientēts uz savas pagātnē «iestrādātās» arhitektūras saglabāšanu. Šajā sakarā Ē. Eriksons atzīmē, ka «...vecumā, kas, neskatoties ne uz ko, aktīvi koncentrēts uz dzīvi, pat ja skatās nāvei acīs..., liecina par pieredzes integrāciju, neskatoties uz fizisko un garīgo spēku apsīkumu.» (4; 116) Personības aktivitātes izpausmes iespēju samazināšanās neļauj cilvēkam organizēt personisko ietekmi. Līdz ar to cilvēks nevar realizēt vajadzību būt personībai citu acīs. Atbilstoši Ē. Eriksona terminoloģijai var iedomāties, ka šī personība to ļoti pārdzīvos, kļūs noslēgta, atsvešināsies no apkārtējiem.

Savas kvazipersonālās ideālās klātbūtnes realizācija citos ļauj cilvēkam integrēties apkārtējo cilvēku emocionāli psiholoģiskajā un uzvedības sfērā, kas savukārt pastiprina viņa personisko ietekmi uz citiem un vairo komforta izjūtu. Pretējā gadījumā pastiprināsies visas pretējās tendences — personiskās ietekmes izsīkšana radīs cilvēka noslēgtību, atsvešinātību. Šis process paātrinās personiskās ietekmes mazināšanos un darīs personalizācijas procesu neiespējamu, kas izraisīs personībā diskomfortu un izmisumu.

Apkopojot personības satura teorētiskās analīzes rezultātus tās brieduma ērā, varam izdarīt virkni secinājumu.

Pirmkārt, nobriedušas personības sistēmbūtību nosaka tās personiskās ietekmes uz apkārtējiem mērs un virzība. Tātad nobriedusi personība ir atvērta sistēma, kuru raksturo viņas ideālās klātbūtnes citos «ilgdzīvošana» un aktivitāte. Šajā gadījumā akcents personības satura analizē it kā tiek pārņests no introplāna un interplāna satura priekšstatiem tās metaindividuālajā plānā.

Otrkārt, personības ietekme determinēta ideālās klātbūtnes citā divos saturiskajos slāņos. Sākumā tā nodrošina sev aktuālās mijiedarbības ar partneriem saturu un virzību. Turklāt pirmā ietekmi uz citu viņu aktuālajā mijiedarbībā lielā mērā nosaka pirmā «dzīvošanas» noturīgums un aktivitāte cita subjektīvajā sfērā, kontaktiem attālinoties. Tieši šis efekts vispilnīgāk raksturo pirmā personību kā atklātu, laikā funkcionējošu sistēmu.

Augstāk minētais personības selektīvās aktivitātes un personības veidošanās modelis nebūs pilnīgi izprotams, ja netiks analizēti personības aktivitāti kopumā nodrošinošie konkrētie mehānismi (t. i., vajadzības un to motīvi), kā arī audzināšanas, pašaudzināšanas un socializācijas procesi.

Vajadzība un motīvs kā personības aktivitātes avoti

Visās psiholoģijas teorijās, kas skar personības aktivitāti, tiek atzīts, ka tās pirmavots vienmēr ir vajadzība. Termins «vajadzība» apzīmē divas savstarpēji saistītas parādības:

- 1) nepieciešamību pēc noteiktiem apstākļiem, kas nodrošina cilvēka kā indivīda un personības dzīvi;
- 2) noteiktu diskomfortu, nestabilu cilvēka psihes stāvokli dažādos apstākļos.

Savā sākotnējā, rašanās etapā vajadzība ir nepieciešamība pēc tā, kas parasti atrodas ārpus cilvēka. Nepieciešamība izpaužas cilvēka atkarībā no pasaules un virzībā uz to. Kā stāvoklis, kas raksturo vajadzību, nepieciešamība ir iekšējs stāvoklis un priekšnoteikums cilvēka aktivitātei. Bieži vien tā izpaužas kā cilvēka pozitīvs vai negatīvs (diskomforts) emocionālais stāvoklis. Tāpēc vajadzība ir it kā personības «iekšējā», subjektīvā vajadzības puse. Tā var izsaukt neievirzītu aktivizāciju, piemēram, kustību, fizioloģisko, meklējuma un citu personības funkciju pastiprināšanos.

Tikai nepieciešamības kā vajadzības stāvokļa «sastapšanās» ar priekšmetu, kas var to novērst, rezultātā cilvēka aktivitāte kļūst mērķtiecīga. Šādu «sastapšanos» psihologi sauc par «vajadzības priekšmetošanās» aktu, t. i., vajadzības piepildīšanu ar konkrētu, no apkārtējās pasaules smeltu saturu. Šo procesu, kas ir vajadzības ārējais saturs, sauc par motīvu (lat. *movere* — piedot kustību, grūst). Tātad motīvs ir uz priekšmetu virzīta aktivitāte, ko nodrošina iekšējais psihiskais

stāvoklis (nepieciešamība), kas tiek «sašaurināta» ar vajadzības priekšmeta objektīviem raksturojumiem. Tāpēc, ja vajadzību raksturo gatavība darboties, tad motīva klātbūtne piešķir aktivitātei šaurāku un iedarbīgāku raksturu.

Piemēram, cilvēkam var rasties diskomforta emocionālais stāvoklis sakarā ar to, ka viņam nepieciešams jauns uzvalks. Šis stāvoklis stimulē viņu aktivizēt savu uzvedību — viņš sāk apdomāt, kā un kur var nopirkt uzvalku, sāk to meklēt utt. Bet, ja cilvēks atrod uzvalku, kas viņam patīk, tā aktivitāte kļūst iedarbīgāka un mērķtiecīgāka. «Vajadzīgs tieši šis uzvalks, tas maksā tik un tik, tas atrodas šajā veikalā» utt. Šī ar noteiktu priekšmetu konkretizētā aktivitāte šajā gadījumā ir kā motīvs.

Vajadzību klasifikācija un veidi

Psiholoģijas zinātnē pastāv dažādi uzskati par personības vajadzību klasifikāciju. Visbiežāk vajadzības nosacīti iedala bioloģiskajās, sociālajās un ideālajās vajadzībās.

Bioloģiskās vajadzības, nodrošina atsevišķa indivīda dzīvi un dzimtas turpinājumu, t. i., tās ir vajadzības pēc ūdens, ēdiena, siltuma, pretējā dzimuma pārstāvja utt.

Sociālās vajadzības nodrošina personības piederību sociālai grupai un izpaužas saskarsmē, emocionālos kontaktos ar tās locekļiem. Sociālajās vajadzībās svarīgu vietu ieņem vajadzība strādāt, mīlēt un būt mīlētam. Sociālās vajadzības var būt materiālas un garīgas. *Materiālo vajadzību* priekšmeti ir lietas, ko radījusi cilvēce savā attīstības procesā (māja, apģērbs, dažādi elektropiederumi, transporta līdzekļi utt.). *Garīgās vajadzības* — tās ir vajadzības pēc visdažādākajiem cilvēka kontaktiem ar sabiedrību, mākslu, literatūru utt.

Personības **ideālās vajadzības** saistītas ar apkārtējās pasaules un savas vietas tajā izziņu. Specifisks cilvēka vajadzību veids ir dzīves jēgas meklēšana, t. i., savas pasaules sūtības meklēšana.

Šīs klasifikācijas ietvaros pastāv pietiekami daudz cilvēka vajadzību struktūras konkrētu modeļu.

Piemēram, mūsdienu angļu psihologs M. Ergails (*M. Argule*) izdala 7 personības pamatvajadzības:

- nesociālās vajadzības, kas var ietekmēt sociālo mijiedarbību (piemēram, bioloģiska vajadzība pēc ēdiena, ūdens utt. rada vajadzību pēc naudas utt.);
- tieksme pēc atkarības — vajadzība pēc to personu protekcijas, palīdzības un vadības, kam pieder vara un autoritāte;

- afilācijas tendence (angl. *affiliate* — pievienoties) — tieksme atrast ciešu kontaktu, panākt noteiktu intimitātes pakāpi;
- vajadzība dominēt, būt līdera pozīcijās, tieksme pieņemt lēmumus pašam, ietekmēt grupu;
- seksuālās vajadzības (lat. *sexualis* — attiecināmas uz dzimumdzīvi);
- tendence uz agresiju (lat. *aggredi* — uzbrukt), draudiem, fizisku, morālu vai kādu citu pāridarījumu citiem indivīdiem;
- vajadzība pēc pašvērtējuma, kas saistīta ar tieksmi saņemt uzslavu no apkārtējiem.

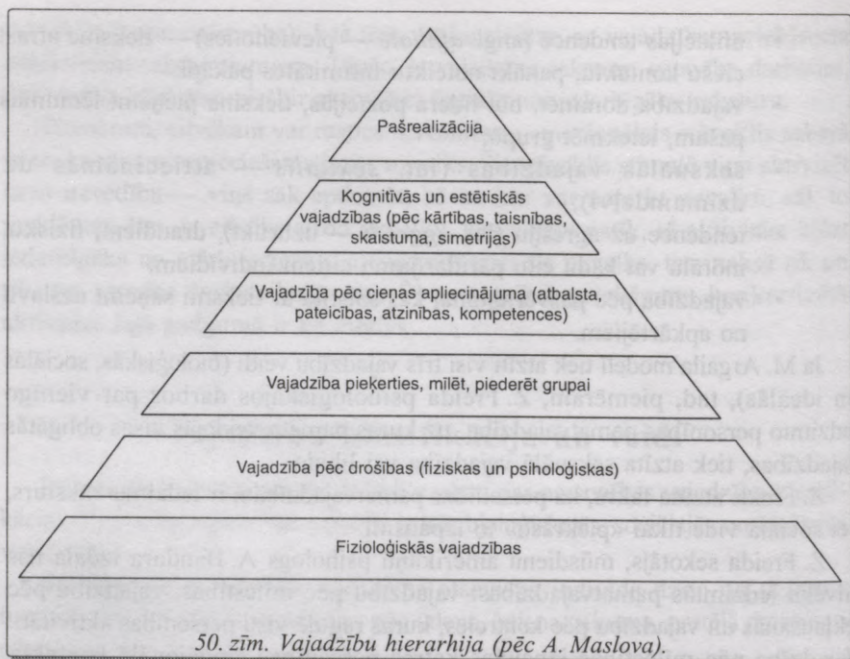
Ja M. Argaila modelī tiek atzīti visi trīs vajadzību veidi (bioloģiskās, sociālās un ideālās), tad, piemēram, Z. Freida psiholoģiskajos darbos par vienīgo iedzimto personības pamatvajadzību, uz kuras pamata veidojas visas obligātās vajadzības, tiek atzīta seksuālā vajadzība vai libido.

Z. Freids atzina faktu, ka personības pamatvajadzībām ir iedzimts raksturs, bet sociālā vide tikai «piekrāso» to izpausmi.

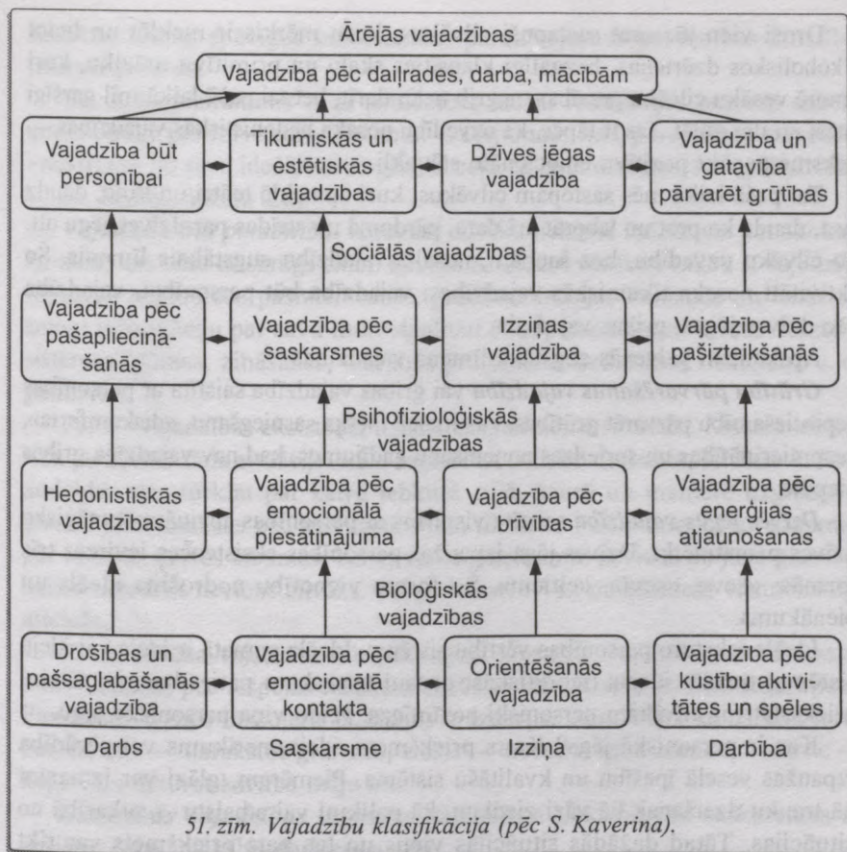
Z. Freida sekotājs, mūsdienu amerikāņu psihologs A. Bandura izdala trīs cilvēka iedzimtās pamatvajadzības: vajadzību pēc mīlestības, vajadzību pēc iekļaušanās un vajadzību pēc kontroles, kuras regulē visu personības aktivitāti. Vajadzība pēc mīlestības izpaužas katras personības emocionālā kontakta nepieciešamībā. Mīlestības vajadzības nepilnīga realizācija noved pie «aukstas», emocionāli «sausas» personības veidošanās, bet pārsātinātība tās apmierināšanā — pie stipras emocionālas atklātības. Vajadzība pēc iekļaušanās izpaužas kā katras personības tieksme pēc cieša, zināmā mērā pat intīma kontakta ar savu tuvāko apkārtni. Vajadzība pēc kontroles izpaužas kā personības nosliece pēc citu cilvēku palīdzības un vadības no citu cilvēku puses.

Rezumējot jāatzīmē, ka visu cilvēka vajadzību sistēmu vispārējos vilcienos var attēlot shēmā, kur iezīmēti personības pamatvajadzību iespējamie savstarpējie sakari un savstarpējā pakļautība.

Mūsdienu amerikāņu psihologs Ā. Maslovs parāda, ka cilvēkam piemīt vajadzību hierarhija. Viņš apstiprina šādu vajadzību hierarhiju.



Svarīgs nosacījums personības pārejai no viena vajadzību līmeņa otrā kļūst nepieciešamība pilnā mērā apmierināt zemākā līmeņa vajadzības. Piemēram, lai pārietu otrajā vajadzību līmenī, nepieciešams apmierināt visas savas bioloģiskās vajadzības. Tikai tādā gadījumā, ja šīs vajadzības ir apmierinātas un ir pārliecība, ka arī turpmāk tās tiks apmierinātas normāli, personība var pāriet uz citu, augstāk stāvošu vajadzību — piederības konkrētai grupai, pieķeršanās un mīlestības — apmierināšanu. Savukārt, tikai apmierinot pašā augstākā līmeņa vajadzības — pašrealizācijas vajadzības — personība kļūst psihiski vesela, neatkarīga, brīva un radoša. Taču, kā atzīmē Maslovs, reālajā dzīvē lielākā daļa cilvēku nepaceļas līdz šim līmenim. Un pat tie, kas to sasniedz, nevar palikt aktivitātes līmenī, kuru nodrošina pašrealizācijas vajadzība, jo šī aktivitāte ir sarežģīts process, nevis stabils personības stāvoklis.



Apskatot personības vajadzību struktūru, var izdarīt secinājumu, ka tā nav iedzimta un ka personības vajadzību sfēru var veidot audzināšanas procesā.

Vajadzību attīstība

Acīm redzams, ka audzināšanas galvenais uzdevums ir personības sfēras vajadzību viengabalainas sistēmas veidošana. Jāpiezīmē, ka personībai var būt noteiktas «nobīdes» tās vajadzību struktūras sfērā. Ja personībai nav pilnā mērā izveidojušās augstākās vajadzības, tad visu tās aktivitāti noteiks tikai zemāko psihofizioloģisko vajadzību līmenis. Kā tas redzams tabulā, šīs aktivitātes līmenis ir saistīts ar hedonistisko vajadzību (gr. *hēdonē* — bauda) apmierināšanu, emocionālā piesātinājuma, brīvības, enerģijas atjaunošanas vajadzības apmierināšanu.

Droši vien jūs esat sastapuši cilvēkus, kuru mērķis ir meklēt un lietot alkoholiskos dzērienus, bezgalīgi klausīties skaļu un primitīvu mūziku, kuri ignorē vecāku cilvēku prasības, negrib neko darīt, bet tai pašā laikā mīl garšīgi paēst un ilgi gulēt. Tas ir tāpēc, ka uzvedību nosaka hedonistiskās vajadzības — tieksme panākt pozitīvu emocionālo stāvokli.

Tai pašā laikā mēs sastopam cilvēkus, kuri apmeklē teātri un kino, daudz lasa, daudz ko prot un labprāt arī dara, pārdomā un strīdas par dzīves jēgu utt. Šo cilvēku uzvedību, bez šaubām, nosaka vajadzību augstākais līmenis. Šo aktivitāti nosaka tikumiskās vajadzības: vajadzība būt personībai, vajadzība pēc dzīves jēgas, gribas vajadzība.

Apskatīsim galvenās augstākā līmeņa vajadzības.

Grūtību pārvarēšanas vajadzība vai gribas vajadzība saistīta ar personības nepieciešamību pārvarēt grūtības, kas traucē mērķa sasniegšanu, «diskomforta», neapmierinātības un spriedzes noņemšanu gadījumos, kad nav vajadzīga gribas piepūle.

Dzīves jēgas vajadzība saistīta vispirms ar personības apzinātu stratēģisko dzīves pamatmērķi. Dzīves jēga izpaužas personības eksistences ievirzes trīs formās: «sev», «sevī», «citiem». Šo formu vienotību nodrošina ideāls un pienākums.

Ideāls raksturo personības vērtību sistēmu. Ideāla pamatā ir ideja vai ideju sistēma, turklāt idejas (teorētiskās, pasaules uzskatu patiesības vai tēlaini priekšstati) ir cilvēkam personiski nozīmīgas, veido viņa personisko jēgu.

Kas ir personiskā jēga? Katrs priekšmets, ideja, notikums vai parādība izpaužas veselā īpašību un kvalitāšu sistēmā. Piemēram, glāzi var izmantot kā trauku dzeršanai, kā vāzi ziediem, kā paliktņi vai atbalstu — atkarībā no situācijas. Tātad dažādās situācijās viens un tas pats priekšmets var tikt izmantots atkarībā no dažādām tā īpašībām. Tās priekšmeta īpašības, kuras personībai ir nozīmīgas bieži sastopamās un svarīgās situācijās, personība uztver kā pašas vērtīgākās un nozīmīgākās. Šīs īpašības tad arī veido priekšmeta personisko jēgu.

Piemēram, smēķēšana pusaudzī, pēc viņa domām, ir pieauguša cilvēka «izpaušme», bet otru smēķēšanas īpašību — kaitīgumu — tas neizprot. Tāpēc smēķēšanai viņa izpratnē ir personiska jēga.

Ideāla kā personības dzīves jēgas pamata apzināšana ir svarīgs personības veidošanas posms, bet ideāla sagraušana rada personībai frustrāciju situāciju. Personības attīstība ontogēnēzē, bez šaubām, ir ideāla pārveidošanās process (piemēram, bērnībā cilvēks grib kļūt par šoferi, pusaudža gados — par baņķieri, bet jaunībā, pēc kritiskas sevis izvērtēšanas, kļūst par fermeri). Personības attīstības procesā ir neizbēgamas dzīves jēgas un ideālu izmaiņas, kas, bez

šaubām, izsauc spēcīgus emocionālus pārdzīvojumus personības attīstības lūzuma posmos.

Savukārt *pienākums* ir ar personības ideālu realizācijas procesu saistītu emocionālu pārdzīvojumu sistēma. Gadījumos, kad personības uzvedība «novirzās» no sava ideāla sasniegšanas ceļa, tā izjūt diskomfortu (grūtsirdību, vainu, kaunu, nožēlu utt.).

Vajadzība būt personībai izpaužas cilvēka tieksmē izdarīt vai pateikt kaut ko tādu, kas būtu nozīmīgs citam cilvēkam. Citiem vārdiem sakot, šī vajadzība izpaužas personības pašizteikšanās, pašaktualizācijas tieksmēs un tendencē sniegt informāciju par savu individualitāti citai personībai ar veselās līdzekļu sistēmas (domas, zināšanas, darbības priekšmeti, uzdevumu risinājumi u. c.) palīdzību.

Par šīs vajadzības eksistenci liecina eksperimenta rezultāti. Māksliniekiem tika piedāvāta šāda situācija: «Jūs saņemsiet lielisku darbnīcu, labākās krāsas, audeklus utt., turklāt par katru jebkurā stilā, žanrā un manierē uzgleznotu gleznu jums maksās pēc visaugstākajām likmēm. Pašizsakieties un saņemiet par to visus dzīves labumus, bet ar vienu noteikumu: nevienu no jūsu gleznām nekad neredzēs neviens cilvēks. Vai piekrītat?» Visi mākslinieki viennozīmīgi atteicās.

Katra cilvēka vajadzība būt personībai izpaužas tieksmē «translēt» savu individualitāti pēc iespējas lielākam cilvēku skaitam ar dažādiem līdzekļiem. Piemēram, franču inženieris G. Eifelis to izdarīja, konstruējot un uzceļot torni Parīzē, citi — uzrakstot grāmatu, trešie — novadot labu stundu, ceturtie — kopjot un uzturot kārtībā māju utt.

Estētiskās vajadzības izpaužas personības tieksmē pēc saskarsmes ar skaisto, dabu, mākslas darbiem u. tml.

Tikumiskās vajadzības ir saistītas ar personības nepieciešamību pārdzīvot sabiedrībā pieņemto uzvedības normu ievērošanu, kā arī diskomforta un psiholoģiskās spriedzes stāvokli tajos gadījumos, kad šīs normas izpildīt nav iespējams.

Visas minētās augstākā līmeņa vajadzības nodrošina personībai sociāli nozīmīgas aktivitātes iespējas, tās sabiedrisko vērtību un nozīmību.

Motīvu klasifikācija

Jebkura cilvēka darbība sākas ar vajadzību, bet tās darbību konkrētā virzienā vada motīvi. Ja vajadzība raksturo cilvēka gatavību izpildīt kādu vispārīnātu darbību, tad motīvs, kā tika atzīmēts jau iepriekš, piešķir aktivitātei «šaurāku», iedarbīgāku raksturu.

Psihologijā izdala trīs motīvu grupas: motīvi, kas saistīti ar darbības saturu vai tās procesu; motīvi, kas saistīti ar personības sociālo apkārtni; motīvi, kas saistīti ar personības aktivitāti rosinošo faktoru apzināšanās līmeni.

Ar darbības saturu vai tās procesu saistītie motīvi, piemēram, ar skolēna mācību saturu saistītie motīvi var būt šādi: vēlēšanās uzzināt jaunus faktus, apgūt jaunas zināšanas, darbības veidus, iedziļināties parādības būtībā u. tml., ar pašu mācību procesu saistītie motīvi var izpausties skolēna vēlmē parādīt intelektuālo aktivitāti, pārvarot grūtības uzdevumu risināšanā, u. tml.

Motīvus, kas saistīti ar personības sociālo apkārtni, parasti iedala plaši sociālajos, šauri personiskajos un negatīvajos.

Plaši sociālie motīvi parasti izpaužas kā pienākuma un atbildības sajūta sabiedrības, ģimenes, kolektīva, priekšniecības, draugu utt. priekšā, kā pašnoteikšanās motīvi, kas izpaužas zināšanu nozīmes izpratnē, vēlmē sagatavot sevi nākamajai darba dzīvei utt., kā garīgās un fiziskās pašattīstības motīvi.

Šauri personiskie motīvi izpaužas cilvēka tieksmē saņemt uzslavu, atzinību, labu vērtējumu no citiem cilvēkiem, vēlmē būt līderim, dominēt, ieņemt cienīgu vietu biedru vidū u. tml.

Negatīvie motīvi var izpausties centienos izvairīties no nepatīkšanām dažādās situācijās (piemēram, izvairīties no nosodījuma par izdarīto pārkāpumu).

Starp motīviem, kas saistīti ar personības aktivitāti veicinošo un noteicošo faktoru apzināšanos, izšķir apzinātos un neapzinātos motīvus. Pie apzinātajiem motīviem pieder pasaules uzskats, interese, centieni, bet pie neapzinātajiem — tieksmes un nostādnes.

Pasaules uzskats ir cilvēka pieņemta zināšanu un uzskatu sistēma par pasauli un viņa vietu tajā — cilvēka attieksme pret pasauli un sevi. Pasaules uzskats nosaka cilvēka dzīves pamatpozīcijas, viņa pārliecību, ideālus, mērķus un vērtību orientāciju.

Interese izpaužas personības apzinātā tendencē virzīt uzmanību, domas un darbību uz emocionāli pievilcīgu priekšmetu. Intereses attīstība parasti notiek divos etapos. Sākotnējam etapam raksturīga situatīvās intereses rašanās, bet otrajā etapā interesi uztur cilvēka spēju uz noteiktu darbības veidu stimulēšana, labvēlīga attieksme vai atzinība. Tāpēc noturīgas intereses pamatā vienmēr ir pozitīvs emocionāls stāvoklis, ko veido cilvēkam nozīmīgu vajadzību apmierināšanas process, panākumi cilvēka darbībā. Ja cilvēka darbībai nav panākumu, tad negatīvo emociju pārdzīvošana bremzēs noturīgas intereses rašanos par to.

Centieni — cilvēka emocionāls pārdzīvojums, kas izpaužas tieksmē uz viņam nozīmīgu objektu. Centienų objekts var būt reāli priekšmeti un situācijas vai subjektīvi objekti — vēlēšanās, sapņi, sapņojumi. Centienų pamatā ir

objekta nozīmīgums konkrētajai personībai. Turklāt centienu objektam parasti ir subjektīvs tēls, jo tas veidojas uz atmiņas iztēles un priekšstatu pamata.

Piemēram, sapnis — tas ir vēlamās nākotnes subjektīvs tēls. Cilvēks var iztēloties savas nākamās profesijas, ģimenes utt. tēlu. Turklāt šis tēls tiek veidots, ievērojot savas potenciālās iespējas, tāpēc cilvēkam tas ir pievilcīgs ar savu sasniegšanas iespējamību. Tātad sapņi ir cilvēka uzvedības motīvs. Turpretī sapņojumi parasti nevar būt cilvēka uzvedības iedarbīgi motīvi, jo tie ir konkrētam cilvēkam nesasniedzamās, vēlamās nākotnes tēli. Var, protams, guļot uz dīvāna, sapņot, cik labi būtu kļūt par čempionu svarcelšanā. Tāpēc visbiežāk sapņojumus var uzskatīt par vājas gribas cilvēka noteiktu psiholoģisku aizsardzību. Šajā gadījumā reālā īstenība tiek aizstāta ar tās «surogātu».

Uz uzvedības motīviem, kurus cilvēks var neapzināties, attiecina tieksmes un nostādnes.

Tieksme — psihisks stāvoklis, kas izpaužas kā cilvēka neapzināta vai nepietiekami apzināta vajadzība. Visbiežāk tieksmes izpaužas šāda veida izteicienos: «Man kaut ko gribas, bet es nezinu ko.» Parasti tieksme nav ilgstošs stāvoklis, jo neapzināta vajadzība var vai nu izzust, vai arī cilvēks to sāk apzināties, un tad šis stāvoklis pāriet konkrētā formā: vēlēšanās, sapnis, centieni utt.

Piemēram, tāds psiholoģijas virziens kā psihoanalīze centrālo vietu cilvēka aktivitātē atvēl seksuālajai tieksmei, uzskatot to par noturīgu, bet pēc formas mainīgu stāvokli.

Nostādne izpaužas kā cilvēka neapzināta gatavība izpildīt darbību noteiktā veidā.

Pirmie nostādnes pētīšanai pievērsās vācu psihologi L. Lange (1825—1885), G. Millers, T. Šūmans. Šie zinātnieki pierādīja un aprakstīja nostādni, kas rodas, personībai risinot dažādus uzdevumus. Piemēram, daudzas kļūdas rodas uztveres nostādnes dēļ. Ja uz ļoti īsu brīdi parādītu kļūdaini uzrakstītu vārdu, piemēram, «autmoobilis», tad gandrīz visi izlasītu vārdu pareizi un nepamanītu kļūdu.

Lielu ieguldījumu sociālo objektu (cilvēka, cilvēku grupas utt.) uztveres nostādņu problēmu risināšanā devuši amerikāņu psihologi. Sociālās nostādnes tika nosauktas par atitūdiem (fr. *attitude* — poza). Amerikāņu zinātnieki atklājuši un aprakstījuši daudzus nostādņu fenomenus: «oreola efekts», «bumeranga efekts», «primaritātes efekts», «stereotipizācijas efekts» utt.

Svarīga vieta nostādnes problēmas izstrādē ir D. Uznadzem (*Д. Узнадзе*) un viņa skolai. D. Uznadze risinājis problēmas par nostādnes ietekmi uz darbības veikšanu.

Pētījumi pierādījuši, ka nostādne ir cilvēka uzvedības stabils, neapzināts motīvs.

Uzvedības motivācija

Lai noteiktu iemeslus, no kā veidojas cilvēka uzvedības tipiskās tendences, lieto jēdzienu «motivācija». Motivācija vienmēr ir ierosmju komplekss: vajadzības, motīvi, ideāli, mērķi, vērtību orientācijas utt. Visas šīs ierosmes ir savstarpēji saistītas un veido sistēmu, kura tad arī nosaka viengabalainu cilvēka uzvedību, piešķir tai ievirzi un intensitāti.

Motivācija veic vairākas funkcijas: rosina uzvedību, vada un organizē to, dod tai personisku jēgu un nozīmību.

Nosacīti var izdalīt šādus motivācijas tipus: labklājības motivācija, prestiža motivācija, sasnieguma motivācija, dominēšanas motivācija u. c. Atkarībā no tā, kurš motivācijas tips ir pārsvarā, var prognozēt cilvēka uzvedību.

Piemēram, ja cilvēkam pārsvarā ir sasnieguma motivācija, tad viņam būs izteikta aktivitāte, lai gūtu panākumus un izvairītos no neveiksmēm. Šī uzvedības motivācija piemīt visiem cilvēkiem, taču katrs atsevišķs cilvēks var vairāk vadīties pēc sasnieguma motivācijas vai izvairīšanās no neveiksmēm motīva. Cilvēki, kam pārsvarā ir sasnieguma motivācija, nosprauž sev vidējas grūtības vai nedaudz paaugstinātus mērķus. Viņi izvēlas aprēķina risku. Cilvēkiem, kas motivēti uz neveiksmi, ir nosliecē uz ekstremālām izvēlēm, turklāt vieni var nereālistiski pazemināt, bet citi — nereālistiski paaugstināt savus mērķus. Jāatzīmē, ka tie, kas orientēti uz sasniegumu, pārvērtē savas neveiksmes, bet orientētajiem uz neveiksmi ir tieksme pārvērtēt savus sasniegumus.

Katra atsevišķa cilvēka motivācijas izpēte, kas ļauj prognozēt viņa uzvedību, ir svarīgs jautājums, kas pastāvīgi tiek risināts visos pasaules psiholoģijas novirzienos, taču tā risinājumi ir dažādi.

Daži uzskati par cilvēka motivācijas mehānismiem

Lielu ieguldījumu motivācijas problēmas izpētē devuši L. Festingera darbi un viņa skola. Pēc Festingera domām, motivācijas pamatā ir kognitīvā disonanse. Ar «kognīciju» viņš saprata jebkuras cilvēka zināšanas, uzskatus vai pārlicību, bet ar «disonansi» — to neatbilstību citu cilvēku zināšanām, uzskatiem vai pārlicībai.

Piemēram, cilvēks, kurš smēķē, zina, ka smēķēt ir kaitīgi. Smēķēšana un zināšanas par smēķēšanas kaitīgumu nonāk neatbilstībā, t. i., disonansē. Pēc L. Festingera domām, disonanse rada cilvēkam diskomforta stāvokli, no kura viņš cenšas izkļūt ar savu uzvedību. Kādus ceļus smēķētājs var izvēlēties, lai samazinātu šo diskomforta stāvokli? Acīmredzot ir trīs šādi ceļi:

- atmest smēķēšanu;
- loģiski pamatot smēķēšanas derīgumu, piemēram, spriežot šādi: «Ja smēķēšana sagādā man baudu, tad tā ir tā vērtā. Ja atmetīšu smēķēšanu, tad man krietni palielināsies svars, kas arī ir kaitīgi veselībai, utt.»;
- izvairīties no pārdomām par smēķēšanu un informācijas avotiem, kas palielina ticamas informācijas daudzumu par smēķēšanas kaitīgumu.

Tālākie kognitīvās disonances problēmas pētījumi parādīja, ka neatbilstība rodas visos gadījumos, kad cilvēka uzvedība ir pretrunā ar viņa pašapziņu. Šajā sakarā ir atrasti trīs cilvēku uzvedības individuālo atšķirību raksturojumi disonances situācijās:

- cilvēki atšķiras pēc savām spējām paciest disonansi — dažādiem cilvēkiem ir vajadzīga atšķirīga disonances pakāpe, lai iedarbinātu spēkus, kas virzīti uz tās samazināšanu;
- cilvēki atšķiras pēc disonances samazināšanas veidiem: dažiem ir vieglāk noniecināt informācijas avota ticamību nekā mainīt savus personīgos uzskatus, citiem vieglāk izdarīt otrādi;
- vienus un tos pašus notikumus vieni cilvēki var uzskatīt par disonantiem, bet otri — ne.

Cilvēka motivācijas psiholoģiskos mehānismus dziļi izpētījis K. Levins un viņa mūsdienā amerikāņu sekotāji T. Dembo (*T. Dembo*), F. Hope (*F. Hoppe*) u. c. Šo zinātnieku darbos tiek pierādīta cilvēka «sevis paša» tēla un «ideālā tēla» attiecību ietekme uz viņa motivāciju un tai atbilstošu uzvedību. Pēc viņu domām, cilvēka kā indivīda un kā personības pašnovērtējums, no vienas puses, un viņa priekšstati par ideālu, no otras puses, var nesakrist, kas izsauc uz šīs nesakritības novēršanu virzītu cilvēka aktivitāti. Nesakritības ceļi starp ideālu un pašnovērtēšanu definēti jēdzienos «pretenziju līmenis» un «gaidīšanas līmenis».

Pretenziju līmeni raksturo personības uzvedība izvēles situācijās. (Piemēram, izvēloties realizācijai uzdevuma grūtības pakāpi, cilvēks var izvēlēties ļoti grūtu uzdevumu, kas neatbilst viņa iespējām, vai otrādi — ļoti vieglu vai adekvātu savām iespējām.) Tādēļ izšķir paaugstinātu, pazeminātu vai adekvātu pretenziju līmeni.

Kā piemēru var minēt pazīstamo F. Hopes eksperimentu cilvēka pretenziju līmeņa noteikšanai. Uz katras no 10 kartītēm bija uzrakstīti numuri no 1 līdz 10. Pārbaudāmajam tika paziņots, ka kartītē ar numuru 1 ir visvieglākais uzdevums, kartītē ar numuru 2 — grūtāks utt., bet visgrūtākais uzdevums ir kartītē ar numuru 10. Atkarībā no izvēlētas kartītes varēja spriest par pārbaudāmā pretenziju līmeni. Acīmredzot pretenziju līmenis ir cieši saistīts ar cilvēka

pašnovērtējumu, turklāt — ar ideāla pašnovērtējumu. Uzdevuma grūtības pakāpes izvēli nosaka ideāls, un, gadījumā, ja uzdevums tiek atrisināts, cilvēks izjūt apmierinājuma sajūtu par sava *Es* un ideāla sakrītību.

Gaidīšanas līmenis, savukārt, ir atkarīgs no ticības savām spējām, un to nosaka indivīda ticība savām spējām attiecīgajā jomā, kā arī ticība sev kopumā. Tāpēc gaidīšanas līmenis ir saistīts ar «sevis paša» novērtējumu. Šie līmeņi var papildināt viens otru, sakrist vai neatbilst viens otram, kas tad arī noteiks cilvēka uzvedības tipu, t. i., kalpos par motivācijas veidošanas mehānismu.

Mūsdienu amerikāņu psihologs J. Robaije pētīja bērnu uzvedības atkarību no viņu gaidīšanas un pretenziju līmeņa atbilstības. J. Robaije noskaidroja sekojošo:

- pacietības, mīlestības un maiguma atmosfērā audzinātam bērnam ir augsts gaidīšanas līmenis un mērens pretenziju līmenis;
- mīlētam, bet pārāk lielā aizbildniecībā augušam un neatkarības sajūtu neizbaudījušam bērnam ir zems gaidīšanas līmenis un mērens pretenziju līmenis;
- bērnam, kurš audzināts stingrības un nepietiekama maiguma atmosfērā, pēc sodu un atalgojumu metodes, ir augsts gaidīšanas un augsts pretenziju līmenis;
- kaprīzam, nervozam bērnam, kurš aug smagos frustrācijas apstākļos, būs zems gaidīšanas līmenis un augsts, visbiežāk nerealizējams, pretenziju līmenis.

Cilvēka motivācijas mehānismu problēmas psihoanalīzes aspektā pētījuši Z. Freids, A. Ādlers, Ē. Fromms u. c. Pēc viņu uzskatiem, cilvēka motivācijas sfēras pamatmehānismu veido neapzinātas pretrunas. Austriešu psihologs A. Ādlers par motivācijas veidošanas pamatmehānismu uzskatīja «nepilnvērtības kompleksu». Pēc zinātnieka domām, šis komplekss ir neapzināts pārdzīvojums, kas rodas no neapmierinātības pašam ar sevi (ar savu ārējo izskatu, personiskām īpašībām un raksturojumiem utt.). Vācu amerikāņu psihologa Ē. Fromma darbos par cilvēka motivācijas veidošanas pamatmehānismu tiek atzīts neapzināts cilvēka pārdzīvojums, kas rodas, apzinoties cilvēka atsvešinātību no dabas sakarā ar zinātnes un tehnikas progresu. Šī atsvešināšanās no dabas un citiem cilvēkiem procesa apzināšanās izsauc cilvēkā vientulības, bezcerības, bezspēcības un savas niecības sajūtas. Tāpēc viņa uzvedība virzīta uz šīs negatīvās emocionālās spriedzes noņemšanu.

No minētā var secināt, ka lielākā daļa motivācijas psiholoģisko teoriju ir veidotas pēc «sprieguma redukcijas» (lat. *reductio* — atgriešanās, atvirzīšana atpakaļ) principa, t. i., psihiskas spriedzes, kas radusies uz priekšstatu par sevi un savu vietu dzīvē neatbilstības noņemšanas pamata.

Krievu psihologu darbos par motivācijas pamatmehānismu visbiežāk tiek pieņemta personiskā jēga, kas veido veselu «nozīme man» sistēmu — zināšanu sistēmu par apkārtējo pasauli, pašiem priekšmetiem, cilvēku rīcību, normām, lomām, mērķiem un ideāliem. Citiem vārdiem sakot, visa nozīmju sistēma, t. i., īpašības un raksturojumi, kurus cilvēks priekšmetā atzīst un uzskata par saviem, kas veido viņa personisko jēgu.

Minēto cilvēka motivācijas organizācijas mehānismu analīze parāda uzskatu dažādību šīs problēmas risināšanā mūsdienu psiholoģijā. Tas saistīts ar to, ka cilvēka uzvedību nosaka ļoti sarežģīti iemesli. Tāpēc šo parādību zinātnieki pēta no dažādiem aspektiem, kas savukārt rada atšķirīgus uzskatus. Nevajag meklēt «sliktus» vai «nepareizus» motivācijas modeļus. Katrs no tiem dod savu noteiktu ieguldījumu šīs sarežģītās psiholoģiskās problēmas — kas ir cilvēka uzvedību rosinošie spēki — izpratnē.

Personības attīstības sociāli psiholoģiskā būtība

Personības attīstības problēma ir aktuāla jebkurā sabiedrības attīstības etapā. Jebkura sabiedrība «pasūta» visai savu sociālo institūtu sistēmai noteikta, tai pieņemama personības tipa veidošanu. Tāpēc indivīda socializāciju var definēt arī kā personības veidošanas procesu, ko veic visu sociālo institūtu sistēma.

Personība pasaules sakaru sistēmā

Katrs cilvēks ir ļoti daudzveidīgi saistīts ar apkārtējo pasauli, turklāt daudziem sakariem ir spilgti izteikti aktīvs, noteikti virzīts raksturs. Šos sakarus parasti sauc par attieksmi. Kādā sakaru sistēmā eksistē konkrētā personība? Tās ir attiecības ar materiālās pasaules objektiem, attiecības sistēmā «cilvēks — cilvēks», attiecības sistēmā «grupa — grupa», attieksme pret sevi pašu. Savukārt katra attieksme ietver sevī trīs procesus: praktisko, izzināšanas un vērtējuma procesu. Visas saites, kas personībai rodas iepriekš minētajās sistēmās, tiek novērtētas (piemēram, patīk — nepatīk), izzinātas un praktiski izmantotas.

No nosauktajām attiecību sistēmām personības veidošanā svarīgākās ir divas — sabiedriskās un starppersonu attiecības.

Par *sabiedriskajām attiecībām* sauc attiecības, kas veidojas sistēmā «grupa — grupa», jo tās veidojas starp sabiedrības grupām, kaut gan šīs grupas sastāv no personībām. Acīm redzams, ka šīs attiecības veidojas nevis, pamatojoties

uz kādas personības simpātijām vai antipātijām pret otru personību (kaut gan arī tas iespējams), bet bieži vien balstās uz vienas grupas personības vērtējumu par to, kādu vietu sabiedrībā ieņem citas grupas locekļi. Tāpēc šādām attiecībām būtībā ir «bežpersonisks» raksturs, jo tās veidojas uz lomu pamata, ko nosaka ražošanas, materiālās, politiskās, ideoloģiskās, dzimuma u. tml. pazīmes. No tā izriet sabiedrisko attiecību specifika — tās veidojas no dažādu šķiru, profesiju, etnisko grupu, politisko partiju utt. pārstāvju attiecībām citam pret citu, un parasti tās veidojas skaitliski lielās grupās.

Otra svarīga personības veidošanās procesa attiecību sistēma ir «cilvēks — cilvēks», ko psiholoģijā dēvē par *starppersonu attiecībām*. Starppersonu attiecības pēc dabas krasi atšķiras no sabiedriskajām attiecībām. Tās veidojas nevis uz sociālo lomu, bet noteiktu savstarpēju jūtu pamata, kuras rodas starp cilvēkiem mazās grupās. Tai pašā laikā šīs attiecības veidojas, katrai personībai izvērtējot katru grupas locekli no šīs grupas darbības viedokļa. Tāpēc starppersonu attiecības var iedalīt divos veidos: emocionālajās un lietišķajās.

Vai sabiedriskās un starppersonu attiecības ir savstarpēji saistītas? Var apgalvot, ka tās veido dialektisku vienību.

Nodemonstrēsim to ar piemēru. Jūsu klasē kā mazā sociālajā grupā ir personības ar dažādām sociālajām lomām. Piemēram, skolotājs varbūt sieviete vai vīrietis, māte vai tēvs, kādas partijas biedrs utt. Katrs skolēns arī ir noteiktas sociālas lomas nesējs: dēls vai meita, zēns vai meitene, futbolists, dejotājs utt. Tāpēc, stājoties savstarpējos kontaktos, visi šie cilvēki izpaužas vienlaikus divās kvalitātēs — kā bežpersoniskas sociālas lomas izpildītāji un kā personības. Tādēļ ārēji novērojamā starppersonu saskarsmē neredzami piedalās sabiedriskās, sociālo lomu attiecības. Citiem vārdiem sakot, uz starppersonu attiecībām klasē savu neredzamo zīmogu atstāj klases kolektīva locekļiem raksturīgo sociālo lomu īpatnības. Cilvēka attiecību sistēma ar pasauli, ar citiem cilvēkiem veidojas, apgūstot starppersonu attiecību sistēmu mazās grupās — ģimenē, klasē, darba kolektīvā utt. Mazās grupas ir galvenā «vieta», kur notiek personības veidošanās process, tāpēc šo grupu psiholoģijas pētīšana ir ļoti svarīga psiholoģijas un pedagoģijas zinātnē.

Svarīgs jautājums ir arī jautājums par mehānismiem, ar kuru palīdzību veidojas cilvēka attiecību ar pasauli un sabiedrību sistēma.

Personības socializācija un audzināšana

«Eksistēšanas vides», kurā noris personības veidošanās, kur tā aktīvā formā gūst sabiedrisko pieredzi, pētīšana ļauj veidot uzskatu par personību no «sevī slēgtā» fenomena viedokļa, tās izpratnes makrosociālajā aspektā. Personība



52. zīm. Procesu «socializācija», «audzināšana» un «attīstība» savstarpējā saistība.

kā sistēma var eksistēt tikai mijiedarbībā ar megasistēmu. Šo mijiedarbību vienā vai citā līmenī kontrolē sabiedrība. Sabiedrība nosaka socializācijas un audzināšanas procesu mērķus un saturu, vadoties no savām vajadzībām. Lai dziļāk izprastu personības veidošanās problēmas, nepieciešams izanalizēt personības mijsakarības un savstarpējo saistību ar tās apkārtējo vidi, kā arī tos paņēmienus, kuri regulē šo mijiedarbību. Sākumā noteiksim jēdzienus «socializācija», «audzināšana» un to saistību ar personības attīstību.

Neapstrīdams ir fakts, ka šie procesi ir savstarpēji saistīti un mijiedarbojas. Lai būtu uzskatāmāk, procesu savstarpējo saistību var attēlot grafiska modeļa veidā (skat. zīm.).

Ar I nosacīti attēlota personības «attīstības» procesa sfēra, ar II — «audzināšana», bet ar III — «socializācija».

Saprotams, ka attīstība atklāj personības psihiskā satura izmaiņas, kuras tiek noteiktas vienlaicīgi ar audzināšanas un socializācijas saturu.

Sekojojot pedagoģijas zinātnes teorētiku atzinumiem, audzināšana šai gadījumā jāsaprot kā audzinātāja vai sociāla institūta organizēta un mērķtiecīga, tieša vai pastarpināta iedarbība uz audzināmo ar speciāli organizētu paņēmieni, metožu, veidu utt. sistēmu. Neapstrīdama ir atziņa, ka jēdzienu «audzināšana» nosaka iedarbības uz audzināmo pietiekami šaurs «diapazons». Piemēram, izejot no skolas, bērns nokļūst uz ielas, transportlīdzeklī, veikalā, kinoteātrī, mežā, pie ezera utt. Šai gadījumā uz viņu iedarbojas plaša faktoru sistēma, kuru skaidrojam ar jēdzienu «socializācija». «Socializācijas» process skatāms plašāk nekā «audzināšana». Šie procesi var viens otru papildināt gan pēc satura, gan virzības. Šo procesu savstarpējais papildinājums, protams, personības attīstībā rada labvēlīgu efektu, bet šie procesi var iesaistīties arī pretrunās, pamatojoties uz to objektīvo un saturisko orientāciju. Tāda audzināšanas un socializācijas savstarpējā saikne rada neprognozējamu personības attīstību. Analizējot audzināšanas un socializācijas procesu satura problēmu, var nosacīti izdalīt četras galvenās sastāvdaļas.

Socializācijas process un speciāli organizēts audzināšanas process var būt orientēti tikai uz sociāli atzītu personības uzvedības sabiedrībā formu «nokārtošanu». Tādā veidā organizētā orientācija it kā slavē «socializācijas» priekšrocības personības psihiskajā attīstībā. Personības satura «socioloģizēšanas» rezultāts ir tās harmonizēšana un saskaņa attiecībā pret citiem cilvēkiem, ar kuriem tā

funkcionē. Sakarā ar šo daudzšķautņaino pieeju ir izstrādāts liels skaits personības sociālo attieksmju attīstības formu.

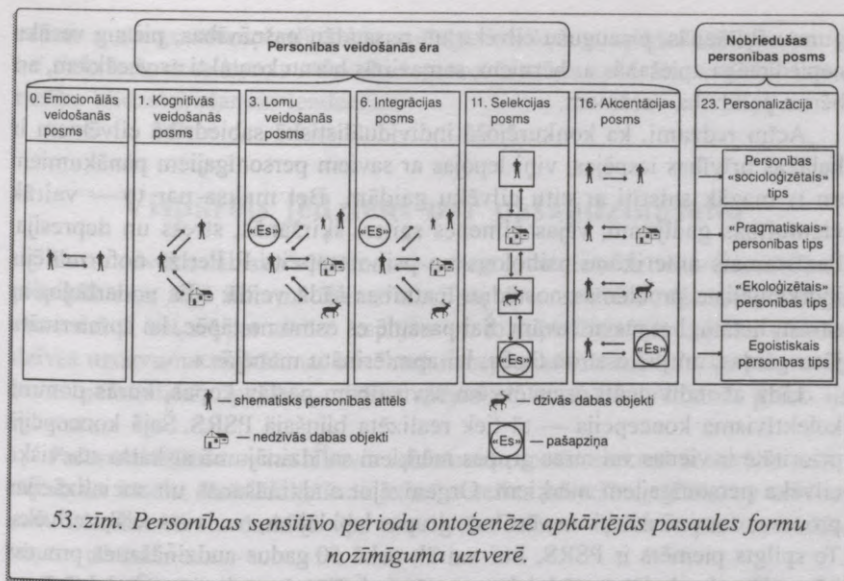
Jāatzīmē, ka socializācijas un audzināšanas orientācija uz «socioloģizēšanu» bieži var radīt disonansi, iekšēju konfliktu starp apzinātajiem audzināšanas uzdevumiem (t. i., personības tikumiskās attīstības definīcijām) un psihiskā neapzinātajām sastāvdaļām kā socializācijas procesa veseluma ietekmes rezultāts. Šīs disonanses var izpausties neadekvātās, ne vienmēr plānojamās personības uzvedības formās. Piemēram, personība var paust sociālā vidē sociāli atzītu uzvedību, bet vienlaicīgi agresīvi un nežēlīgi izturēties pret dzīvās un nedzīvās dabas objektiem.

Socializācijas un audzināšanas organizācijā pastāv otrs virziens, kuru nosacīti var dēvēt par «pragmatizāciju». Šis virziens intuitīvi orientē uz personības savstarpējo attiecību ar nedzīvās dabas objektiem, ar priekšmetu pasauli dominēšanu. Bez tam notiek psihiskā funkcionēšanas likumsakarību pārceļšana no šīs sistēmas uz divām citām personības dzīves darbības sistēmām. Ar zināmu pārliecības pakāpi var apgalvot, ka sadzīves priekšmetu (apģērba, mēbeļu, mašīnu, jahtu utt.) nozīmības dominēšana personības psihiskajā laukā veido viengabalainu personības tipu — «uzkrājējtipu» (pēc Ē. Fromma). Šai gadījumā personības uzvedība attiecībā uz cilvēkiem vai dzīvās dabas objektiem var tikt pausta arī sociāli neatzītās formās. Personības saturs, kas nodrošināts ar akcentēto audzināšanu, var determinēt pietiekoši stingru, pragmatisku personības uzvedību sistēmās «cilvēks — cilvēks», «cilvēks — dzīvās dabas objekti».

Ir arī trešais personības audzināšanas un socializācijas veids. Šai gadījumā ar speciāli organizētu audzināšanas sistēmu personības psihiskajā laukā var paaugstināt dzīvās dabas objektu nozīmību. Tādā veidā organizētu audzināšanu nosacīti var nosaukt par «ekoloģizēto» audzināšanu. Tās rezultāts būs personības apziņas «ekoloģizācija», kura var izpausties tās pozitīvajā attieksmē pret visu dzīvo uz Zemes.

Iespējams arī ceturtais audzināšanas un socializācijas veids, kurš paredz personības veidošanās «egoistisko» orientāciju.

Socializācijas un audzināšanas sensitīvos periodus personības veidošanās ontogēnēzē shematiski var attēlot šādi:



Socializācijas un audzināšanas procesu saturs neatvairāmi veido atbilstošu nobriedušas personības tipoloģiju. Viens no šiem četriem tipi personībā var pamatīgi nostiprināties. Sociālās vides prasību izmaiņu gadījumā šie tipi personībai var radīt sociāli kognitīvu konfliktu.

Savukārt personības audzināšanas un socializācijas organizācijai pasaulē ir diezgan atšķirīgi mērķi. Individuālistiski orientētajās ASV un Centrālās Eiropas kultūrās socializācijas un audzināšanas procesi vadīti uz personības individualitātes, patstāvības un neatkarības attīstību. Te personības audzināšanas un socializācijas organizācijā dominē individuālistiska koncepcija. Tā balstās uz cilvēka personīgo mērķu prioritāti salīdzinājumā ar grupas mērķiem. Individuālista personības saturā spilgti izcelsies tieksme pēc karjeras, kas orientēta uz apkārtējo cilvēku individuālajām īpatnībām, dzīves mērķu patstāvīgs plānojums un to realizēšana, vāja orientācija uz apkārtējo cilvēku viedokli, egoisma dominēšana attiecībā uz altruismu, attīstās izgudrotāja spējas un radošums. Vērojama atraisītība un spontānums (orientācija uz sevi) uzvedībā, apģērba stils — kā man ērti, sociālās gaidīšanas ignorēšana no apkārtējo puses. Vispār dominē orientācija «es», nevis «mēs».

Neapšaubāmi aktīva, radoša, patstāvīga personība ir pozitīvais šīs koncepcijas realizācijā. Bet, kā rāda mūsdienu amerikāņu psihologu H. C. Triandisa (H. C. Triandis) un R. Brislina (R. Brislin) pētījumi, individuālistiska dominēšana provocē depresijas gadījumu paaugstināšanos, sociālās šķelšanās pazīmju pieau-

gumu: šķiršanās, pieaugušu cilvēku un pusaudžu pašnāvības, pieaug vecāku nepiedienīga apiešanās ar bērniem, samazinās bērnu kontakti ar vecākiem, arī bērnu palīdzība vecākiem.

Acīm redzami, ka konkurējošā individuālistiskā sabiedrībā cilvēkiem ir lielākas brīvības iespējas, viņi lepojas ar saviem personīgajiem panākumiem un ir mazāk saistīti ar citu cilvēku gaidām. Bet maksa par to — vairāk vientulības gadījumu, vājas ģimenes saites, šķiršanās, stress un depresija. Pazīstamais amerikāņu psihologs un psihoterapeits F. Perls noformulējis individuālista problēmas nostādņu īpatnības šādā veidā: «Es nodarbojos ar savām lietām, bet jūs ar savām. Šai pasaulē es esmu ne tāpēc, lai apmierinātu jūsu gaidas, un jūs esat ne tāpēc, lai apmierinātu manējās.»

Līdz ar individuāli orientētajām savienībām pastāv kopas, kurās dominē kolektīvisma koncepcija — tā tiek realizēta bijušajā PSRS. Šajā koncepcijā prioritāte ir vienas vai otras grupas mērķiem salīdzinājumā ar katra atsevišķa cilvēka personīgajiem mērķiem. Organizējot audzināšanas un socializācijas procesu, dominē mērķi un vērtības, grupas labklājība, nevis atsevišķs cilvēks. Te spilgts piemērs ir PSRS, kur vairāk nekā 50 gadus audzināšanas process bērnodārzos, skolās, strādnieku grupās balstījās uz principu «kolektīvā un caur kolektīvu». Vēlāk šis princips guva praktisku pielietojumu «paralēlās darbības» pedagoģijā. Kolektīvista personības saturā dominē tādas rakstura īpašības kā pakļaušanās, atkarība no grupas, zema patstāvība, orientācija — *Es* kā «visi». Redzams, ka minētās īpašības ir negatīvais elements šīs koncepcijas realizācijā. Kā saistošas kolektīvista īpašības var minēt empātijas izpausmi, līdzjūtību pret citiem, altruismu.

Starpkultūru orientācijas psihologi atzīmē, ka kolektīvisma koncepcija dominē tur, kur cilvēkiem ekonomiski ir smagi izdzīvot, kur bieži notiek stihiskas nelaimes (zemestrīces, plūdi, sausums utt.), kur dzīve prasa savstarpēju izpalīdzību. Tātad šīs koncepcijas realizācijā ir kā pozitīvais, tā arī negatīvais.

Tiekme noraidīt individuālisma un kolektīvisma vājās puses un apvienot spēcīgās iedzīvina komunitārisma koncepcija personības audzināšanas un socializācijas organizācijā.

Komunitārisma koncepcija ir mēģinājums sintezēt individuālismu un kolektīvismu. Šīs koncepcijas ietvaros audzināta cilvēka personības īpatnības apvieno: aktivitāti, radošumu, patstāvību, no vienas puses, un empātiju, altruismu, sadarbību — no otras puses. Neapšaubāmi, komunitārisma koncepcija personības audzināšanas un socializācijas organizācijā ir pievilcīgāka un vērtīgāka.

Socializācijas procesa organizācijām pasaules savienībā jau piemīt tendence uzslavēt dažas personības brīvības un tai pašā laikā ierobežot tās brīvības, kuras var nest zaudējumu citiem cilvēkiem un kopām. Piemēram, rūpējoties par kolektīvām interesēm, ir aizliegts smēķēt lidmašīnās, kinoteātros utt. Uz

ceļiem ir stingra transportlīdzekļa vadītāja noteikumu izpildes uzskaitē utt. Te arī tiek iezīmētas katras atsevišķas personības un apkārtējo cilvēku kopas tiesību «līdzsvarošanas» tendences.

Vispārējs jēdziens par pašaudzināšanu

Katra cilvēka dabisko vēlēšanos — atrast savu vietu dzīvē — nereti traucē piepildīt viņa vājā informētība ne tikai par savu izvēlēto nākamo profesiju, vietu dzīvē, bet arī par savām iespējām un to paplašināšanas ceļiem. Daudzu dzīves uzdevumu risināšanai cilvēkam ir nepieciešams mērķtiecīgi pilnveidot savas personiskās īpašības, attīstīt spējas un intelektu, audzināt gribu un raksturu.

Pašaudzināšana — tas ir sevī veidošanas process saskaņā ar saviem nodomiem un ideālu. Pašaudzināšana ir arī noteikts attiecību, rīcību, uz sevi un savu nākotni vērstu darbību tips un cilvēka redzes viedoklis par to, kādam viņam jābūt.

Lai organizētu pašaudzināšanas procesu, ir nepieciešams, pirmkārt, labi izpētīt pašam sevi. Pašaudzināšana ir cieši saistīta ar pašizziņu, tāpēc vispirms ir nepieciešama sava rakstura īpašību, tipiskās situācijās raksturīgāko uzvedības formu un motīvu analīze.

Psihologi izdala šādus aptuvenus cilvēka uzvedības stereotipus:

- attieksme pret dabu;
- organizētība;
- attieksme pret cilvēkiem;
- zinātkāre;
- estētiskās intereses;
- negatīvie paradumi;
- gribas darbības.

Otrs ļoti nozīmīgs pašaudzināšanas faktors ir pašas darbības organizēšana sevī pilnveidošanai. Šī darbība ir grūta un prasa no cilvēka pastāvīgu fizisko un psihisko spēku sasprindzinājumu.

Dzīvē mēs bieži saskaramies ar faktu, kad cilvēks vakarā saka: «Tā vairs dzīvot nevar! No rītdienas sāksšu jaunu dzīvi!» Taču nākamajā dienā viss turpinās pa vecam, tāpēc ka ir apziņa pārveidot sevi, bet trūkst pieraduma pārvarēt sevī pilnveidošanas grūtības. Turklāt, lai organizētu pašaudzināšanu, jāzina tās psiholoģiskie mehānismi.

Pašaudzināšanas psiholoģiskie mehānismi

Svarīgs apziņas raksturlielums ir apzināšanās process. Var apgalvot, ka apziņa vienmēr ir darbības un tās apstākļu apzināšanās.

Tā, pamostoties svešā, nepazīstamā vietā (piemēram, jūs nakšņojāt pie drauga), pārejai pie apziņas dažreiz ir vajadzīga liela psihiska piepūle, lai apzinātos sevi noteiktā vietā un laikā.

Visbiežāk savas netīšās kustības cilvēks neapzinās. Tātad var teikt, ka cilvēks apzinās tikai tīšas darbības. Tai pašā laikā atspoguļotās pasaules apzināšanos iespaido cilvēka emocionālie pārdzīvojumi.

Piemēram, var paņemt garšīgu konfekti un to norīt. Šajā gadījumā ļoti grūti būs apzināties — vai tā ir garšīga, vai ne. Taču, ja mēs ēdīsim konfekti maziem gabaliņiem, tos izgaršojot, mēs pastiprināsim pozitīvo emociju pārdzīvošanas procesu. Tas izraisīs konfektes garšas apzināšanos.

Tātad apzināšanās vienmēr ir saistīta ar tīšām darbībām un cilvēka pārdzīvojumiem. Šīs pārdomas liek secināt, ka pašaudzināšana, kā jebkura tīša darbība, ir iespējama, tikai apzinoties sevis pilnveidošanas nepieciešamību.

Savukārt cilvēkam, atšķirībā no dzīvnieka, piemīt pašapziņa, t. i., spēja atspoguļot pašam sevi. Tāpēc pašaudzināšanas psiholoģiskais pamats ir pašapziņas rezultātu apzināšanās. Sevis paša apzināšanās vienmēr notiek, sevi pielīdzinot tam, ko cilvēks attiecina tieši uz sevi.

Piemēram, kāds ir notraipījis manu grāmatu — tādējādi viņš ir apvainojis mani, apvainojis manu draugu — apvainojis mani utt. Citiem vārdiem, katram cilvēkam ir *Es* atskaites punkts, kas veidojas uz sevis pielīdzināšanas citiem cilvēkiem, priekšmetiem utt. pamata. Piemēram, ja mēs pielīdzinām sevi piedzīvojumu filmas varonim, mēs iekļaujam viņu savā *Es* un augsta novērtējuma gadījumā šis varonis kļūst par mūsu ideālu.

Katrs cilvēks cenšas noskaidrot savā *Es* attiecības starp «kāds es esmu» un «kāds es gribētu būt». Tie ir divi pašapziņas līmeņi. Pirmo no tiem psiholoģijā sauc par *Es-koncepciju*, otro — par reālo *Es*. Pricējās, cieš, iedvesmojas, mīl vai nīst nevis *Es-koncepcija*, bet reālais *Es*. No šāda viedokļa *Es-koncepcija* nav nekas cits, kā priekšstats par *Es*, kurš var būt patiess vai nepatiess, tas var sākt dialogu vai konfliktu ar reālo *Es*.

Es-koncepcija — tā ir stingra struktūra, kura ir daļēji apzināta, bet daļēji pastāv neapzinātā formā. Piemēram, ja cilvēks, saskaņā ar savu *Es-koncepciju* apzinās sevi kā «nesaudzīgu un stipru», tad viņam ir grūti paust augstsirdību un mīlestību.

Līdz ar to pašaudzināšanas psiholoģiskā pamatmehānisma būtība ir — pārvarēt *Es-koncepcijas* un reālā *Es* nesaskaņotību sevī, mainot savu dzīvesveidu, tiekties pēc apzinātām *Es-koncepcijas* izmaiņām.

Ņemot vērā to, ka apzināšanās procesa pamatā ir cilvēka tīšas darbības un pārdzīvojumi, pašaudzināšana ir jāorganizē. Ir nepieciešams, lai cilvēks apzinātos pašizziņas un pašattīstības procesu nepieciešamību, lai viņam rastos vajadzība, bet pēc tam — paradums. Tāpēc nepieciešamības un nozīmības pārdzīvošanas process ir otrs svarīgs pašaudzināšanas organizēšanas psiholoģiskais mehānisms.

Pašaudzināšanas organizācijas formas

Bieži vien par pašizziņas un pašaudzināšanas procesu organizācijas pamatformu izvēlas dienasgrāmatu, kurā ieraksta plānoto dienai, mēnesim, gadam utt., fikšē pašizziņas rezultātus, vērtē veiksmes un neveiksmes mērķa sasniegšanas ceļā.

Kā piemēru apskatīsim tādu dienasgrāmatas veidošanas formu, kurā pašaudzināšanas mērķis ir smēķēšanas tieksmes pārvarēšana.

1. Izpētiet un aprakstiet, kādos apstākļos un cik daudz jūs smēķējat! Kādas situācijas un kādi apstākļi pastiprina impulsu uz smēķēšanu, kas sekmē smēķēšanas sākšanu?
2. Atjaunojiet apziņā, atcerieties un aprakstiet apstākļus, kādos jūs pieradinājāt sevi pie smēķēšanas! (Kāda veida baudu jūs no tā gūvat? Vai lepojāties ar pieaugušā statusu? Varbūt jūs savā kompānijā uzņēma smēķētāji? Jūs slavēja jūsu draugs — smēķētājs?)
3. Iedomājieties un aprakstiet to «patiku», ko jūs gūstat smēķējot, un konkretizējiet, ar ko tā saistīta (saskarsmes patika, patika no manipulācijām ar cigareti, dūmu smaržas uztveršanas, no cigaretes sūkšanas, no iespaida, ko jūs atstājat uz citiem, no iespējas «paspīdēt» ar oriģinālām un dārgām cigaretēm utt.)!
4. Dodiet savas smēķētuvajadzības kvantitatīvu raksturojumu (šim nolūkam konstruējiet dienas, nedēļas, mēneša, svētku utt. laikā izsmēķēto cigarešu skaita grafiku)!
5. Izlasiet rakstus un grāmatas par smēķēšanas kaitīgumu, analizējot visus sava kaitīgā paraduma rādītājus! Uz šīs analīzes pamata dienasgrāmatā var iezīmēt šī paraduma pārvarēšanas ceļus, izdomāt rituālus un stimulus — aizvietotājus, kas ļaus cīnīties ar šo paradumu.

Svarīga var būt tā dienasgrāmatas nodaļa, kurā tiek plānots viss dzīves ritms un organizācija.

Mūsdienu amerikāņu filozofs B. Fullers rakstījis: «Es nodzīvoju 70 gadus. Tas ir 600 tūkstoši stundu. No tām 200 tūkstošus es nogulēju, 100 tūkstoši

aizgāja tam, lai ēstu, dzertu, atjaunotu savu veselību, 200 tūkstošus stundu es mācījos un pelnīju iztiku. No atlikušajām 60 tūkstošus stundu es pavadīju ceļā. Atlikums — laiks, ar kuru es varēju rīkoties brīvi, — bija pavisam ap 40 tūkstošiem stundu».

Šie dati ļauj apgalvot, ka sevis pilnveidošanai cilvēkam dzīvē tiek atvēlēts ļoti maz laika, tāpēc šis process ir speciāli jāorganizē.

Daudzi izcili cilvēki rakstījuši dienasgrāmatu. Pēc viņu domām, tā disciplinē, liek stingrāk izturēties pret sevi un savu rīcību. Lūk, kādi noteikumi bija ierakstīti jaunā K. Ušinska — nākamā Krievijas pedagoģiskās psiholoģijas pamatlicēja — dienasgrāmatā!

1. Mierīgums pilnīgs, sliktākajā gadījumā — ārējs.
2. Tiešums vārdos un rīcībā.
3. Apdomība darbībās.
4. Izlēmība.
5. Neteikt par sevi bez vajadzības neviena vārda.
6. Nepavadīt laiku bezmērķīgi, darīt to, ko gribi, nevis to, kas pagadās.
7. Katru vakaru godprātīgi dot atskaiti par savu rīcību.
8. Ne reizes nelieļties ne ar to, kas bijis, ne ar to, kas ir, ne ar to, kas būs.

Dienasgrāmatas īpašā nodaļā var tikt sastādīts dienas režīms, pārskaitīti darbi, kas veicami katru dienu, utt.

Svarīgs pašaudzināšanas moments ir visu izvirzīto uzdevumu izpildes vērtējums, to neizpildes iemeslu analīze, jaunu uzdevumu izvirzīšana. Tam nepieciešams veidot savas iekšējās aktivitātes, jūtu un psihisko stāvokļu vadīšanas iemaņas.

Pašaudzināšanas vadīšanas ceļi

Pašaudzināšanas vadīšanai izmanto pašuzbudināšanu, pašsaistību, pašpavēli, pašiedvesmu (vai autogēno treniņu).

Pašuzbudināšana — tā ir vērsšanās pašam pie sevis ar mērķi nostiprināt ticību sev, savam nozīmīgumam. Šim nolūkam izmantojami vairāki paņēmieni:

- pašnomierināšana;
- ticības panākumiem iedvešana, t. i., iedvešana, ka darbs ir pa spēkam un izpildāms;
- ticības sev iedvešana (es spēšu!);
- līdzināšanās nozīmīgam cilvēkam.

Pašsaistības — saistību pieņemšana atbilstoši izvirzītajiem pašattīstības mērķiem. Šīm saistībām jābūt izpildāmām optimālā grūtības pakāpē, un tās ir fiksējamas pašaudzināšanas programmā, norādot aptuvenus izpildes termiņus, kuri ir jāievēro.

Pašpavēle — gribas piepūle, kas vērsta uz dažādu saistību izpildei traucējošu kārdinājumu pārvarēšanu. Lai šādus kārdinājumus pārvarētu, ir jāpavēl sev par katru cenu izpildīt to, kas plānots. Taču pašpavēli nevajag izmantot ļaunprātīgi, jo katra pavēle ir varmācība pret sevi un cilvēks, kas pastāvīgi lieto pašpavēles, iegūst nevis kaut kādas jaunas īpašības, bet gan tikai spēju sevi efektīgi vardarbīgi ietekmēt. Pašpavēle — tā ir privāta metode, kas jāizmanto ierobežoti.

Pašpavēles rupjas lietošanas nelietderīgumu demonstrē cilvēki, kuri sasnieguši augstus rezultātus sportā, tikai sistemātiski vardarbīgi ietekmējot sevi. Tikko viņi beidz aktīvās sporta gaitas, tā vairs nenodarbojas pat ar rīta rosmi.

Pašiedvesma (autosugestija) ir iedvesma, kas adresēta sev. Speciāli izstrādātus pašiedvesmas paņēmienus sauc par autogēno (gr. *autogenēs* — pašveidojošs) treniņu.

Kā autogēnā treniņa piemēru var minēt šādus rīta autogēnā treniņa seansus.

Nosacījums: turpiniet gulēt rīta snaudā ar aizvērtām acīm!

1. Atkārtojiet 2 reizes: «Manas smadzenes vēl snaudz, tās ļoti spēcīgi uztver vārdisko pašiedvesmu.»
2. Pievērsiet uzmanību ieelpai, izelpai un nelielai pauzei pēc izelpas! Atbilstoši elpošanas fāzēm domās atkārtojiet: «Ieelpa, izelpa, pauze.» Atkārtojiet to 3 reizes! Turpiniet elpot tāpat, taču bez pauzēm, izelpojot gaisu pa muti pagarinātā vājā strūklā! Turklāt tēlaini iedomājieties, ka līdz ar elpu izplūst arī nevēlamās jūtas un paradumi! Izelpas laikā izrunājiet: «Aiziet neticība, bailes, raizes.» Atkārtojiet to 5—10 reizes!
3. Tagad pasakiet pusčukstus: «Nervu sistēma ir pilnīgi sagatavota pašiedvesmai.» Pēc tam čukstus atkārtojiet šādas iepriekš iemācītas frāzes: «Es ticu sava organisma aizsargspēkiem»; «Es kļūstu laipnāks, labsirdīgāks un aktīvāks»; «Es esmu laimīgs (laimīga) — viss iet uz labo pusi.»

Piezīme. Katra frāze ir jāizrunā ar aizvērtām acīm 10 reizes.

Gadījumā, ja noskaņojums sāk pasliktināties, pašiedvesmas seanss ir jāatliek un jāatjauno jebkurā dienas laikā šādi.

Apsēdieties ērti, tīksmīga gurdenuma stāvoklī! Sajūta ir tāda, it kā jūs būtu «izkūsis» saulītē, jums nēgribas pat pirkstu pakustināt. Aizveriet acis, lai nebūtu lieku kairinātāju! Sākumā elpojiet tīši un seklī (6—8 reizes)! Pēc

tam ieelpojiet ar vēderu (diafragmu) un izelpojiet pa muti tievā, vājā gaisa strūklā, un tēlaini iedomājieties, ka jūs ar šo strūklu kā ar spirāli apvijat visu ķermeni no kājām līdz kaklam! Atkārtojiet šo vingrinājumu 6—8 reizes un katru reizi izrunājiet: «Es norobežēju savu apziņu no nepatīkamām emocijām.» Nākamo divu izelpu laikā sakiet: «Es tagad esmu norobežots no nepatīkamām emocijām.»

Vingrinājumu beidzot, sasprindziniet roku un kāju muskuļus un atslābiniet tos! Paelpojiet vēl trīs reizes, imitējot žāvas! Pēc tam piecelieties, paskatieties spoguļī un pasmaidiet, atceroties kaut ko ļoti patīkamu!

Rezumējot teikto, var izdarīt vairākus secinājumus:

- personība ir sarežģīts garīgs dinamisks veidojums, kas veidojas, indivīdam dzīvojot sabiedrībā;
- personības saturu nosaka indivīda psihiskās īpatnības, to funkcionēšana starppersonu telpā un, galvenais, tās «pēdas», ko atstāj citu personību apziņā šīs īpašības un mijiedarbības;
- personības saturam ir spilgti izteikta sociāla daba, sabiedrība ir ieinteresēta noteikta tipa personības veidošanā, izmantojot sociāli organizētu socializācijas procesu;
- atsevišķas personības socializācijas process noris mazā grupā, bet pati personība būtība ir apgūto šīs grupas sabiedrisko un starppersonu attiecību sistēma;
- grupas attiecību sistēmas apgūšanas mehānismu personībai veido saskarsme un kopdarbība ar citiem grupas locekļiem.

TREŠĀ NODAĻA

SASKARSMES PSIHOĻĢIJA

Saskarsme starppersonu attiecību sistēmā

Pamatmehānisms, uz kura pamata realizējas cilvēku attiecības, ir saskarsme. Visbiežāk starppersonu saskarsme tiek saistīta tikai ar informācijas apmaiņu ar vārdu palīdzību, taču pats saskarsmes jēdziens ir daudz plašāks, un atkarībā no tā, kādā sistēmā — «cilvēks — daba», cilvēks — cilvēks» vai «grupa — grupa» — veidojas attiecību sistēma, to nodrošina trīs puses: komunikatīvā, perceptīvā un interaktīvā.

Komunikatīvā (lat. *communicatio* — sasaistu, padaru par kopīgu) saskarsmes puse nodrošina informācijas nodošanu no cilvēka cilvēkam ar dažādu zīmju sistēmas palīdzību: valoda, zīmes (piemēram, Morzes ābece) u. c.

Perceptīvā (lat. *perceptio* — uztvere) saskarsmes puse nodrošina cilvēkam citu cilvēku izzināšanu un novērtēšanu, uztverot viņu ārējās pazīmes un salīdzinot tās ar personības iekšējo saturu un uzvedību.

Interaktīvā (angl. *interaction* — mijiedarbība) saskarsmes puse izpaužas cilvēku kopdarbības organizācijā (piemēram, ceļot kādu smagumu, viens no grupas locekļiem var komandēt «Viens, divi — reizē!»). Šī saskarsmes puse palīdz apvienot grupas pūles.

Saskarsme var būt arī īpašs, atsevišķs darbības veids (piemēram, lektoram), ne tikai apkalpot citus darbības veidus.

Vispārīgs jēdziens par saskarsmi

Dzīvojot sabiedrībā, tās locekļiem vienmēr nākas kontaktēties ar citiem cilvēkiem, izmantojot dažādas zīmes un citus paņēmienus. Jebkuru mijiedarbību starp cilvēkiem sauc par saskarsmi.

Piemēram, tu pasmaidīji cilvēkam uz ielas, bet viņš — tev, tu apkampī mīļoto meiteni, un viņa atbildēja ar to pašu, tu sarunājies ar draugu, utt. Šie

mijiedarbības veidi tad arī ir saskarsme. Kā redzam no piemēriem, saskarsmes līdzeklis var būt mīmika, žesti, darbības, vārdi, darbības rezultāti utt. Acīm redzams, ka visbiežāk kā saskarsmes zīmi cilvēki lieto vārdu, tāpēc šā procesa izpratnei ir svarīgi vēlreiz atcerēties jēdzienu «vārds», «valoda», «runa» nozīmi.

Vārds — zīme, valodas vienība, ko izmanto kā runas un saskarsmes līdzekli. Vārds veic šādas pamatfunkcijas:

- apzīmē jēdzienu, t. i., «signalizē» par kaut kādu priekšmetu vai parādību;
- ir runas un saskarsmes līdzeklis.

Valoda — zīmju (visbiežāk vārdu) un noteikumu, kam šīs zīmes ir pakļautas, sistēma. Valodas pamatfunkcija — būt par runas un saskarsmes līdzekli.

Runa — aktīva valoda, valodas realizācijas veids saskarsmē. Runas pamatfunkcijas ir šādas:

- saskarsmes līdzeklis;
- domāšanas apkalpošana;
- cilvēces pieredzes uzkrāšana un nodošana tālāk.

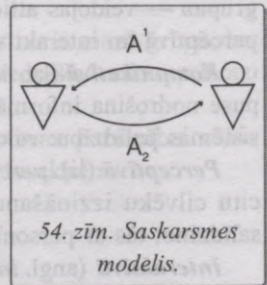
Saskarsmi ar runas palīdzību psihologi sauc par *verbālo saskarsmi*. Tai pašā laikā saskarsmes procesā cilvēki papildina un padziļina runas saturu ar mīmiku, žestiem, pantomīmu. Šo saskarsmes sastāvdaļu sauc par *neverbālo saskarsmi*. Kā verbālajai, tā arī neverbālajai saskarsmei ir ļoti svarīga loma cilvēku mijiedarbības procesā.

Saskarsmi nosacīti var attēlot šādi (skat. zīm.).

Saskarsme ir cilvēku verbālās vai neverbālās mijiedarbības process. Piemēram, aktivitātes pārtraukšanas gadījumā no A_1 (skat. zīm.) puses saskarsme pārvēršas par darbību tikai no otra cilvēka puses (A_2). Piemēram, skolotājs skaidro jauno vielu. Daudzi skolēni viņu klausās, uzdod jautājumus utt., bet daži, «iegrimuši sevī», domā par kaut ko citu. Viņiem ar skolotāju saskarsme nenotiek. Starp skolotāju un šiem skolēniem izveidojusies saskarsmes barjera.

Saskarsmes lomas svarīgumu cilvēka dzīvē ilustrēsim ar dažiem piemēriem.

Iedomājieties situāciju — slims cilvēks griežas pie ārsta. Ja ārsts, apskatījis un uzklaušījis pacientu, pateiks, ka viņš ir neārstējami slims un drīz mirs, tad pat gripas slimnieks var pēc neilga laika nomirt. Tāpēc ne velti saka, ka ar neapdomātu vārdu saskarsmē var cilvēku «nogalināt». Ir pat slimības, kas cilvēkam rodas nepareizi pateikta vārda dēļ, tās medicīnā sauc par «jatroģenajām» (gr. *iатras* — ārsts, *genhao* — radu) slimībām.



Atercieties pasakas «Tūkstots un viena nakts»! Prasme pareizi veidot saskarsmi Šeherezadai izglāba dzīvību. Šādu prasmi psihologs I. Kolominskis nosauca par «Šeherezadas fenomenu». Šis fenomens jums ir labi zināms. Parasti katra daudzsēriju mākslas filmas sērija beidzas pašā interesantākajā vietā. Jūs ar nepacietību gaidāt filmas turpinājumu un nākamās dienas vakarā atliekat visus darbus, lai to noskatītos. Šajā spilgti izteiktajā vajadzībā turpināt saskarsmi ar filmas varoņiem, ko vēl vairāk pastiprina filmas pārtraukšana visnozīmīgākajā, emocionālākajā, interesantākajā utt. vietā, arī izpaužas «Šeherezadas fenomens».

Iepriekš minētais ļauj secināt, ka saskarsme ir svarīgs cilvēku audzināšanas un uzvedības organizēšanas «instruments». Tāpēc, lai šo «instrumentu» pareizi lietotu, katram cilvēkam ir jāzina saskarsmes mehānismi.

Neverbālā saskarsme

Ikdienas dzīvē mēs maz uzmanības veltām neverbālajai saskarsmei, galvenokārt pievēršoties verbālajai saskarsmei, jo mums šķiet, ka ar vārdu var translēt visu. Ar vārdu var izsmeloši sniegt faktus, bet ne vienmēr iespējams izteikt jūtas.

Lai to pārbaudītu, veiciet nelielu eksperimentu! Sarunas laikā ar draugu vai draudzeni nemanāmi ieslēdziet magnetofonu! Vēlāk, atskaņojot ierakstu, jūs ievērosiet daudzās pauzes, smieklus nesaprotamu iemeslu dēļ u. tml. Tieši šīs pauzes aizpildīja saskarsmi bagātinoša mīmika un žesti.

Dažādu tautu neverbālās valodas zīmes ir atšķirīgas (piemēram, galvas grozīšana no vienas puses uz otru latvietim nozīmē «nē», bet bulgāram — «jā»). Turklāt neverbālo valodu vienī cilvēki saprot labāk, citi — sliktāk; sievietes spēj translēt un uztvert savas jūtas ar neverbālām zīmēm labāk, bet vīrieši — sliktāk.

Neverbālos saskarsmes paņēmienus personības attīstības procesā cilvēks apgūst agrāk nekā verbālos. Mazs bērns, kas vēl neprot runāt, savu vajadzību un emociju izpaušmei izmanto mīmiku un pantomīmu un, no otras puses, mācās uztvert apkārtējo un vispirms savas mātes emocionālo stāvokli pēc ārējām zīmēm — mīmikas, žestiem, balss intonācijas utt.

Prasme izmantot neverbālos saskarsmes līdzekļus (starppersonu telpa, vizuālais kontakts, ekspresija, empātija) nosaka personības saskarsmes spēju, tās sabiedriskumu.

Starppersonu telpa vai saskarsmes distance starp partneriem ir atkarīga no viņu vecuma, dzimuma, sociālā statusa, nacionālajām tradīcijām u. c. Pareizi izvēlēts partneru izvietojums un attālums nodrošina saskarsmes efektivitāti.

Pārāk mazs, kā arī pārāk liels attālums negatīvi ietekmē saskarsmes efektivitāti.

Eksperimentāli pierādīts, ka vismazākā distance ir saskarsmē ar radiniekiem, tuviem paziņām, ārstiem. Izrādījās, ka gados vecāki cilvēki neizjūt diskomfortu no lielākas distances, bet jaunatne — no mazākas. Pārāk liels saskarsmes attālums dažkārt aizskar cilvēka patmīlību un cieņu. Dzimums un personiskās īpašības arī ietekmē saskarsmes partneru distanci. Parasti sievietes stāv vai sēž tuvāk sarunu biedram (neatkarīgi no viņa dzimuma) nekā vīrieši, bet ļoti trauksmainas personības cenšas distancēties.

Pēc amerikāņu psihologu datiem, pastāv saskarsmes procesa pieļaujamā attāluma optimālā robeža:

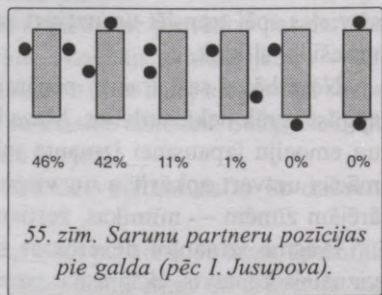
- intīmais attālums (līdz 0,5 m) atbilst intīmām attiecībām;
- starppersonu attālums (0,5—1,2 m) raksturīgs draugu sarunai (ar pieskaršanos vai bez tās);
- sociālais attālums (1,2—3,7 m) pieņemams neformālām un lietišķām attiecībām, turklāt augšējā robeža atbilst formālām attiecībām;
- publiskais attālums (3,7 m un vairāk) — šajā attālumā var apmainīties tikai ar dažiem vārdiem vai vispār atturēties no saskarsmes.

Tai pašā laikā saskarsmes distanci var ietekmēt, piemēram, galds, kas atrodas starp partneriem. Tas veic barjeras lomu un simbolizē viena no sarunu partneriem augstāku sociālo statusu. Tāpēc ir svarīgi zināt arī tādu neverbālās saskarsmes komponentu nozīmi kā partnera orientācija, tas ir, leņķis, kādā partneri uztver viens otru.

Orientācija — partneru izvietojums attiecībā vienam pret otru, kas var variēties no stāvokļa «ar seju pret seju» līdz stāvoklim «mugura pret muguru». Atkarībā no saskarsmes rakstura partneru orientācija tiek noteikta šādi: ja tā ir «pretinieku» saskarsme, tad cilvēki sēžas viens otram pretī, ja «sabiedroto» saskarsme — vienā galda pusē. Gadījuma rakstura sarunām der pozīcija «ieslīpi», kad partneri uztver viens otru noteiktā (ne taisnā) leņķī.

Mūsdienīgu psihologa I. Jusupova (*И. Юсупов*) pētījums noteikts cilvēku procents, kuriem shēmā attēlotā stāvokļa pozīcija pie galda izrādījies vispieņemamākā.

Ne mazāk svarīga neverbālās saskarsmes sastāvdaļa ir *vizuālais kontakts*. Kontakta laikā sarunu biedri gan skatās viens uz otru, gan novērš skatienu utt. Visuālā kontakta ilgums un koncentrētība nodrošina saskarsmes efektivitāti,



aicina uz tās sākumu vai arī signalizē par tās nobeigumu. Vizuālais kontakts stimulē saskarsmi partneriem patīkamu jautājumu apspriešanā. Apspriežot nepatīkamus un sarežģītus jautājumus, partneru atturēšanās no tieša vizuāla kontakta liecina par pieklājības izteiksmi, partnera emocionālā stāvokļa izpratni. Parasti neatlaidīgs skatiens vai arī skatiens nevietā var izraisīt sašutumu un tikt uztverts kā iejaukšanās personiskajos pārdzīvojumos. Ļoti bieži tāds skatiens tiek uzskatīts kā naidīguma pazīme.

Jānorāda, ka svarīga loma ir arī tam, kā partneri skatās viens uz otru. Ilgstošs vizuāls kontakts pozitīvi vērtējams intīmu un tuvu attiecību gadījumā, turklāt sievietēm ir nosliece uz ilgāku vizuālo kontaktu nekā vīriešiem.

Vizuālā kontakta prasme ir sava veida māksla, kas jāapgūst.

Neverbālajā saskarsmē vissvarīgākā loma ir *ekspresijai*, kas ietver mīmiku, pantomīmu, balsis intonāciju.

Mīmika ir savstarpējs partneru emocionālā stāvokļa izpausmes paņēmieni ar smaida, acu kustības, to piemiegšanas, lūpu sakniebšanas, uzacu konfigurācijas u. tml. palīdzību. Mīmiku veido kā iedzimti pamatemociju atspoguļošanas faktori sejas (bailes, prieks, sāpes, izbrīns utt.), tā arī sociālie faktori (piemēram, ja apkalpojošais personāls pieklājīgi smaida klientam, tas ne vienmēr atspoguļo patiesās jūtas). Viennozīmīgas sakarības starp mīmiku un pārdzīvojamām emocijām nav. Cilvēks var «maskēt» savu īsto emocionālo stāvokli ar sejas izteiksmi, zinot mīmikas atbilstību konkrētām emocijām. Lai paaugstinātu saskarsmes procesa efektivitāti, nepieciešams, no vienas puses, prast «lasīt» sarunas biedra «mīmikas ainas» un, no otras puses, prast šīs ainas veidot. Šo prasmju apgūšanai ir nepieciešams speciāls treniņš.

Interesanti norādīt, ka sejas kreisā un labā puse var atspoguļot cilvēka emocijas atšķirīgi. Zināms taču, ka smadzeņu kreisā puslode kontrolē runu un intelektuālo darbību, bet labā — vada emocijas un sensoro darbību (lat. *sensus* — jūtas, sajūtas). Tāpēc sejas labo pusi, attēlojot savu emocionālo stāvokli, cilvēks vairāk kontrolē, bet emocijas, ko pauž sejas kreisā puse, ir grūtāk noslēpt. Turklāt pozitīvās emocijas sejas abās pusēs atspoguļojas apmēram vienādi, bet negatīvās parasti izpaužas spilgtāk sejas kreisajā pusē. Sevišķi ekspresīvas ir lūpas. Visiem zināms, ka, piemēram, cieši sakniebtas lūpas pauž dziļu domīgumu, izliektas — ironiju vai šaubas, pavērtas — izbrīnu utt.

Tiem, kas vēlas apgūt savu emocionālo pārdzīvojumu translēšanas un saskarsmes partnera emocionālo pārdzīvojumu atšifrēšanas mākslu, var ieteikt pastāvīgi trenēties spoguļa priekšā. Pamēģiniet noskaidrot savas mīmikas īpatnības un vispirms — vienkāršo emociju izpausmi (prieks, dusmas, izbrīns, nicinājums, bailes u. c.), pamazām pārejot pie sarežģītākiem izpausmes veidiem!

Par cilvēka emocionālo stāvokli var spriest arī pēc tā, kā viņš stāv, sēž, žestikulē u. c. Speciālie pētījumi parādījuši, ka žesti un mīmika saskarsmē var sniegt līdz 40% informācijas. Emocionālās informācijas translāciju sarunu biedram ar žestu, ķermeņa kustību utt. palīdzību sauc par pantomīmu.

Visā cilvēka žestu lielajā daudzveidībā var atrast dažus kopīgus to lietošanas principus.

Žestus, pozas (šeit runa būs galvenokārt par krieviem un angļiem) nosacīti var iedalīt trīs grupās:

- 1) *komunikatīvie žesti*, kas aizstāj vārdus — sasveicināšanās un atvadīšanās, draudu žesti, uzmanības pievēršanas žesti, uzaicinošie, aizliedzošie, apvainojošie, apstiprinošie, noliedzošie, jautājošie, pateicības u. c. žesti, kas sarunu biedram saprotami bez runas, jo tiem ir patstāvīga nozīme;
- 2) *aprakstoši attēlojošie žesti*, kas pavada runu, bet zaudē jēgu bez tās konteksta;
- 3) *modālie žesti* (lat. *modus* — paņēmieni) — tādi kā ciešanas, neziņa, koncentrēšanās, apjukums, riebums, sajūsma utt. — parasti izsaka vērtējumu, attieksmi pret priekšmetiem, cilvēkiem, parādībām.

Pantomīmas izmantošana bagātina saskarsmi.

Ieteicam jums veikt savas pantomīmas analīzi.

Tāpat kā runā ir vārdi — «parazīti» («tā sakot», «tātad», «nu» u. tml.), pantomīmā arī ir žesti — «nezāles». Saskarsmē nevajag bezmērķīgi kratīt galvu, ļoti bieži pieglaust matus vai «pielabot» brilles, kasīt pakausi, degungalu un citas vietas, grozīt pogu, berzēt rokas utt.

Sākumā novērtējiet, vai jums ir daudz žestu — parazītu! Pamēģiniet spoguļa priekšā nospēlēt iespējamās komunikatīvos, aprakstoši attēlojošos un modālos žestus, sekojot to izteiksmīgumam! Ļoti noderīga pantomīmas attīstīšanai ir bezvārdu situāciju spēlēšana. Piemēram, apmācāmajam var dot rakstisku informāciju: «Es uzlūdzu Jūs šodien, plkst. 18.00, uz baleta «Gulbju ezers» izrādi!» Tā viņam jāpaziņo klātesošajiem bez vārdiem. Klātesošo uzdevums ir atšifrēt ar žestiem attēloto informāciju. Tādās individuālās — grupveida nodarbībās attīstās prasme ne tikai sniegt, bet arī uztvert neverbālo informāciju.

Verbālā saskarsme

Verbālā (runas) saskarsme aizņem trīs ceturtdaļas no visa cilvēku mijiedarbības procesa. Verbālās saskarsmes process ietver kā runu, tā arī klausīšanos. Šīm divām saskarsmes pusēm jābūt līdzsvarotām. Neprasme klausīties sarunu biedru ļoti bieži rada konfliktus, nesaprašanos utt.

Pēc funkcijām nosacīti var izdalīt šādas verbālās saskarsmes formas:

- referāts, uzstāšanās — monoloģiska publiska runa par noteiktu tematu bez personiskiem komentāriem;
- lekcija — monoloģiska publiska runa ar improvizācijas elementiem par tematu;
- dialogs — divpusīga improvizēta saruna ar domu apmaiņu;
- diskusija — strīds, apspriešana, daudzpusīga domu apmaiņa.

Referāts, kā rāda pieredze, vismazāk skar komunikatīvo mijiedarbību. Parasti tā efektivitāti nosaka septiņi didaktiskie (apmācošie) principi: informācijas pieejamība, pamatnostādņu argumentācija, intensitāte, uzskatāmība, izteiksmes skaidrība, ekspresivitāte, saikne ar priekšzināšanām.

Atšķirībā no referāta **lekcijai** vairāk piemīt saskarsmes divpusējs raksturs. Tāpēc, gatavojoties lekcijai, jāievēro daži noteikumi, kas ļauj paaugstināt tās efektivitāti. Šie noteikumi ir šādi:

- pacentieties noskaidrot klausītāju sociālo un profesionālo sastāvu; noskaidrojiet galveno tēzi, ko gribat izklāstīt;
- rakstiet savu uzstāšanos tā, kā runājat;
- neaizraujieties ar frāžu izsmalcinātību;
- nelasiet no uzrakstītā;
- lekciju nevajag pārāk detalizēt;
- centieties improvizēt;
- pastipriniet monologu ar mīmiku un žestiem;
- pacentieties radīt interesi jau pašā lekcijas sākumā!

Dialogs atšķiras ar abu pušu savstarpēju aktivitāti.

Lai risinātu efektīvu dialogu, jāatceras viens no slavenā sengrieķu oratora Cicerona padomiem: «Nevajag censties iekarot sarunu kā mitekli, no kura ir tiesības izdzīvot citu; tieši otrādi, jācenšas, lai katram sarunā, tāpat kā visur citur, būtu sava vieta.»

Dialogam parasti ir piecas stadijas: sākums, informācijas sniegšana, argumētēšana, pamatojumu apgāšana, lēmuma pieņemšana.

Ir vairāki dialoga sākšanas paņēmieni.

Sprieguma samazināšanas paņēmieni. Pacentieties sākt sarunu ar sirsnīgiem, sarunu biedram adresētiem vārdiem, netiešu komplimentu, joku! Tas dos iespēju likvidēt saskarsmes sākuma barjeru.

«Aizķeres» paņēmieni — kontakta nodibināšana ar sarunu biedru, izmantojot kādu notikumu, personiskos iespaidus, anekdotisku gadījumu, neparastu jautājumu u. c. Ar to var ieinteresēt sarunu biedru un pēc tam novirzīt dialogu uz iepļānoto sarunas tematu.

Iztēles stimulēšanas paņēmieni paredz sarunas sākumā izvērzt virkni jautājumu ar netradicionāliem to risināšanas variantiem.

Tiešā uzbrukuma paņēmiens būtība ir tā, ka uzreiz īsumā tiek izklāstīts vizītes iemesls. Šī stingri racionālā pieeja dialogam parasti tiek izmantota īslaicīgos, lietišķos kontaktos. Dialoga sākuma paņēmiens efektivitāte būs atkarīga no situācijas un prasmes ievērot šādus noteikumus:

- centieties iedomāties sevi sarunas biedra vietā, turklāt izmantojot «Jūs- pieeju». Izvairieties no formulējumiem: «Es gribētu ...», «Es domāju ...» u. tml., bet labāk saki: «Jūs droši vien būs interesanti ...», «Vai jūs nevēlētos ...» u. tml.; — pacentieties būt pateicīgs klausītājs;
- sāciet dialogu, prasot padomu!

Informācijas efektīvai sniegšanai nepieciešams noteikts jautājumu izvirzīšanas un formulēšanas tehnikas līmenis starp dialoga partneriem. Dialoga korekcijai var izmantot vairākus jautājumu veidus.

Slēgtie jautājumi prasa no sarunu biedra atbildi «jā» vai «nē». Tādu jautājumu mērķis ir ievirzīt dialogu šaurā un iepļānotā gultnē. Taču šajā gadījumā informācija, ko saņem dialoga iniciators, ir minimāla. Tā, piemēram, jautājums «Vai jūs šodien esat gatavi stundai?» paredz viennozīmīgu atbildi — «jā» vai «nē».

Atklātie jautājumi paredz atbildi, kas satur izvērstu paskaidrojumu. Tie sākas ar vārdiem «kas», «kāpēc», «ar kādu nolūku» u. tml. Taču šajā gadījumā jautātājs var zaudēt iniciatīvu un dialogs var pārvērsties monologā.

Retoriskie jautājumi (gr. *rhētor* — orators) pievērš dialoga dalībnieku uzmanību kādai problēmai un neparedz sarunu biedra obligātu atbildi, piemēram: «Cik tad laika nepieciešams darba pabeigšanai?»

Diskusijas vadīšanas māku var apgūt treniņā, dziļi to pārdomājot utt. Lai labāk organizētu šo dialoga veidu, ņemami vērā šādi noteikumi:

- informāciju vēlamas dot uzskatāmā veidā, izmantojot grafikus, skaitļus utt.;
- jānorāda informācijas avoti;
- informācija jāsniedz sarunu biedram saprotamā valodā;
- jākombinē jautājumu veidi.

Argumentācijas veidošanai diskusijā var izmantot vairākas metodes:

- ignorēšanas metode, ko var izmantot, ja sarunu biedrs sniedz neapstrīdamus faktus, šajā gadījumā var diplomātiski paklusēt;
- «jā, bet» metode — piekrītot sarunu biedra argumentiem sākumā, pēc tam var pāriet pretuzbrukumā;
- fragmentu metode, kad oponenta uzstāšanos sadala fragmentos un sīki izanalizē katru no tiem;
- bumeranga metode — sarunu biedra paņēmiens izmantošana pret viņu pašu.

Līdzās mācai neitralizēt sarunu biedra iebildumus jāzina arī vairāki diskusijas vadīšanas paņēmieni:

- jādod lakoniskas atbildes;
- uzmanīgi jāseko sarunu biedra uzvedībai;
- jācieta sarunu biedra personība;
- nedrīkst pieļaut viltus pārākumu pār sarunu biedru;
- biežāk «jāspēlē» šķietama piekrišana;
- jābūt izturētam personiskos vērtējumos;
- nedrīkst pieļaut rupjības.

Savstarpējās saprašanās mehānismi saskarsmē

No tā, cik pilnīgi un dziļi katrs partneris spēj saprast otru, ir atkarīga saskarsmes efektivitāte. Mehānismi, uz kuriem balstās saskarsmes partneru savstarpējās saprašanās process, ir šādi: empātija, identifikācija un refleksija.

Empātija (gr. *empathia* — līdzjūtība) ir īpašs otra cilvēka saprašanas paņēmiens, iedziļinoties viņa emocionālajos pārdzīvojumos, t. i., atsaucība, līdzjūtība. Šīs īpašības ir ļoti svarīgas tajās darbības jomās, kur līdzjūtība ir sevišķi nepieciešama (pedagoģija, medicīna, vadība u. c.).

Dažādiem cilvēkiem šīs īpašības attīstītas dažādi. Tā, piemēram, sieviešu empātija kopumā ir augstāka nekā vīriešu empātija, tāpēc vīrieši ir «sausāki», bet sievietes — maigākas.

Identifikācija (lat. *identificare* — pielīdzināt) ir sevis pielīdzināšana citam. Tā ir spēja nostādīt sevi cita vietā, iedziļināties viņa intelektuālajā sfērā, iekšējā pasaulē, pārliecībā utt. Šī spēja ir ļoti tuva empātijai, taču atšķiras ar lielāku ievirzi sarunu biedra zināšanu un pārliecības izpratnē.

Refleksija (lat. *reflexio* — pagriešanās atpakaļ) — tas ir sarežģīts process, kurā starp saskarsmes partneriem rodas, piemēram, šādas uztveres un izpratnes pozīcijas: kādi viņi ir īstenībā, kā katrs no viņiem redz pats sevi, kā viņi redz viens otru un kādi ir viņu priekšstati par to, kā viņus redz saskarsmes partneris. Šī sarežģītā uztveres un priekšstatu sistēma vienam par otru ļoti stipri ietekmē saskarsmes procesu, vai nu apgrūtina to, radot barjeras, vai otrādi — paaugstina tā efektivitāti saskarsmes partneru labi attīstītas refleksijas gadījumā. Ar refleksiju cilvēks nepiedzimst, šis mehānisms viņam veidojas saskarsmes procesā.

Psihologi izstrādājuši refleksijas, identifikācijas un empātijas mehānismu intensīvas apgūšanas paņēmienus, ko sauc par saskarsmes treniņu. Saskarsmes treniņu var vadīt speciāli tam sagatavots psihologs.

Saskarsmes barjeras

Saskarsmē kā divpusējā informācijas apmaiņas un vērtēšanas procesā ļoti bieži var notikt kontakta «pārtraukums» vai samazināties tā dziļums un intensitāte no vienas puses, kā arī var notikt partneru pilnīga izvairīšanās no kontaktiem. Šīs parādības, kas pazemina saskarsmes efektivitāti vai traucē tās norisei, sauc par *barjerām*.

Var minēt trīs iemeslu grupas, kas rada saskarsmes barjeras. Pirmajai grupai pieskaitāmas **partneru individuāli tipoloģiskās īpatnības** (temperamenta, rakstura, emocionālā stāvokļa īpatnības).

Temperamenta barjera saskarsmē sastopama cilvēkiem ar spilgti izteiktu temperamentu.

Tā, piemēram, skolotājs ātri ieiet klasē, ātri sasveicinās, ātri izsauc pie tāfeles skolēnu. Izsauktais skolēns ļoti lēni pieceļas, ļoti lēni sāk virzīties uz tāfeles pusi... Šajā laikā ātrā skolotāja «pacietība» beidzas: «Sēdies — divi!» viņš ātri saka. Skolēns ļoti lēni apsēžas un pēc minūtes prasa: «Kāpēc man divi?» Konflikts? Protams. Barjeru šajā gadījumā radīja skolotāja un skolēna psihiskās un fiziskās aktivitātes norises ātruma atšķirības.

Rakstura barjera saskarsmē starp partneriem rodas kā rakstura akcentācija (lat. *accentus* — uzsvars), no vienas puses, un kā saskarsmes partneru zemas empātijas rezultāts, no otras puses (kā nevēlēšanās vai nespēja paskatīties uz sevi ar partnera acīm).

Tā, piemēram, ja vienam partnerim raksturīgs galējs jūtīgums, raudulība, bet otrs ir viegli uzbudināms, viņam raksturīgas arī aizkaitinājuma, iekaršanas, neadekvātas naida un niknuma izpausmes ar roku palaišanu un nežēlību, tad tas var novest līdz noturīgas saskarsmes barjeras izveidošanai.

Negatīvo emociju barjerai var būt liela loma, jo emocijas vispār bieži ir cilvēka uzvedības motīvs. Tāpēc, piemēram, kaut kādu iemeslu dēļ izjusta nepatika, riebums pret partneri var kļūt par visai nepārvaramu saskarsmes barjeru. Un otrādi — patika un sarunu biedra asprātība bieži vien to zīmē «rožainās krāsās».

Un tomēr tikai ļoti noturīgas negatīvās emocijas rada noturīgu saskarsmes barjeru. Mūsdienu amerikāņu psihologs K. Izards (*K. Izard*) uzskata, ka tās ir: ciešanas, naids, riebums, nicināšana, bailes, kauns, vaina, noskaņojums.

Ciešanu barjera var būt saistīta ar to, ka, piemēram, svešā panākums vai prieks var izraisīt skaudību vai radīt egoismu. Dažreiz, sevišķi bērnus, ciešanas noved pie agresijas: piemēram, no mātes šķirts bērns var sākt lauzt rotaļlietas, kļūt nepaklausīgs utt.

Naida barjera izpaužas gadījumā, ja vienam no saskarsmes partneriem rodas šķērslis nozīmīgas vajadzības apmierināšanai vai ja to negaidīti apvaino, liek izdarīt kaut ko viņam nepieņemamu u. tml.

Riebuma un pretīguma barjeru visbiežāk rada partnera nevīžība (netīrs apģērbs, nelaba smaka u. c.), sliktas manieres, vāja paškontrolē. Šī barjera rada kontaktu skaita ar partneri samazināšanos.

Nicināšanas barjera parasti rodas uz sarunu biedram nepieņemamu rakstura īpašību, pasaules uzskata, uzvedības, stabilas negatīvas reputācijas pamata.

Baīļu barjeru izraisa kā bioloģiski (piemēram, bažas par dzīvību un veselību, bailes no sakropļojuma u. c.), tā arī sociāli apstākļi (bailes no soda, bažas par materiālo un morālo labklājību).

Vainas un kauna barjera rodas kā nevietā notiekošā izjūta, kā neērtības izjūta par sevi un citiem. Kauns visbiežāk pārņem cilvēku, kad to kritizē, bet dažreiz arī nevajadzīgi uzslavē. Vainas izjūta var rasties arī bezkritikas gadījumos, kad cilvēks pārstāj saņemt pierasto atzinību. Šāds kluss nosodījums var iedarboties stiprāk par asiem nosodījumiem.

Slikta noskaņojuma barjera rodas uz noturīga un relatīvi ilgstoša emocionālā stāvokļa pamata, kas kopumā ietekmē saskarsmi. Kā labs, tā slikts noskaņojums obligāti «translējas» uz sarunu biedru. Tādēļ ne velti, piemēram, Japānā sava slikta noskaņojuma demonstrēšana tiek uzskatīta par sliktas audzināšanas pazīmi.

Otru svarīgu iemeslu grupu, kas nosaka saskarsmes barjeras, veido **uztveres un izpratnes nostādņu atšķirības**, kas balstās uz kļūdām partnera novērtējumā. Atcerēsimies, ka nostādne ir cilvēka neapzināta gatavība veikt kādu darbību, piemēram, tieksme jau iepriekš saskatīt cilvēkā labo vai sliktu.

Pētot sociālās uztveres procesus, psihologi nosacījuši tipiskos izkropļojumus priekšstatos par cilvēku: «oreola efekts», «sākuma efekts», «jaunuma efekts», «stereotipizācijas efekts», «ieciētības efekts».

Oreola efektu nosaka kopiespaids un emocionālā vērtējuma ietekme uz attieksmi pret cilvēku, uz viņa atsevišķu īpašību uztveri.

Tā, piemēram, ja viens cilvēks mīl otru, tas ir, attiecas pret viņu augstākā mērā emocionāli pozitīvi, tad šī cilvēka pozitīvās īpašības tiek pārvērtētas, bet negatīvās — samazinātas vai arī vispār netiek uztvertas.

Jums droši vien ir zināma situācija, kad, pastaigājoties ar jaunu puisi (vai meiteni), kurš (kura) jums ļoti patīk, jūs satiekat savu māti. Mājās viņa var izteikties: «Kur tu šo «briesmoni» atradi?» Šāda atšķirība viena un tā paša cilvēka uztverē iespējama uz dažādu «oreola efektu» pamata.

Sākuma efekts izpaužas tādā veidā, ka, satiekoties ar nepazīstamu cilvēku, dominē pirmā informācija par viņu. Šī pirmā informācija ilgu laiku koriģēs visu turpmāko informāciju par cilvēku.

Jaunuma efekts rodas jau pazīstama cilvēka uztveres situācijās. Šajā gadījumā pēdējā informācija par pazīstamu cilvēku ir visnozīmīgākā un ietekmē attieksmi pret viņu. «Jaunuma» un «sākuma» efekts rada psiholoģisko pamatu baumām, uz ko dažiem cilvēkiem vērojama nosliece.

Stereotipizācijas efekts izpaužas grupas īpašību pārņemšanā uz personību un otrādi — personisko īpašību pārņemšanā uz grupu. Stereotipizācija var norisēt, balstoties uz dažādiem raksturlielumiem: individuāliem, personiskiem, lomu, etniskiem utt.

Lai noskaidrotu cilvēkos izveidojušos sadzīves stereotipus, mūsdienu krievu psihologs A. Bodaļevs (A. Бодалев) aptaujāja 72 cilvēkus. Deviņi aptaujātie paziņoja, ka cilvēkiem ar kvadrātveida zodu ir stipra griba, 17 apgalvoja, ka cilvēki ar platu pieri ir gudri, 3 uzskatīja, ka cilvēkiem ar stingriem matiem ir nepakļāvīgs raksturs. 14 cilvēki atzina, ka korpulentiem cilvēkiem ir labsirdīgs raksturs, bet divi teica, ka biezas lūpas liecina par lielu seksualitāti. Pieci aptaujātie uzskatīja, ka neliela auguma cilvēki vienmēr izceļas ar valdonību, enerģiju, lielu vēlēšanos visus komandēt, bet viens atzīmēja, ka cilvēki ar tuvu izvietotām acīm ir ļoti ātras dabas. 5 cilvēki apgalvoja, ka skaisti cilvēki vienmēr ir vai nu muļķi, vai lieli patmīļi, bet 2 — ja cilvēkam ir liela mute, tad tās īpašnieks ir liels jokdaris, bet, ja viņam ir plānas, bālas lūpas, tad viņš ir svētulis un noslēpumains. Viens no aptaujātajiem norādīja uz pastāvīgi pavērtu muti kā muļķības pazīmi.

Šādas nostādnes veidojas literatūras, mākslas, ikdienas saskarsmes utt. iespaidā un zināmā mērā ietekmē saskarsmes procesa organizēšanu.

Ikdienas dzīvē ļoti izplatīta ir etnisko īpatnību tipizācija.

Tā, piemēram, specifisks humors raksturīgs anglim (kaut gan humora izjūta piemīt, protams, ne tikai angļiem), itālim — ekspresija, bet ebrejam — intelektualitāte utt. Etniskie stereotipi ir katram cilvēkam. Piemēram, amerikāņu Gelapa institūts pētīja Atēnu, Helsinku, Johannesburgas, Kopenhāgenas, Amsterdamas, Delī, Ņujorkas, Oslo, Stokholmas, Toronto, Berlīnes, Vīnes u. c. pilsētu etniskos stereotipus attiecībā pret dažādiem raksturojumiem: kultūras līmeni, virtuvi u. tml. Visu grupu pārstāvji priekšroku deva savai personīgajai virtuvei, bet attiecībā uz kultūras līmeni domas dalījās: visaugstāko kultūras līmeni sev piedēvēja grieķi, islandieši, indusi, amerikāņi, norvēģi, zviedri, vācieši un austrieši.

Praktiski padomi saskarsmes optimizācijai

Efektīvas saskarsmes veidošanas praktiskos modeļus izstrādājuši amerikāņu zinātnieki D. Kārnegī (1888—1955) un E. Berns (*E. Berne*) (1902—1970).

Pamatojoties uz cilvēku saskarsmes īpatnību dziļas analīzes rezultātiem, D. Kārnegī formulēja virkni noteikumu efektīvas saskarsmes organizēšanai dažādās dzīves situācijās.

Seši noteikumi, kuru ievērošana ļauj atstāt uz cilvēkiem labu iespaidu:

- atklāti interesējieties par citiem cilvēkiem;
- smaidiet;
- atcerieties, ka cilvēka vārds — tā viņam ir vissaldākā un vissvarīgākā skaņa jebkurā valodā;
- esiet labs klausītājs, mudiniet citus runāt par sevi;
- runājiet par to, kas interesē jūsu sarunu biedru;
- iedvesiet savam sarunu biedram viņa nozīmības apziņu un dariet to no visas sirds!

Divpadsmit noteikumi, kas ļauj piesliet sarunu biedru savam redzes viedoklim:

- vienīgais paņēmieni, kā uzvarēt strīdā, — izvairīties no tā;
- cieniet sava sarunu biedra uzskatus, nekad nesakiet cilvēkam, ka viņam nav taisnība;
- ja jums nav taisnība, atzīstiet to ātri un noteikti;
- no paša sākuma izvēlieties draudzīgu toni;
- rosiniet sarunu biedru uzreiz atbildēt jums ar «jā»;
- lai laika lielāko daļu runā jūsu sarunu biedrs;
- lai jūsu sarunu biedrs uzskata, ka šī ir viņa doma;
- centieties skatīties uz lietām no jūsu sarunu biedra viedokļa;
- izturieties iejūtīgi pret citu domām un vēlmēm;
- aiciniet meklēt cildenākus motīvus;
- dramatizējiet savas idejas, izklāstiet tās efektīvi;
- metiet izaicinājumu, aizskariet jūtas!

Deviņi noteikumi, kuri ļauj iedarboties uz cilvēkiem, neaizskarot viņu cieņu:

- sāciet ar uzslavu un sarunu biedra cieņas atzīšanu;
- norādiet uz citu kļūdām nevis tieši, bet netieši;
- vispirms parunājiet par savām kļūdām un tikai pēc tam kritizējiet savu sarunu biedru;
- uzdodiet sarunu biedram jautājumus tā vietā, lai viņam pavēlētu;
- dodiet cilvēkiem iespēju glābt savu prestižu;
- izsakiet cilvēkiem atzinību par viņu vismazāko veiksmi un uzsveriet katru panākumu, esiet atklāti savos vērtējumos un dāsnī ar uzslavām;
- radiet cilvēkiem labu reputāciju, ko tie centīsies attaisnot;
- izmantojiet stimulēšanu;

- radiet iespaidu, ka kļūda, kuru jūs gribat redzēt izlabotu, ir viegli labojama, dariet tā, lai tas, uz ko jūs mudināt cilvēkus, liktos viegli izdarāms;
- panāciet, lai cilvēki ar prieku būtu gatavi darīt to, ko jūs piedāvājat!

Septiņi noteikumi, kuru zināšana un ievērošana ļaus jauniem cilvēkiem padarīt ģimenes dzīvi laimīgāku:

- nepiesienieties;
- necentieties pārveidot savu dzīvesbiedru;
- nekritizējiet;
- izsakiet viens otram savu atzinību;
- izrādiet viens otram kaut nelielu uzmanību;
- esiet uzmanīgi;
- izlasiet labu grāmatu par ģimenes dzīves seksuālo pusi!

Ja D. Kārnegī vērsās pie saviem lasītājiem ar padomiem, kādi noteikumi jāievēro saskarsmē un kuri izstrādāti, izmantojot sadzīves situāciju analīzi, tad E. Berns izveidojis saskaņotu starppersonu saskarsmes teoriju uz «transaktās analīzes» pamata, kurā tiek dotas vairākas praktiskas rekomendācijas saskarsmes efektivitātes paaugstināšanai.

Cilvēks, pēc E. Berna domām, saskarsmē var ieņemt trīs personiskas pozīcijas:

- *bērna pozīcija* (B) raksturīga cilvēkam kopš agras bērnības un koncentrē sevī kā stiprās, tā arī vājās bērna dabas puses. Pie stiprajām izpausmēm pieder nepiespiestība (atbrīvotība), radoši uzplūdi, dzīvesprieks, fantāzija, zinātkāre, pie vājajām — bailīgums, nedrošība, bezpalīdzība, pašāvība, nesavaldība;
- *vecāku pozīcija* (V) arī tiek apgūta bērnībā. To raksturo gan stipro (pārliecība par morāles prasību taisnīgumu, autoritatīvs tonis, aizbildniecība un aizsardzība), gan arī vājo (kategoriskums, dogmatisms, pārākuma apziņa un apziņa par tiesībām «sodīt») īpatnību izpausme;
- *pieaugušā pozīcija* (P) izpaužas aukstā aprēķinā, pastiprinātā kontrolē, dogmu relativitātes izpratnē un tajā pašā laikā — pārliekā skepticismā, stingumā, fantāzijas nabadzībā, dzīves emocionālo pušu nenovērtēšanā.

Atbilstoši šādam priekšstatam par personības pozīcijām saskarsmē to var attēlot šādi:

1. partneris

V

P

B

2. partneris

V

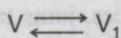
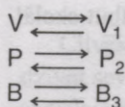
P

B

Pēc E. Berna domām, saskarsmē piedalās nevis divi cilvēki, bet seši — dažādās variācijās. Viena partnera pozīciju nodošanu otram zinātnieks nosaucis par «transakciju». Viņš piedāvā virkni «transakciju», kas ļauj izprast un efektīvi veidot saskarsmes procesu.

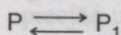
1. piemērs

Savstarpēji papildinošas «transakcijas»



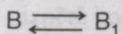
- 1. partneris.** Kas noticis ar jaunajiem cilvēkiem? Viņi ir pavisam izlaidušies.
- 2. partneris.** Jā, viņu gados mēs bijām pieticīgāki.

2. piemērs



- Skolotājs.** Kādā veidā jūs ieguvāt trīsciparu skaitli?
- Skolēns.** Ak, jā, es aizmirsu izvilkt kvadrātsakni.

3. piemērs



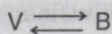
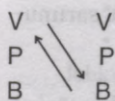
- 1. skolēns.** Vai jums neaizskriet uz kino, kamēr nav skolotāja?
- 2. skolēns.** Tikai ātrāk, kamēr viņš neatnāk.

Šo «transakcijas» veidu sauc par «partneru blakuspiekārtošanos», un tas saskarsmē neizraisa konfliktus.

Var minēt vairākus saskarsmes modeļus, kas tiek veidoti, «piekārtojoties no apakšas» vai «piekārtojoties no augšas».

1. piemērs

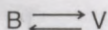
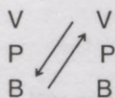
«Piekārtošanās no augšas»



- 1. partneris.** Kā jums nav kauna sēdēt, kad blakus stāv gados vecāka sieviete?
- 2. partneris.** Lūdzu, atvainojiet, es vienkārši nepamanīju. Aizdomājos, ziniet ...

2. piemērs

«Piekārtošanās no apakšas»



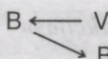
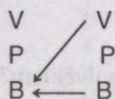
1. partneris. Jums ir tik liela pieredze, dodiet padomu, kā man dzīvot tālāk!

2. partneris. Vispirms jums ir jāatpūšas un jānomierinās.

«Transakcija» bez savstarpēja papildinājuma, ievērojot adresātu.

1. piemērs

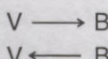
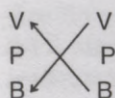
«Krusteniskā transakcija»



1. partneris. Vai mums neaizšaut uz kino, kamēr nav skolotāja?

2. partneris. Kaunieties, jums taču jābūt skolā!

2. piemērs



2. partneris. Paņem, draugs, somu un aizej uz veikalu pēc maizes!

3. partneris. Man slinkums celties augšā, aizstaigā pats!

Šeit aplūkoti tikai saskarsmes veidošanas pamatvirzieni, pamatojoties uz E. Berna «transakta analīzes» koncepciju. Visus iespējamus modeļa variantus jūs varat izveidot paši un «izspēlēt» ar saviem biedriem. Tas, bez šaubām, paaugstinās jūsu saskarsmes meistarību.

Pamatojoties uz E. Berna piedāvāto saskarsmes procesa modelēšanu, var formulēt virkni ieteikumu efektīvas saskarsmes organizēšanai:

- sākot saskarsmi, centieties ieņemt pēc iespējas «zemāku» pozīciju, tādējādi ļaujot sarunu biedram ieņemt «savstarpēji papildinošu» vai «piekārtošanās no augšas» pozīciju;
- situācijās, kad sarunu biedrs aizkavējas vai ir izdarījis kādu pārkāpumu, centieties sākt sarunu no «zemākās» pozīcijas, lai izvairītos no konflikta padziļināšanās;
- iemācieties pārvaldīt saskarsmes pozīciju maiņu, atpazīt sarunu biedra vēlamās pozīcijas!

CETURTĀ NODAĻA

GRUPU PSIHOĻĪJA

Grupu izpētes problēmas

Cilvēks ir sociāla būtne, un tas nosaka viņam spilgti izteiktu vajadzību dzīvot sev līdzīgo vidē, dažādās grupās. Neraugoties uz to, šis grupas fenomens sociālajā psiholoģijā vēl nav pietiekami izpētīts. Mūsdienās pastāv daudz pieeju izpratnei par grupu kā galveno sociālo vidi, kurā cilvēks dzīvo, tādēļ izvirzās nepieciešamība analizēt cēloņus, kuru dēļ radušās atšķirības sociālo psihologu pieejās un uzskatos par grupas jēdzienu un tiem procesiem, kas grupā norisinās.

Galvenais cēlonis atšķirībām zinātnieku uzskatos ir tradīcijas un metodoloģija, kas dominē dažādos psiholoģijas virzienos. Sociālajai psiholoģijai ASV grupu izpētē izveidojušās savas tradīcijas. Pētījumu tradīcijas Eiropā pietiekami nozīmīgi atšķirsies no amerikāņu sociālajā psiholoģijā pastāvošajām tradīcijām.

Kaut gan pastāv atšķirības dažādu valstu zinātnieku uzskatos, nosacīti var izdalīt to problēmu loku, kas pakļautas viņu pastiprinātai uzmanībai un izpētei.

Tas ir:

- grupas jēdziena noteikšana;
- grupu klasifikācijas paņēmieni;
- starppersonu mijiedarbības saturs un mehānismi grupā;
- starpgrupu mijiedarbības saturs un mehānismi;
- grupu procesu izpētes metodes problēma.

Jebkuras šīs problēmas konkrēts risinājums būs atkarīgs no dažādu virzienu zinātnieku teorētiskajām nostādņēm.

Grupu veidi

Psiholoģijā par grupu sauc ierobežota apjoma cilvēku kopību, kuri apvienojušies uz kādu pazīmju pamata. Viena no šādām pazīmēm var būt grupas locekļu skaits.

Psiholoģijas literatūrā ilgu laiku tiek diskutēts par mazās grupas «apakšējo» un «augšējo» robežu. Veselā saprāta līmenī mazās grupas «apakšējā» robeža ir divu vai trīs cilvēku kopība («diāde» vai «triāde»). Nedaudz lielāka nosliece ir uz «triādes» pusi, jo konflikts starp grupas locekļiem divu cilvēku grupā ir praktiski neatrisināms, un tam ir personisks raksturs. Pēc daudzu pētnieku domām, tikai trešās personas klātbūtne veido jaunu pozīciju — novērotāju, kurš var ietekmēt konflikta atrisināšanu.

Ne mazāk strīdīgs ir arī jautājums par mazās grupas «augšējo» robežu. Pasaules psiholoģijā dominē doma, ka mazās grupas «augšējā» robeža ir 7 ± 2 cilvēki. No otras puses, reālās mazajās grupās, piemēram, skolas klasēs, var būt 10, 15, 20 un pat 30 cilvēku.

Tātad mazās grupas «augšējo» robežu nosaka šīs grupas veicamās darbības specifika.

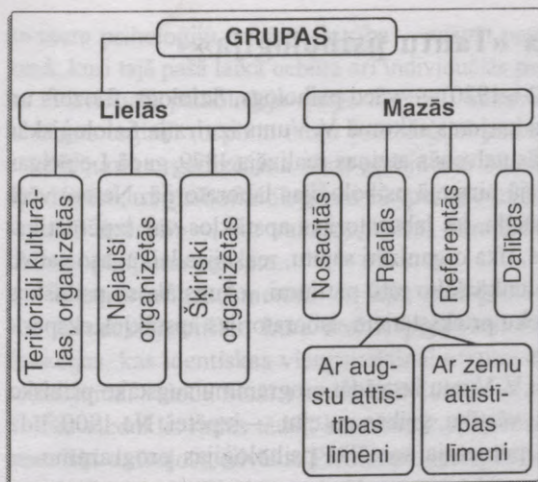
Grupas, kuru «apakšējā» robeža pārsniedz mazās grupas «augšējo» robežu, var uzskatīt par lielām. Pie lielām grupām pieder pilsētas un valsts iedzīvotāji utt.

Atkarībā no statusa, kādu grupas ieņem sabiedrībā, tās var būt formālas (oficiālas) un neformālas (neoficiālas). *Formālajām* grupām vienmēr ir ārējs juridisks noformējums: grupas saraksts, tās locekļu tiesības un pienākumi, statuss sabiedrībā utt. *Neformālajām* grupām šāda noformējuma nav. Tās ir grupas, kurās cilvēkus apvieno sociāli nenozīmīgi, bet viņiem kopīgi iemesli, piemēram, vienotas intereses, vienotas vajadzības utt. (Piemēram, cilvēki katru dienu parkā spēlē šahu.)

Ja grupas locekļiem ir reālas iespējas kontaktēties citam ar citu, tad šādas grupas sauc par *reālām* (kontaktgrupām); ja cilvēki apvienoti grupā nosacīti, pēc kādas pazīmes (piemēram, pilsētas pusaudži vai valsts skolu skolotāji) un bieži vien tiem nav reālas iespējas kontaktēties citam ar citu, tad tādas grupas sauc par *nosacītām*.

Pastāv arī iedalījums pēc ilgstoši pastāvošo grupu attīstības kritērijiem. Pēc šiem kritērijiem iedala *zema attīstības līmeņa* (asociācijas, korporācijas, difūzās grupas) un *augsta attīstības līmeņa* grupās (kolektīvi).

Svarīgs grupas raksturojums ir tas, kā grupu vērtē tās locekļi. Ja grupas loceklis grupu vērtē ļoti augstu un viņam tā ir nozīmīga, tad šāda grupa viņam būs *referenta* (lat. *referens* — ziņojošs), bet, ja nenozīmīga, tad tā būs *dalības* grupa.



Grupu veidus shematiski var attēlot šādi (skat. zīm.).

LIELO GRUPU PSIHOLOĢIJA

19. gadsimta otrajā pusē palielinājās interese par sociālo psiholoģiju un līdz ar to tika nodrošināta dažādu psiholoģijas skolu un virzienu rašanās. Nosacīti var uzskatīt, ka sociālā psiholoģija kā zinātne izveidojās 1908. gadā, kad iznāca divas mācību grāmatas: V. Makdugala (*W. McDougall*) «Ievads sociālajā psiholoģijā» (Londona, 1908) un J. A. Rosa «Sociālā psiholoģija» (Ņujorka, 1908).

Pirms sociālās psiholoģijas kā zinātnes veidošanās procesa bija pietiekami ilgstošs sociālo parādību zinātniski eksperimentālās izstrādes posms, ko veica tā laika ievērojamākie psihologi, filozofi un sociologi. Sākotnēji dominēja tendence izprast sociālās parādības lielās grupās. Gandrīz vienlaikus lielo grupu analīzei pievērsās V. Vunts (*W. Wundt*), K. Markss (*K. Marx*) Vācijā, G. Lebons (*G. LeBon*) un G. Tards Francijā, Z. Freids (*S. Freud*) Austrijā, V. Makdugals Amerikā. Ar šo zinātnieku darbiem tika likts pamats nākamajai zinātnei, taču no pietiekami atšķirīgām principiālām pozīcijām.

Principiālās atšķirības izpaudās zinātnieku izpratnē par to, kādiem paņēmieniem klasificējamās grupas un precizējams grupas jēdziens, kādi ir mijiedarbības mehānismi grupā un starp grupām, kāda ir līdera, vadoņa loma grupās. Lai dziļāk izprastu atšķirības šo zinātnieku uzskatos, noskaidrosim viņu pētījumu galvenās nostādnēs.

V. Vunta «Tautu psiholoģija»

V. Vunts (*W. Wundt*) (1832—1920) — vācu psihologs, fiziologs, filozofs un valodnieks. Savas zinātniskās karjeras sākumā V. Vunts izvirzīja fizioloģiskās psiholoģijas programmu un tās galvenās atziņas realizēja 1879. gadā Leipcigas Universitātē viņa paša atklātajā pirmajā psiholoģijas laboratorijā. Ņemot vērā tā laika tradīcijas, kuras nosacīja, ka laboratorijas apstākļos var izpētīt tikai «zemākos» psihiskos procesus, tika organizēti sajūtu, reakcijas laika, asociatīvo sakaru, uzmanības, cilvēka vienkāršāko jūtu pētījumi. «Augstākos» psihiskos procesus, pēc tā laika zinātnieku priekšstatiem, laboratorijas apstākļos eksperimentāli izpētīt nav iespējams.

Šāds viedoklis pamudināja V. Vuntu izstrādāt programmu augstāko psihisko procesu — domāšanas, runas, vērtību, gribas un citu — izpētei. No 1900. līdz 1920. gadam viņš teorētiski pamatoja sociālās psiholoģijas programmu — «Tautu psiholoģija».

Savā darbā «Tautu psiholoģijas problēmas» V. Vunts pakāpeniski ievieš individuālās psiholoģijas un tautu psiholoģijas savstarpējo saikņu principus, apstiprina tautu psiholoģijas izpētes priekšmetu un procedūru.

Analizējot jautājumu par atsevišķas «personības kā progresa radītājas» lomu, zinātnieks uzsver, ka jau pirmatnējā mitoloģijā ir izveidots «cilvēces glābēja» tēls, kurš cilvēkiem izgudrojis uguni, ieročus un darba rīkus, izdomājis reliģiozās ceremonijas un kultu. V. Vunts parāda, ka agrīnajos ķīniešu filozofiskajos uzskatos prevalē varoņa, radītāja personība, no kuriem viens izgudroja valodu, otrs — rakstību, trešais — zemkopību.

Antīkās pasaules vēlākajā posmā vērojams akcentu — viena cilvēka — varoņa — nozīmīgums un izraudzītās tautas nozīmīgums — sajaukums. V. Vunts analizē Izraēlas, Ēģiptes un Babilonijas lomu reliģijas, mākslas un zinātnes izveidošanā.

Analizējot viduslaiku uzskatus, tieši Fomas Hobsa biedrības individualistisko teoriju, vēlākos M. Lacarusa (*M. Lazarus*) un Hēgeļa (*G. F. Hegel*) darbus psiholoģijā, V. Vunts secina, ka cilvēces sabiedrības vēstures pamatposms bijis nevis atsevišķs cilvēks, bet gan cilvēku kopa. Savā darbā «Tautu psiholoģijas problēmas» viņš raksta: «No ģints, no radnieku loka pakāpeniskas individualizācijas ceļā izdalās patstāvīga personība pretēji racionālās izglītošanas hipotēzēm, atbilstoši kurām īpatņi daļēji vajadzību žņaugos, daļēji pārdomu ceļā apvienojas sabiedrībā.»

Sabiedrības kā cilvēces sākotnējās filogenēzes atzīšana noveda V. Vuntu pie «tautas dvēseles» jēdziena izdalīšanas. Savukārt atsevišķa cilvēka individuālā dvēsele šajā gadījumā ir sekundāra. Tādēļ īstenībā tautu psiholoģija attiecībā pret individuālo, vispārīgo psiholoģiju ir primāra, bet starp individuālo psiholoģiju

un tautu psiholoģiju pastāv sakarība — vispār nav tādu faktu tautu psiholoģijas jomā, kuri tajā pašā laikā nebūtu arī individuālās psiholoģijas fakti. Apgalvodams, ka individuālā psiholoģija eksperimentāli nosaka atsevišķas dvēseles likumu, V. Vunts loģiski turpina: tautu psiholoģijai jānosaka tautu dvēseles likumi.

Pētījumu organizēšana abos gadījumos būs atšķirīga. Individuālo dvēseli var izpētīt uz psihofizioloģisko eksperimentu izmantošanas pamata, toties «tautas dvēseli» — uz valodas, mītu, paradumu, tiesību un citu attīstības likumu pētījumu pamata.

Te par svarīgāko metodi var kļūt filoloģiskās izpētes metode. Analizējot šīs metodes specifiku, kura dod iespēju izziņāt cilvēku augstākās psihiskās funkcijas, kas identiskas viengabalainai «tautas dvēselei», V. Vunts nonāk pie secinājuma: valoda bieži vien ir individuālo vārdu summa.

Šis viedoklis radās tādēļ, ka dominē pieņēmums — visa sākumā eksistējis atsevišķi dzīvojošs cilvēks. Pirmoreiz sastapdamies ar saviem tuvajiem, viņš izgudrojis valodu. Tieši tāpat iztēlots mīts. Mīts — nezināma vēstītāja vēstījums un teiksmu summa. Lai nodrošinātu savu drošību, šis atsevišķais cilvēks pēc vienošanās ar citiem ļaudīm izveidojis valdi un tiesības, iedibinājis reliģisko kultu. Šādi priekšstati uzreiz orientē psihologu izpētīt individuālo cilvēku, nevis sabiedriskās dzīves vispārīgo, viengabalaino fenomenu.

No otras puses, V. Vunts nepiekrīt tam, ka filoloģiskā metode ir tikai filoloģiskās interpretācijas būtība, kā cilvēka refleksija, kā tās izskaidrošana, ko teksta autors gribējis paust lasītājiem. Šajā gadījumā zinātnieks uzsver: «Aiz kokiem mežu neredz.» Speciālists, kurš filoloģiskās pētīšanas metodi izprot tikai šādā veidā, ir pārņemts ar «atsevišķa koka pētīšanu un vispār nepamana, ka ir mežā». Tāda literāro darbu filoloģiskās izpētes procedūras satura mehāniska pārņemšana uz citiem «cilvēciskās dvēseles veidojumiem», kā teiksmas, mīti, paradumi un, beidzot, pati valoda, var būt tikai individuālistiska metode.

Pārvarot šīs šaurās vietas filoloģiskās izpētes metodes pielietošanā, V. Vunts uzsver nepieciešamību izpētīt vienotas cilvēku kopības sabiedriskās dzīves, «tautas dvēseles» vēsturiski viengabalainos fenomenus un likumus. Ar zinātnieka izvirzītajiem viedokļiem saprotama akcenta pārņemšana no atsevišķa cilvēka izpētes uz cilvēku nacionālās kopas izpēti. «Tautas dvēsele» kā vienots veidojums izpaužs katra kopas locekļa personības īpatnības. Tādējādi tiek apstiprināta sociālās psiholoģijas prioritāte attiecībā pret individuālo psiholoģiju. Tāpat tiek apstiprināta sociālpsiholoģiskās izpētes metodes specifika un tās prioritāte salīdzinājumā ar laboratorijas psihofizioloģisko metodi.

Galvenais grupas kā viengabalainas klasifikācijas kritērijs ir nacionālie raksturojumi — valoda, mīti, tēli, paradumi, normas, tiesības utt.

G. Lebona «Pūļa psiholoģija»

Pūļa psiholoģiju pirmoreiz skaidroja franču zinātnieks, ārsts Gustavs Lebons (*G. LeBon*) (1841—1931).

Pūļa psiholoģijā viņš risināja trīs galvenos jautājumus: pirmkārt, zinātnieks centās noskaidrot pūļa jēdzienu; otrkārt, pamatot pūļa ietekmi uz indivīdu un otrādi; treškārt, izziņāt vadoņa lomu pūlī.

Atbildot uz pirmo jautājumu, G. Lebons uzsver, ka pūlis psiholoģiskajā izpratnē ir cilvēku kopums, kam piemīt vienota psihiskā kopība. Turklāt viņš īpaši uzsver, ka nebūt nav obligāta cilvēku sapulcināšana vienuviet, piemēram, laukumā, teātrī, stadionā vai kur citur. Pūļa galvenā pazīme — cilvēku vienota psihiskā kopība, nevis kopība, kas ierobežota kaut kādā teritorijā, rāmjos.

Kā izpaužas cilvēku vienotas psihiskās kopības būtība? Kādi psihiskie mehānismi nodrošina šo kopību? Šajā sakarā atbilžu meklējumi pamatojas uz galvenajiem rezultātiem: indivīds darbojas apzināti, balstoties uz loģisko domāšanu, toties pūlis — neapzināti. Jebkurš indivīds pūlī rīkojas tāpat kā citi — neapzināti kopīgi. Līdz ar to apstiprinās fakts, ka ikviens cilvēks pūlī zaudē individuālo kritisko domāšanu un viņam pārsvaru gūst automātiskā domāšana.

Kritiskā domāšana, kā zināms, operē ar idejām — jēdzieniem, kas veido secinājumus uz to loģisko virkņu pamata. Automātiskā domāšana, kas piemīt katram pūļa loceklim, operē ar idejām — tēliem. Līdz ar to G. Lebons uzsver galveno savu teorētisko atziņu — pūlī valda iztēle.

Analizējot pūļa automātiskās domāšanas darbību, viņš tajā izdala divus procesus: uzspiešanu un projekciju.

Uzspiešanas procesā vienmēr savienojas nejausi tēli, turklāt veidojot pēc ārējām pazīmēm jaunu tēlu. Turpmāk jaunie tēli iegūst katram cilvēkam vienīgi pareizā rezultāta šķietamību. Lai to noskaidrotu, minēsim piemēru no G. Lebona spriedumiem. Savā grāmatā «Pūļa psiholoģija» viņš raksta: «..Viņi (tēli — idejas) apvienojas tādā pašā veidā ka eskimosam, kurš, zinādams no pieredzes, ka ledus ir caurspīdīgs ķermenis, kas kūst mutē, izdara secinājumu, ka stiklam, arī caurspīdīgam ķermenim, vajadzētu kust mutē; vai ka mežonim, kurš iztēlojas, ka, apēdis drosmīga ienaidnieka sirdi, pats kļūs drošsirdīgs; vai tāpat strādnieks, kurš, viena saimnieka ekspluatēts, secina, ka visi saimnieki ir ekspluatatori.» (8; 34) Šis piemērs uzskatāmi ilustrē nejašu tēlu stereotipu uzspiešanas procesu gala tēlā, kas nepakļaujas kritiskai analīzei.

Projekcija — otrs pūļa un indivīda mijiedarbības mehānisms. Projekciju raksturo vēlamā, subjektīvā un reāli notiekošā norobežošanas trūkums. Šajā sakarā ideja — tēls automātiskajā domāšanā var kļūt par pūļa katra locekļa un visa pūļa uzvedības, reālās darbības motīvu. Tā, piemēram, projekcija

spilgti izpaužas panikas vai jebkurā citā krīzes situācijā. Lūk, izplatās baumas, ka ebreji izpilda rituālas slepkavības, uzspiešanas process kopas locekļiem veido ideju — tēlu, kas kļūst par palaišanas mehānismu pūlim grautiņu rīkošanā.

Vēl dziļāk ielūkojoties indivīda un pūļa mijiedarbības mehānismos, G. Lebons analizē kritiskās un automātiskās domāšanas atšķirības. Viņš izdala trīs atšķirības: visu pūļa locekļu vienaldzība pret acīm redzamām pretrunām idejās, idejas — tēla dzīvīgums un to atkārtojamība.

Vienaldzība izpaužas tādējādi, ka pūlī netraucēti cita ar citu var tikt sajauktas pretrunīgas idejas. Pēc tam tās pēc kārtas aptvers atbilstošu nekritisku pūļa uzvedību politisko pārkārtojumu situācijās. Pūlis diezgan iecietīgi attiecas pret visām pretrunām, kas izpaužas valdību, politisko partiju darbībā, un paklausīgi seko līderiem. Pats G. Lebons raksta: «Tā pūlī var redzēt, ka pašas pretrunīgākās idejas nomaina cita citu pēc acumirkļīgas nejaušības. Pūli ietekmēs viena no dažādajām idejām, kuras uzkrājušās tā spriedumos, un tas veiks pašas pretrunīgākās darbības.» (8; 32)

Dzīvīgums izpaužas pūļa intuitīvajā spējā no pastāvošo ideju spektra izraudzīties vadošo ideju. Kas nosaka idejas izvēles virzību? Parādīsim to ar piemēru. Ja mītiņā orators pievēršas loģiski sakārtotai informācijai, turklāt izmantojot lielu daudzumu skaitļu un statistikas datu, pūlis nav spējīgs pakļauties iedvesmošanai. Tā kā, pēc G. Lebona domām, pūlis atgādina arī daļēji «gulošu cilvēku», tikai skaisto vai kropļīgo, komisko vai traģisko spilgto tēlu, kuri pastāv pūļa katra locekļa vai visa pūļa emocionālās atmiņas saturā, izmantošana ļauj izdarīt idejas izvēli. Lūk, kāpēc daudzās kopās ir zināmi un tiek cienīti satīriskā žanra aktieri. Viņi virtuozī izmanto pūļa automātiskās domāšanas raksturīgo īpatnību, kas izpaužas dzīvīguma īpašībā.

Pēc G. Lebona domām, dzīvīgums var īstenoties pa diviem ceļiem: caur valodu un tēlu.

Valoda šajā gadījumā nav komunikācijas un loģiskās informācijas sniegšanas līdzeklis. Valoda ir līdzeklis, kas pūļa locekļiem izraisa noturīgas, emocionāli piesātinātas idejas — tēlus. Tādēļ ļoti nozīmīga ir vārdu, kuri var nodrošināt pūļa iedvesmošanu un ietekmēšanu, izvēles problēma. G. Lebons raksta, ka tādiem vārdiem kā «demokrātija, sociālisms, līdztiesība, brālība u. c.» ir diezgan «miglaina» jēga un, lai tos izskaidrotu, būtu vajadzīgi daudzi «biezi» sējumi. Bet to būtību neapzināti intuitīvi uztver katrs pūļa loceklis, tādējādi aktualizējot tēlus un to izmantošanas neskaidrās izjūtas. Līdz ar to šie vārdi kļūst par iedvesmojošu spēku, jo tēlam sekos darbība.

Šo vārdu izvēlē, pēc G. Lebona domām, jāņem vērā, lai to nozīmē būtu asociācijas, kas saista tagadni ar pagātni, vecās attieksmes ar jaunām situācijām, un lai rezonētu vēsturiskā emocionālā atmiņa. Tā, piemēram, publisko uzstāšanos

reizēs daudzkārtēja tādu īsu tēlu kā «Franciju — francūžiem» vai «Visu zemju proletārieši, savienojieties!» lietošana pūli ietekmēs spēcīgāk nekā vēsturiski saturiskā, loģiskā analīze par francūžu dzīvošanu Francijas teritorijā vai proletariāta dzīves grūtībām. Bez šaubām šīs idejas — tēli būs iedarbīgas tikai tad, kad pats pūlis neapzināti noslieksies uz tām. Pēc G. Lebona domām, pilnībā manipulēt ar pūli nevar: pūli nevajag mudināt nosliekties uz ideju, ja tas pats uz to netiecas, nav ar to hipnotizēts.

Tēls — otrs iedarbīgs ceļš, kas apstiprina dzīvīgumu. Analizējot uzskatāmā tēla ietekmējošo spēku, tas parāda afišas, fotogrāfijas, teātra izrādes, reālo tēlu un vadoņa imidža lomu. (G. Lebona laikos televīzijas un radio nebija. Mūsdienās zinātnieka idejas par reālā tēla, imidža ietekmi uz pūli apstiprinās un ir ļoti aktuālas.)

Atkārtošānās — mehānisms, kas, pēc G. Lebona uzskatiem, ideju — jēdzienu pārvērš darbībā. Atkārtošānās var īstenoties tikai tad, ja izpildīta virkne nosacījumu. Visas teorijas, programmas, doktrīnas jāizklāsta īsā, saprotamā, tēlainā veidā, bet ne kā loģiska, stingra spriedumu virkne. Pūlim nav laika un iespējas izziņāt visus argumentus, ciparus, izvērtēt ikvienu «par» un «pret». Un, kā likums, vadonis ar pūli tiekas laukumos, ielās, stadionos vai citur — vietās, kur nevienam pūļa loceklim nav iespēju loģiskai, intelektuālai darbībai.

Tādēļ ziņām, kas sniegtas pūlim, jābūt elementāri uzskatāmā veidā, bieži un ilgi atkārtojamām. Pūlim pieņemamāki ir lozungi, aicinājumi un citas īsas izteikšanās formas. G. Lebons uzsvēra, ka idejas, kas iedvešamas pūlim, var kļūt iedarbīgas, ja tās ietērpj vienkāršā formā un daudzkārtīgi tēlu veidā iesakņo apziņā.

Svarīgu vietu G. Lebona teorijā ieņem tas, kāda ir vadoņa loma pūli. Kurš kļūst par pūļa vadoni? Viņš pats uz šo jautājumu atbild ar mūsdienās par spārnotu kļuvušu frāzi: «Pārvaldīt mākslu panākt ietekmi uz pūli nozīmē mākslu pārvaldīt to.» (8; 35) No kādiem saskaitāmajiem sastāv māksla radīt iespaidu?

Pirmkārt, vadoņa augsts intuitīvais jutīgums pūļa neapzināto vēlmju un ilgu aktualizēšanā un izpratnē.

Otrkārt, izveicīga ideju iedzīvināšana, pamatojoties uz valodas un tēla izmantošanu, ņemot vērā pūļa automatiskās domāšanas mehānismus, pūļa vienaldzību pret ideju — tēlu pretrunām, dzīvīgumu un atkārtošanos.

G. Tarda «Pūļa psiholoģija»

Nedaudz atšķirīgāku uzskatu par pūļa psiholoģiju paudis franču sociologs un kriminālists Gabriels Tards (*G. Tarde*) (1843—1904). Īsi izanalizēsim viņa galvenos atšķirīgos uzskatus.

Spilgtāk G. Tarda teorijā izpaužas vadoņa loma pūlī. Viņš uzsver, ka pūlī vienmēr ir subjekti, kuri aizrauj ar sevi, sapulcina visus apkārtējos, pārvalda viņus. Par tādiem kļūst politiķi, reliģiskie darbinieki, zinātnieki un citi. Pakļaudamies iedvesmošanai, vairākums kopas vai apvienības locekļu atdarina viņus un tiem seko. Bet, tā kā vadoņi vienmēr ir personības, tad pūļi, kas tās atdarina, attīstās un paceļas pāri iepriekšējiem pūļiem. Tādējādi realizējas sabiedrības attīstības process.

Vadoņa ietekmes uz pūli galvenais mehānisms ir *imitācija* kā iedvesmošanas veids. Imitēto iedvesmošanu viņš iedomājas nevis kā viena cilvēka tiešu iedvesmu uz otru, bet kā iedvesmošanu caur «starpnieku». Par starpnieku imitētajā iedvesmošanā kļūst prese, mūsdienās — radio, televīzija.

Mehānisms, ar kura palīdzību tiek realizēta imitācija, ir *atdarināšana*. Atdarināšana, kā likums, nozīmē uzvedības, uzskatu, modes utt. kopēšanu.

Kādi cēloņi pamudina cilvēku atdarināt? Pirmkārt, tā ir jebkura instinktīva tieksme izpildīt universālās atkārtotās likumu, kas nosaka un nodrošina atražošanas veidu bezgalību. Otrkārt, atdarināšana nodrošina cilvēka resursu ekonomiju. Sekojot citiem, atsevišķs cilvēks netērē enerģiju, lai izgudrotu kaut ko pats sev.

Šajā sakarā savā darbā «Les Lois l'imitation» G. Tards raksta: «.. ja atdarināšana ir sociāla parādība, tad tas, kas nav sociāls, bet augstākā pakāpē dabisks, — ir instinktīvs slinkums, no kura izriet noslieksme uz atdarināšanu, lai izvairītos no darba kaut ko izdomāt.» (17; 133)

Tādējādi vadonis kļūst par jebkura pūļa kodolu, kas ar spēku apvieno pūli, kurš viņu atdarina, bet vadonis no savas puses nodrošina pienācīgu pūļa imitējošu iedvesmošanu.

Kādi ir vadoņa imitētās iedvesmošanas organizēšanas paņēmieni? Īsi ilustrēsim G. Tarda galvenās domas. Šajā gadījumā viņš veic filozofiski vēsturisku analīzi par sarunām un pārrunām kopās.

Dzintas, pirmās ģimenes sākotnē runāja tikai viens cilvēks — ģimenes tēvs vai dzintas galva. Visi pārējie ģimenes locekļi viņu atdarināja — tā radās dialogs. Turklāt tā saturu noteica divējādi monologi: monologs no augšas uz leju — no vadoņa pie grupas — un no lejas uz augšu — no grupas uz vadoni. Pirmajā gadījumā tas ir pavēlošais monologs, otrajā — pakļaušanās un glaimu monologs. Tikai ilgā laika gaitā veidojās paralēli monologi starp grupas locekļiem, un tos var nosaukt par dialogiem — sarunām. G. Tards ļoti sīki

analizē dialoga — sarunas lomu senajā Romā, kurai bija savi rituāli un pat sava vieta senā romieša namā, kur bija iekārtotas ložas, lai pusdienu un sarunu laikā tajās varētu atlaisties. Zinātnieks iztirzā salonu lomu dialoga — sarunas veidošanās aristokrātiskajā Francijā, kā arī kafejnīcu, bistro un citu mūsdienu formu, kurās var risināties dialogi — sarunas, lomu. Analīzes rezultātā G. Tards parādīja, ka viss šis process bagātinājis valodu un, galvenais, pašas sabiedrības intelektuālo attīstību.

No otras puses, G. Tards pieņēma, ka paralēlie dialogi ir partnerības dialogi un līdz ar to tie iegrožo un pavājina varu, garantē kaut kādu brīvību katram partnerim. Zinātnieks ļoti uzskatāmi parāda, ka despoti vienmēr bijuši slepeni un nerunīgi, aizlieguši saviem padotajiem savstarpēji sarunāties. Līdz ar to viņš apgalvo, ka brīvība un līdztiesība pūlī atkarīga no iespējām tā locekļiem sarunāties.

Bet, kā uzsvēris G. Tards, dialogus — sarunas pamazām izskauž dažādu masu komunikācijas veidu parādīšanās. G. Tarda laikā bija prese, mūsdienās ir arī radio, televīzija un pat internets.

Lai risinātos dialogi — sarunas, nepieciešama kopīga vieta. Līdz ar masu komunikāciju attīstīšanos tā vienkārši vairs nav vajadzīga. Jebkuras mājas jebkurā dzīvoklī, visā zemē domas izplatās uzreiz ar preses un televīzijas palīdzību. G. Tards tēlaini uzsvēris: «Pietiek ar vienu spalvu, lai kustībā iesaistītu miljonus valodu.» (17; 76)

Uz šā pamata dialogi pa horizontāli apsīkst un tie sāk dominēt tikai pa vertikāli. Parādās jauns «pirmās ģimenes» prototips, kad runājas viens cilvēks — ģimenes tēvs vai cits ģimenes galva. Sāk dominēt monologs no augšas uz leju. Šis monologs veido katra pūļa izolētā locekļa domas. Tādējādi pūlis vairs nav vienuviet tieši savstarpēji saistīti kopas locekļi, bet tas pastāv visur, taču to apvieno viena ideja, kuru iedvēš prese. Tātad pats pūlis iegūst jaunu veidolu — publika. Jaunu veidu iegūst arī iedvesmošana — katra atsevišķa publikas locekļa pārliecināšana. Iedvesmošana virzīta uz ikviena publikas locekļa individuālās domāšanas «vajadzīgā» satura organizēšanu. Visu publikas locekļu vienādo pārliecību un domas nodrošinās vienveidība viņu uzvedībā. Līdz ar to prese kļūst par pūļa pārvaldīšanas galveno mehānismu.

Līdera, vadoņa loma iegūst nedaudz citādu formu. Vadoņa galvenā īpatnība šajā gadījumā ir spēja un prasme izdalīt pašas galvenās, vispārīgās idejas un pamudinājumus, kas pārņemtu katru publikas locekli, tātad arī visu publiku kopumā. Pēc tam, izmantojot masu komunikācijas līdzekļus, kā uzsver G. Tards, nepieciešama «.. nepārtraukta vienu un to pašu ideju, vienu un to pašu himēru atkārtošana». (18; 236)

Turklāt G. Tards uzsver, ka efektīvāk publiku hipnotizēt var tad, kad vadonis zina, ko tā mīl un ko neieredz. Spēja izraisīt ienaidu ir vadoņa galvenā īpašība,

ja viņš grib piespiest publiku aktīvi darboties. Iedvest publikai sajūsmu, labvēlību, mīlestību uz kaut ko — tas nozīme neiesaistīt publiku kustībā un darbībā.

«Masu psiholoģija» Z. Freida psihoanalīzē

Savā zinātniskajā jaunradē Zigmunds Freids (*S. Freud*) virkni darbu veltījis grupu analīzei. Tajos viņš izzinājis reliģijas, sociālo institūtu, varas, masu psiholoģijas rašanos. Šī analīze atspoguļota darbos «Totēms un tabu», «Masu psiholoģija un cilvēka «Es» analīze», «Vienas ilūzijas nākotne», «Mozus un monoteisms».

Šo darbu saturā nosacīti var izdalīt trīs jautājumus, uz kuriem Z. Freids centies atbildēt: Kas ir masa? Kā masa ietekmē indivīdu? Kādas pārmaiņas indivīda personība piedzīvo masā?

Kas ir masa? — Tas ir pirmais jautājums. Atbildot uz to, Z. Freids veic masu klasifikāciju. Viņš tās iedala neorganizētās un organizētās masās. *Neorganizētās masas* ir nejauši un stihiski sapulcētas vienuviet uz laiku. Piemēram, masas revolucionārajā kustībā. *Organizētās masas* — disciplinētas organizācijas, mākslīgi radītas ciema, partijas, armijas, baznīcas organizācijas. Tās pastāv ilgstoši un noturīgi, tāpēc tās vispirms ir kultūras auglīgas radītājas.

Otrs nozīmīgs jautājums ir — indivīdu apvienošanās masās mehānismi un masu ietekme uz indivīdu. Šajā gadījumā Z. Freids lieto jēdzienu «libido». Ņemot vērā libido divējādo dabu — narcisisko un erotisko libido, viņš analizē visu indivīda un masu mijiedarbības procesu.

Kā zināms, *narcisiskais libido* nosaka sevišķo mīlestību pret savu ķermeni, savu *Es*. Savukārt tas izraisa neiecietību pret visu, kas nav cilvēks pats. Tieši šī libido daba kļūst par pamatu iedzīvotāju mīlestībai pret savu pilsētu, pilsoņu mīlestībai pret savu zemi, savu reliģiju, savu nacionalitāti utt. Bet, no otras puses, tā arī izraisa antipātijas pret visu, kas mums nepieder. Mīlestība, simpātijas pret visām cilvēku kopām, uz kurām tiek pārnesti narcitiskais libido, un ienaidi pret svešo — nacionālisms, šķiru aizspriedumi — pastāv vienlaikus.

Erotiskais libido, pēc Z. Freida domām, nosaka cilvēku attieksmi citam pret citu. Bet, tiklīdz šīs erotiskās tieksmes ir apmierinātas, viņi šķiras. Taču šķīrušies cilvēki atkal metas jaunu partneru meklējumos.

No tā acīm redzams, ka narcisiskais libido kā mīlestība pret sevi un erotiskais libido kā mīlestība pret pretējā dzimuma īpatņiem var cilvēkus gan apvienot, gan nošķirt.

Mehānismu, kā pārvarēt cilvēku nodalīšanos no masām vai apvienot viņus tajās, lielā mērā nosaka vadonis, vadītājs. Līdz ar to Z. Freids pievēršas daļēji organizētu kopu, tādu kā reliģiskās kopas, analīzei. Šajā gadījumā vienā polā ir galva, otrā — masa. Galva, vadonis, vadītājs — cilvēks, kuram dominējošais ir narcisiskais libido. Tādēļ viņš nemīl un nespēj mīlēt nevienu, izņemot pašam sevi. Z. Freids spriež tā: «.. šķiet pilnīgi loģiski, ka viņa (vadītāja) «Es» nebija pārāk ierobežots ar libido sakariem, ka viņš nekad nemīlēja, izņemot sevi, un cienīja citus tādā mērā, kādā tie kalpoja viņa prasību apmierināšanai.» (28; 103)

No šiem spriedumiem izvirzās likumsakarīgs jautājums: kādi mehānismi nodrošina, lai masas mīlētu vadoni un pakļautos viņam, kurš mīl tikai sevi? Meklēdams atbildi uz šo jautājumu, Z. Freids ievieš identifikācijas mehānismu, kas saistīts ar libido impulsiem.

Identifikācijai kā cilvēka un sabiedrības vispārīgajam mehānismam ir savs funkcionēšanas mehānisms. Šis mehānisms īstenojas ar atkārtotānu, imitāciju un piesavināšanos.

Tā, piemēram, mums piemīt neapzināta tieksme atkārtot žestus, kaut kādus vārdus, darbības, ģērbšanās stilu u. c., kurus izmanto citi cilvēki vai to grupas. Atdarināšanai šajā ziņā ir galvenā loma. *Atkārtošana* cilvēku kopā nozīmē indivīda apliecināšanu ar piederību pie tās un sevis pasargāšanu no briesmām, kas var apdraudēt, atdaloties no kopas. Te arī izpaužas psiholoģiskā jēga gadu no gada svinēt svētkus, gadadienas, piemiņas datumus utt. Te arī atklājas viena lozunga daudzskārtējas skandēšanas būtība gājienu un demonstrāciju laikā.

Imitācijas mehānisms vai mimētisms (gr. *mimētēs* — atdarinātājs) veic tādu pašu psiholoģisko funkciju kā atkārtošana. «Mimētisms,» raksta Z. Freids, «ir bērna labākā māksla, motīvs, kas virza vairākumu viņa rotaļu. Godkāres dēļ bērns vairāk lolo cerību atdarināt pieaugušos, nevis būt pirmais līdzīgo vidū. Visas humora, masku, parodiju, pārgērbšanās, pārveidošanās formas nosaka imitācijas saturu. Caur šīm iluzorajām identifikācijas formām cilvēks atbrīvojas no briesmām tikt noraidīts vai izjust agresiju no kopas puses.»

Identifikācija kā *piesavināšanās* izpaužas vēlmē psiholoģiski pilnīgi saliedēties ar citiem.

Z. Freida aprakstītie mīlestības un identifikācijas mehānismi ļāva viņam iedomāties masu psiholoģisko matēriju. Pa vertikāli izvietota katra grupas locekļa visa mīlestības pret vadoni tieksmes sistēma. Pa horizontāli darbojas identifikācijas mehānisms. Tieši tas daudziem kopas locekļiem, kuriem ir viens un tas pats *Es-ideāla* objekts, nodrošina iespēju identificēties citam ar citu. Reāli to var iedomāties šādi: visi mīl vadoni, un katrs identificējas ar katru. Līdz ar to vadonis mīl sevi, visi viņu mīl, pastiprinot šo mīlestību uz identifikācijas pamata. Tāpēc masu psiholoģijā vadonis kļūst par vispārīgu

elementu — *virš-Es*, bez kura kopas locekļi nevar iztikt un ap kuru viņi grupējas.

Kā top vadoņa vara un spēks?

Īsi rezumējot Z. Freida idejas par šo jautājumu, varam teikt: pirmatnējā tēva nogalināšana, ko izdarīja viņa dēli sazvērniece, nosaka šā izstūmtā ļaunuma atgriešanos pat pie katra mūsdienu cilvēka. Acīm redzot nepieciešams to paskaidrot. Šajā nolūkā pievērsīsimies Z. Freida darbam «Mozus un monotēisms», kurā viņš izklāsta uzskatu par cilvēces evolūciju un pieņem, ka tā ir lēna «izstūmtā atgriešanās» būtība. Pēc autora domām, pirmsvēstures laikmetā cilvēki dzīvoja ordā, ko veidoja visvarenais tēvs. Viņš uzkurināja pastāvīgas briesmas, nepacietu nekādu autonomiju, atdalīja dēlus no sievietes. Viņš no tiem prasīja pilnīgu pakļaušanos. Turklāt tēvs vienkārši un viennozīmīgi izbeidza visu ordas locekļu mēģinājumus apmierināt erotiskās vajadzības. Sākotnēji visu mīļotais tēvs ar savu uzvedību sekmēja ordas locekļu ienaida rašanos pret viņu. Brieda sazvērestība, kas apvienoja sievietes sakūdītos sazvērniekus. Šās sazvērestības rezultātā viens no jaunākajiem dēliem nogalināja savu tēvu. Tieši šajā laikā visi sazvērniece bija apvienoti, tapa pirmā sociālā organizācija.

Pēc tēva nogalināšanas dēli nožēlo notikušo un katrs vēlas vadoni aizvietot ar citu kopas locekli. Kopā parādās ķildīgi spēki: brāļi sazvērniece kļūst par brāļiem ienaidniekiem. Un viens no viņiem, kurš visvairāk dievinājis tēvu un parādījis sevi kā turpinātāju, var tikt atzīts par vadoni no brāļu un pēc tam masu puses. Tādējādi Z. Freids apstiprina jebkura vadoņa divējādo būtību, viņš rada priekšstatu par to, ka vadonis ir «virš citiem», un vienlaikus par to, ka viņš ir «kā citi».

Turpmākajā attīstībā visa sabiedrība sadalījās ģimenēs. Par katras ģimenes galvu kļuva tās tēvs, kam bija vara pār visiem tās locekļiem. Bez šaubām, tēvs kā mājas tirāns saviem bērniem un sievai neapzināti atjaunoja pirmatnējo ordu nedaudz citādā veidā.

Tieši šādu skaidrojumu Z. Freids izmanto vadoņa un masu analizē. Viņš pieņem, ka attiecības starp masas locekļiem, no vienas puses, pamatojas uz likumiem, no otras — uz reliģiju, ko radījuši dēli, lai slēptu savu noziegumu un atbrīvotos no vainas izjūtas. Jebkuras masas virsotne vienmēr būs vadonis. Tāpēc visas organizētās masas dzīvos realitātes, idealizācijas un ilūziju pasaulē.

V. Makdugala lielo grupu hormiskā psiholoģija

Angļu — amerikāņu psihologs Viljams Makdugals (*W. McDougall*) (1871—1938), izstrādājis savu teoriju par lielajām grupām, pamatojās uz jēdzienu «hormē» (gr. *hormē* — cenšanās, tieksme). No Anglijas pārbraucis uz Ameriku, V. Makdugals 1908. gadā uzrakstījis darbu «Ievads sociālajā psiholoģijā», kurā secīgi izklāstīja hormiskās koncepcijas galvenos viedokļus. Jau Anglijā apgūtās nozīmīgākās zinātniskās tradīcijas, kas pastāvēja Eiropā, autors izmantoja sabiedriskā progresa analīzē. Viņa lielo grupu teorija pamatojas uz Č. Darvina (*C. Darwin*) evolucionāro pieeju, Z. Freida atziņām par neapzināto, sociālo psihologu G. Tarda un G. Lebona uzskatiem.

V. Makdugala teorijas pamatā ir viedoklis par cilvēka sociālajiem instinktiem, kas nodrošina visu viņa uzvedību. Ar instinktiem zinātnieks saprata iedzimtās spējas, kuru saturu noteica iekšējās «enerģijas» pārmantotība no paaudzes uz paaudzi, no vecākiem uz bērniem. Pats iekšējās «enerģijas» repertuārs ir pietiekami ierobežots, t. i., pastāv diezgan ierobežots sociālo instinktu skaits, bet to iekšējais saturs var variēties, mainīties.

Šīs izmaiņas un variācijas nodrošina «nostiprināšanās» iespējas kaut kādām cilvēkam svarīgām īpašībām, kas turpmāk instinktīvi uzkrāsies un tiks nodotas nākamajām paaudzēm. Te izpaužas analogija ar Č. Darvina teoriju par konkurences un izdzīvošanas veidu.

Par galveno sociālo instinktu V. Makdugals izvirza instinktu tiekties uz mērķi, tāpēc mērķa vienotība kļūst par cilvēkus apvienojošu spēku grupā. Par vadoni iespējams izvirzīties tam cilvēkam, kuram instinkta izpausmes veids tieksmē uz mērķi ir liels. Šī tieksme izpaužas cilvēka mērķtiecīgā uzvedībā un emociju ekspresijā. Šie ārējie faktori nodrošina visiem pārējiem kopas locekļiem, kuriem ir identiskas instinktīvās tieksmes, iespēju atdarināt vadoni, «saindēties» ar viņu.

V. Makdugala veiktā cilvēka sociālo instinktu repertuārā turpmākā analīze ļāva viņam izdalīt šādus to veidus: cīņas instinkts, bēgšanas instinkts, dominēšanas instinkts. Šie instinkti kā iekšējie neapzinātie impulsi nodrošina cilvēku visu sociālo mijiedarbību.

Tā, piemēram, cīņas instinkts arēji izpaudīsies tādu emocionālo pārdzīvojumu ekspresijā kā bailes, briesmas, agresija, niknums un tādējādi noteiks visu starppersonu mijiedarbību gammu. Bēgšanas instinkts atbilst visiem cilvēka uzvedības veidiem, kas saistīti ar pašsaglabāšanās jūtu izpausmi, dominēšanas instinkts nodrošina cilvēkam tos uzvedības veidus, kas atbilst viņa tieksmei pēc varas, citu pakļaušanas un pārvaldīšanas.

Par cilvēka savstarpējās iedarbības mehānismu sabiedrībā kļūst «saindēšanās» un atdarināšana. Tieši uz šā mehānisma pamata realizējas katra grupas locekļa instinkti, un tādējādi tiek nodrošināta viņam atbilstošs uzvedības veids.

V. Makdugala hormiskajai paradigmai zinātniskajā vidē bija ļoti lieli panākumi. To apguva tūkstošiem studentu dažādās augstākajās mācību iestādēs. ASV daudzi zinātnieki šo paradigmu izmantoja, lai izskaidrotu tādas sociālās parādības kā agresija, līderība u. c.

K. Marksa «Šķiru psiholoģija»

Šķiru kā lielo grupu psiholoģiju izklāstījis vācu ekonomists un filozofs Kārlis Markss (*K. Marx*) (1818—1883).

Galvenais cēlonis, kas cilvēkus apvieno lielās grupās, ir viņu attieksme pret ražošanas līdzekļiem (fabrikām, rūpnīcām, iekārtu, resursiem u. c.) un atbilstoši tam — pret labumu un peļņas sadali starp viņiem. Pie tāda secinājuma K. Markss nonācis savā galvenajā darbā «Kapitāls», veicot tajā sabiedrības attīstības filozofiski vēsturisko analīzi.

K. Marksam galvenais ir *determinisma* princips, atbilstoši kuram visas cilvēka psihes parādības, tostarp arī sabiedrisko, šķirisko apziņu, nosaka dzīves apstākļi un cilvēku darbība. Tādēļ determinisma princips par primāro atzīst sabiedrisko esamību, bet par sekundāro — sabiedrisko, šķirisko apziņu.

Lai to pamatotu, K. Marksam vajadzēja atrisināt četras galvenās problēmas:

- 1) izdalīt šķiras kā lielas cilvēku grupas;
- 2) pamatot sabiedriskās, šķiriskās apziņas saturu;
- 3) pamatot cēloņus, determinantes, kas nosaka sabiedrisko, šķirisko apziņu;
- 4) konstatēt atšķirības dažādu šķiru sabiedriskajā apziņā.

Risinot pirmo problēmu, K. Markss balstās uz to, ka cilvēku dzīves ekonomisko apstākļu atšķirības (t. i., viņu atšķirīgā attieksme pret ražošanas līdzekļiem un dividenžu sadali) viņus apvieno divās galvenajās šķirās: buržuāzījā un strādnieku šķirā.

Pamatojoties uz determinisma principu, K. Markss apstiprina abu šo grupu šķiriskās apziņas noturīgās atšķirības.

Šāda nostādne radīja nepieciešamību analizēt šķiriskās apziņas saturu. Tās struktūru K. Markss iedomājās šādi: psihiskās parādības, kas pamudina un motivē cilvēku uzvedību; psihiskie procesi, kas ietekmē īstenības atspoguļojumu un izpratni no kopas locekļu puses un stāvokļa.

Uz stimulējošām un motivējošām psihiskajām parādībām K. Markss attiecināja šķiru vajadzības un intereses, pasaules uzskatu un ideālus. Šajā sakarā tika apgalvots, ka par šķiru aktivitātes galveno iekšējo avotu kļūst vajadzības. Tās grupējot, zinātnieks izdalīja materiālās, garīgās, politiskās un tikumiskās vajadzības, turklāt materiālās vajadzības tika atzītas par primārajām un pamatu šķiru dzīves darbībai, un tās savukārt nosaka attiecības dažādās šķirās. Uz vajadzību pamata veidojas intereses. Šķiras vajadzības var noteikt kā tās izvēles attieksmi pret kaut kādu objektu vai situāciju atbilstoši to emocionālajai pievilcībai.

Aktivitāti stimulējoši faktori ir arī šķiras pasaules uzskats un ideāli. Pasaules uzskats šajā gadījumā ir uzskatu sistēma par dabu, sabiedrību, cilvēku kā īstenības atspoguļojuma rezultātu. Šķiras pasaules uzskata augstākais sistematizētais līmenis ir ideoloģija. Šķiriskie, sabiedriskie ideāli — augstākie motīvi, kas nosaka kopas aktivitāti. Augstākā ideāla vārdā šķiras spēj nest upurus, pašai ziedīgi cīnīties, protestēt utt. Tādēļ ideāls, pēc K. Marksa domām, ir tēls, kurā uz fantāzijas, iztēles pamata labākais tagadnē un nākotnē saplūdis kopā.

Īstenības atspoguļojumu šķiras realizē uz procesu pamata. Uz tiem attiecas šķiru kolektīvā uztvere un atmiņa, domāšana un iztēle, gribas darbība. Neapšaubāmi šiem procesiem ir kolektīvs raksturs, un tādējādi tie atšķiras no atsevišķu cilvēku procesiem.

Šķiras stāvokli nosaka emocijas, noskaņojums, jūtas. Tā ir elastīgākā un mainīgākā šķiras apziņas daļa. Jūtas, emocijas un noskaņojums nosaka šķirā dominējošos pārdzīvojumus atkarībā no tās locekļu vadošo vajadzību realizēšanas. Turklāt par galveno vajadzību kļūst vajadzība pēc darba.

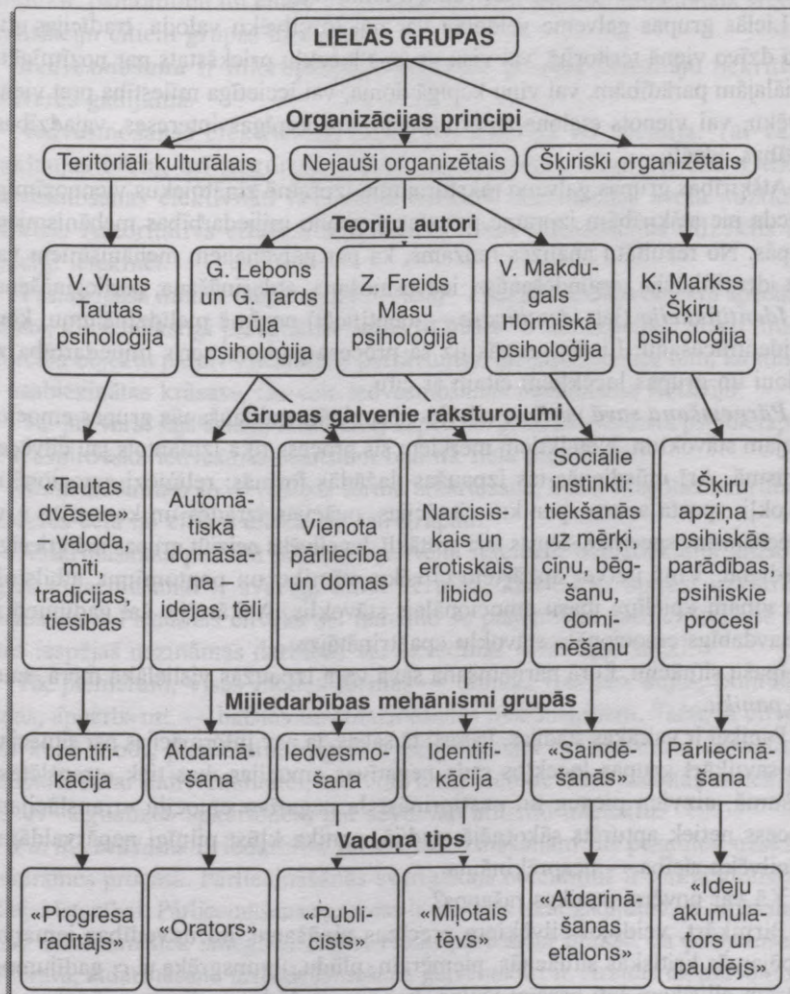
Savos darbos K. Markss analizē un salīdzina buržuāzijas un proletariāta šķiriskās apziņas satura īpatnības, atklāj to pretrunas un īpatnības.

Determinisma princips, ko pasludināja K. Markss, tika izmantots krievu psiholoģijā padomju periodā. Konkrētajā zinātniskajā kontekstā tas tika priekšstatīts kā «apziņas un darbības vienotības princips». Šis princips izmantots arī citu dažādu orientāciju psihologu darbos. Tā, piemēram, Ē. Fromms, aprakstīdams personības sociālā rakstura saturu, pievēršas minētajam principam.

Īsa salīdzinoša analīze par galvenajiem viedokļiem lielo grupu teorijā

Lielo grupu pētījumos dažādiem zinātniekiem ir ievērojamas atšķirības izpratnē par šādu grupu organizācijas principiem, vadoņa lomu tajās, cilvēku mijiedarbības galvenajiem raksturojumiem.

Šīs atšķirības uzskatāmi var parādīt shematiski.



Veiktā analīze parāda, ka nozīmīgākajās lielo grupu teorijās nav vienotu uzskatu par principiem to organizācijā un klasifikācijā. Cilvēkus grupā var apvienot gan pietiekami stingri fiksēti principi — vienota kultūra, teritorija vai attieksme pret ražošanas līdzekļiem un peļņas sadale, gan ne tik stingri fiksēti principi — demonstrācijas, mītiņi, lasītāji, skatītāji utt.

Atšķirības pieejās cilvēku apvienošanās principiem lielās grupās likumsakarīgi noved pie atšķirībām izpratnē par grupas galveno raksturojumu, grupas locekļu mijiedarbības mehānismiem un vadoņa lomu tajās.

Lielās grupas galvenie veidotāji var būt to cilvēku valoda, tradīcijas utt., kuri dzīvo vienā teritorijā, vai visu grupas locekļu priekšstats par nozīmīgām sociālajām parādībām, vai viņu kopīgā doma, vai iecietīga mīlestība pret vienu cilvēku, vai vienots etalons atdarināšanai, vai kopīgas intereses, vajadzības, vērtības, ideāli.

Atšķirības grupas galveno raksturojumu izpratnē zinātniekus viennozīmīgi noveda pie atšķirībām izpratnē par starppersonu mijiedarbības mehānismiem grupās. No rezultātu analīzes redzams, ka par galvenajiem mehānismiem var kļūt identifikācija, «saindēšanās», iedvesmošana, atdarināšana, pārliecināšana.

Identifikācija (lat. *identificare* — identificēt) nozīmē pielīdzinājumu, kaut kā identificēšanu. Lielās grupās uz šā procesa pamata noris mijiedarbība ar vadoni un grupas locekļiem citam ar citu.

Pārņemšana savā varā — cilvēka neapzināta pakļaušanās grupas emocionālajam stāvoklim. Noteiktiem mērķiem šis process tika izmantots jau cilvēces rītausmā. Arī mūsdienās tas izpaužas dažādās formās: reliģiozi emocionālie stāvokļi, sporta azarts, panikas situācijas, ovācijas izrādēs un koncertos u. c. Šī mehānisma specifika slēpjas tajā apstākļī, ka cilvēks neizjūt grupas mērķtiecīgu spiedienu. Viņš uztver apkārtējo cilvēku mīmiku un pantomīmu, atbilstoši tam viņam «pielīp» masu emocionālais stāvoklis. Apkārtējie šai gadījumā ir kā savdabīgs emocionālo stāvokļu «paātrinātājs».

Īpašu situāciju, kurā pārņemšana savā varā izpaužas vislielākā mērā, sauc par *paniku*.

Panikai ir vairākas stadijas. Parasti tā sākas, ja nav informācijas par situāciju. Tas savukārt grupas locekļos rada negatīvas emocijas, kas tiek «translētas» plašumā, aizvien pieaug un pastiprinās. Ja negatīvo emociju «translācijas» process netiek apturēts sākotnējā stadijā, panika kļūst pilnīgi nepārvaldāma un cilvēku rīcība — neapbrīnāma.

Kā var novērst panikas rašanos?

Pirmkārt, veidojot cilvēkiem precīzas zināšanas un uzvedības iemaņas iespējamās kritiskās situācijās, piemēram, plūdu, ugunsgrēka u. c. gadījumos. Katram cilvēkam ļoti precīzi jāzina, kas viņam šādos gadījumos jādara.

Otrkārt, gadījuma grupās, piemēram, panikas izcelšanās brīdī kinoteātrī, kādam no grupas locekļiem uzskatāmi jādemonstrē uzvedība, kas sniegtu patiesu informāciju par konkrēto situāciju. Tā, piemēram, ir zināms gadījums, kad Leņingradas blokādes laikā operas solistam izdevās novērst paniku pēc aviobumbas tieša trāpījuma teātra ēkā. Solists, kam bija spēcīga balss, kādu laiku turpināja dziedāt, bet pēc tam sāka norādīt, kā iziet no zāles.

Treškārt, jācenšas izolēt no grupas tos cilvēkus, kas ar ļoti spilgti izteiktu mīmiku, pantomīmu un citām uzvedības formām stimulē emocionālā stāvokļa translāciju citiem grupas locekļiem.

Iedvesmošana ir informācijas sniegšanas process klausītāju nekritiskas uztveres gadījumā.

Iedvesmošanas efektivitāte, pirmkārt, atkarīga no vecuma. Tai vairāk pakļaujas bērni, arī noguruši, fiziski novārdzināti, slimi cilvēki. Otrkārt, iedvesmošanas efektivitāti lielā mērā ietekmē informācijas avota «uzticības efekts». Autoritatīvs cilvēks, autoritatīvs masu informācijas līdzeklis spēj spēcīgi ietekmēt.

Pastāv īpaša imidža (angl. *image* — tēls) — dažādu sociālu objektu specifiska «tēla», kurā mākslīgi pārspīlētas dažas to puses — koncepcijas. Starp imidžu un reālu objektu pastāv «ticamības pārrāvums», taču, pateicoties tam, ka imidžā ir «sabiezinātas krāsas», tas veic iedvesmošanas mehānisma funkciju.

Vai jūs varat šajā sakarā izskaidrot, kāpēc 80. gadu beigās ārsta psihoterapeita A. Kašpirovska iedvesmas seansiem bija tik liela piekrišana?

Atdarināšana ir to uzvedības formu atkārtošana, kuras aizgūtas nekritiskas uztveres ceļā no citiem cilvēkiem vai grupām.

Atdarināšanas pamatā parasti ir cilvēka intelekta nepietiekama attīstība, tāpēc atdarināšanai ir svarīga loma bērnībā, kad bērns apgūst uzvedības normas u. c. Pieaudzis cilvēks arī izmanto šo paņēmienu gadījumos, kad nav citas iespējas nezināmas darbības vai uzvedības veida apgūšanai.

Tā, piemēram, visas modes formas — domas, teorijas, dejas, politiskās idejas, apģērbs utt. — balstās uz atdarināšanas mehānismiem. Taču, ja cilvēks akli kopē modi, piemēram, apģērbus, neapdomājot un neizdarot labojumus atbilstoši savai individualitātei, tad viņš bieži vien ne tikai izskatās smieklīgi, bet arī «signalizē» apkārtējiem par savu vāji attīstīto intelektu.

Pārliecināšana ir iedarbība uz cilvēka zināšanām un pasaules uzskatu saskarsmes procesā. Pārliecināšanas svarīgākais noteikums ir teiktā atbilstība reālajai īstenībai. Pārliecināšanas process ir efektīvs tikai gadījumā, ja zināšanas, kuras cilvēkam tiek sniegtas, atbilst reālai pārbaudei praksē. Ja pārņemšana savā varā, atdarināšana un iedvesmošana galvenokārt ir virzītas uz personības neapzināto sfēru, pārliecināšana ir iedarbība uz cilvēka apziņu.

Idejām, kas par lielo grupu psiholoģiju radušās 19. gadsimtā, ir turpinājums mūsdienās. Visnozīmīgāk tas izpaužas pūļa teorijā. Ļoti auglīgi šo teoriju turpina risināt mūsdienu franču zinātnieks S. Moskoviči. Savos pētījumos viņš apkopo G. Lebona, G. Tarda, Z. Freida galvenos viedokļus un uz to pamata interpretē mūsdienu īpatnības. Daudzas V. Vunta atziņas izmantotas starpkultūru psiholoģijas pētījumos. Turpinājums ir arī K. Marksa dažām idejām, kas saistītas ar determinisma principu. It īpaši šis princips ietekmējis Ē. Fromma pētījumu par personības sociālo raksturu saturu, padomju un krievu psihologu pētījumus par lielajām grupām.

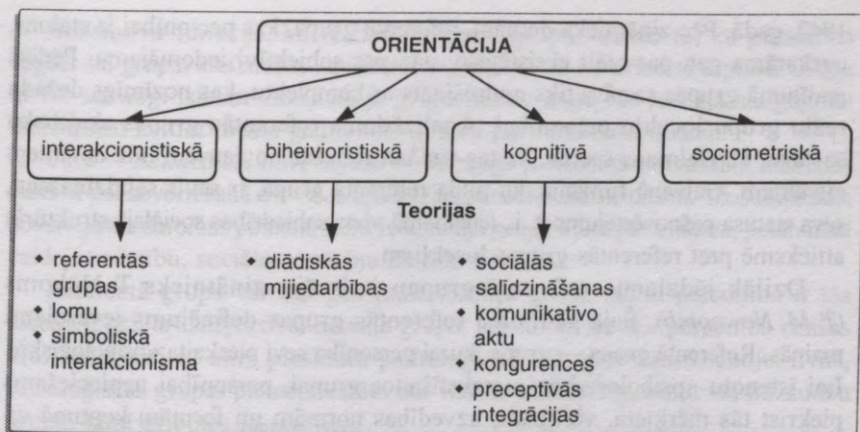
MAZO GRUPU PSIHOLOĢIJA

Mazās grupas izpēte vienmēr ir bijis prioritārs virziens sociāli psiholoģiskajos pētījumos. Visintensīvāk tiek pētītas grupu dalībnieku starppersonu mijiedarbības, pozīciju, lomu, uzskatu, ieviržu, normu un ietekmes problēmas. Bet, neskatoties uz pētāmo fenomenu līdzību grupās, to saturu dažādu psiholoģisko skolu zinātnieki izprot dažādi. Tā iemesls ir metodoloģija un dažādās psiholoģiskajās skolās izveidojušās mazo grupu izpētes tradīcijas. Krasākās atšķirības mazo grupu satura, grupu dinamikas un grupu fenomenu izpratnē ir eiropeiski amerikāniskās un Krievijas darbības psiholoģijas starpā.

Eiropēiski amerikāniskajā mazo grupu sociālajā psiholoģijā vērojama visai plaša to būtības izpratnes daudzveidība. Turklāt Krievijas psiholoģijā mazās grupas kā kolektīva izpratnē iezīmējas savdabīga uzskatu vienotība. Iepriekš minētais liek pievērsties dažādu psiholoģisko skolu un virzienu uzskatu dziļākai analīzei.

Mazo grupu teorijas amerikāņu sociālajā psiholoģijā

Atšķirības visas amerikāņu sociālās psiholoģijas zinātniski konkrētās metodoloģijas saturā nosaka daudzu mazās grupas teoriju veidošanos. Nosacīti var izdalīt vairākas pamatorientācijas mazās grupas izpētē: interakcionistiskā, biheivioristiskā, kognitīvā un sociometriskā. Katra orientācija ietver daudzas parasti pēc viena principa veidotas un tieši šai orientācijai raksturīgas teorijas. Nozīmīgākās mazās grupas teorijas amerikāņu psiholoģijā var klasificēt šādi:



Mazās grupas teorijas interakcionistiskajā orientācijā

Interakcionistiskajai orientācijai ir pietiekami plašas, «izskalotas» robežas, bet tajā var izdalīt trīs galvenās orientācijas: referentās grupas teorijas, lomu teorijas, simboliskā interakcionisma teorijas.

Visu šo teoriju teorētiskā bāze ir Dž. Mīda (*G. H. Mead*) sociālpsiholoģiskā koncepcija. Galvenā premisa šajā koncepcijā ir tā, ka jebkurš sociālais process nozīmē lielu daudzumu mijiedarbību summu starp indivīdiem grupās, sabiedrībā. Šis viedoklis izriet no Dž. Mīda priekšstatiem par personības struktūru. Pamatojamies uz amerikāņu psiholoģijas pamatlicēja V. Džeimsa (*W. James*) uzskatiem par personību, kuros bija precizētas trīs tās bāzes apakšstruktūras — fiziskais *Es*, garīgais *Es*, empīriskais, sociālais *Es* —, Dž. Mīds ievieš galveno personības apakšstruktūru — «vispārinātais cits». «Vispārinātā cita» satura organizēšanas mehānismus nosaka indivīda mijiedarbības rezultāti grupā. Daudzi zinātnieki šos mehānismus iedomājas diezgan dažādi. Tādējādi rodas atšķirības konkrētās grupu teorijās.

Referentās grupas teorijas

Termins «referents» cēlies no latīņu *referens* — vēstošs. Pirmoreiz terminu «referentā grupa» lietoja amerikāņu sociālais psihologs H. Haimans (*H. H. Hyman*)

1942. gadā. Pēc zinātnieka domām, referentā grupa, kas personībai ir etalons, uzskatāma gan par reāli eksistējošu, gan par subjektīvi iedomājamu. Pēdējā gadījumā grupas sastāvs tiks nodrošināts ar komplektu, kas nozīmīgs dažādu reālo grupu locekļu personībai. Analizēdams referentās grupas skaitlisko sastāvu, H. Haimans secina, ka tas var būt robežās no četriem līdz deviņiem cilvēkiem. Galvenā funkcija, ko pilda referentā grupa, ir sevis salīdzināšana, sava statusa pašnovērtējums (t. i., ieņemamā vieta sabiedrības sociālajā struktūrā) attieksmē pret referentās grupas locekļiem

Dziļāk jēdzienu «referentā grupa» iztirzājis zinātnieks T. Ņūkoms (*T. M. Newcomb*). Šajā gadījumā referentās grupas definējums ievērojami mainās. Referentā grupa — grupa, kurai personība sevi pieskaita «psiholoģiski». Lai īstenotu «psiholoģisko» pierakstīšanos grupai, personībai nepieciešams piekrist tās mērķiem, vērtībām, uzvedības normām un formām kopumā un katram loceklim atsevišķi. Uz eksperimentālā darba pamata T. Ņūkoms konstatēja, ka pastāv pozitīvās un negatīvās referentās grupas.

Pozitīvā referentā grupa personībai ir grupa, normas, vērtības, orientācija, ko pieņem personība un kas cenšas tikt pieņemta no grupas puses.

Negatīvā referentā grupa ir tāda grupa, pret kuras normām un vērtībām nostājas personība un no kuras piederības tā tiecas izvairīties.

Būtiski uzskatus par referentās grupas funkcijām un nozīmīgumu personībai paplašinājis mūsdienu amerikāņu zinātnieks M. Šerifs (*M. Sherif*). Pēc viņa domām, šādas grupas galvenā funkcija ir tās normu un vērtību pārvēršanās personības sociālajās nostādņēs. Sociālās nostādnes, kā zināms, kļūst par personības pašnovērtējuma un visu vērtējumu, pasaules uzskata atskaites punktu.

Mūsdienu amerikāņu psihologs Dž. Kellijs (*G. A. Kelly*) 1952. gadā apkopoja būtiskākos uzskatus referentās grupas jomā. Attīstidams personības konstruktū teoriju, viņš izmantoja konstruktīvā alternatīvisma filozofiskos pamatus. Konstruktīvā alternatīvisma galvenie viedokļi ir apgalvojumi par to, ka pasaulē nepastāv lietas, notikumi, attieksmē pret kuriem nevar būt divu vai vairāku domu. Šīs teorijas pamatviedoklis ir jēdziens «konstrukts». Personības konstrukts nozīmē cilvēka ideju, domu, uzskatus, kurus viņš izmanto, lai analizētu, izskaidrotu un paredzētu savas ikdienas dzīves situāciju. Personības konstruktū saturs bieži vien ir bipolarārs. Bipolaritāte tiek nodota uz līdzības un kontrastu mehānisma pamata. Tā, piemēram, personības konstrukti var būt vērtējuma kategorijas «gudrs — muļķis», «labs — slikts», «mīksts — ciets» utt.

Personības konstruktū visas struktūras saturu un saskaņotību daudzējādā ziņā nosaka personības piederība referentajai grupai. Personību, pēc Dž. Kellijs domām, ar referento grupu saista divi attiecību veidi — motivētās un perceptīvās. Tāpēc jebkura referentā grupa nodrošina divas funkcijas: normatīvo un salīdzinoši novērtējošo.

Normatīvā funkcija, ko realizē referentā grupa, sekmē to, ka personība apgūst šai grupai atbilstošus uzvedības standartus un noturību to izpildē. Grupa to var sekmīgi īstenot tikai tad, ja grupā pastāv katra tās locekļa atalgojuma mehānismi konformisma gadījumā vai sodi par nonkonformismu.

Otra — *salīdzinoši novērtējošā* — funkcija nodrošina personībai atskaites punktu pašnovērtēšanā un visas apkārtējās pasaules novērtēšanā. Uz salīdzinoši novērtējošās darbības pamata, kura referentajā grupā kļūst par etalonu, personībai veidojas vērtību, sociālo nostādņu *Es-tēla* sistēma.

Referentā grupa var būt gan reāla locekļu grupa (tātad personība ir tās locekle), gan arī subjektīva, nereāla grupa, par kuras locekli personība cenšas kļūt vai kurai tā sevi pieskaita psiholoģiski. Tā, piemēram, subjektīvās, psiholoģiskās grupas piemērs varētu būt vadošo aktieru, sportistu vai līdzaudžu grupa, kurā gribētos iesaistīties.

Liels skaits eksperimentāli teorētisku pētījumu virzīti uz to, lai risinātu jautājumu par apstākļiem un mehānismiem referentās grupas izvēlē, ko izdara personība.

Mūsdienu psihologs R. Mertons (*R. K. Merton*) izdalījis virkni apstākļu, kas piespiež personību psiholoģiski izstāties no reālās, oficiālās grupas un mudina meklēt savu referento grupu ārpus tās robežām. Lūk, šie apstākļi:

- ja reālā grupa nodrošina aktīvu, pietiekamu prestižu ikvienam tās loceklim, tad daudzi tās locekļi būs noskaņoti izvēlēties ārēji prestižāku grupu;
- grupas locekļiem, kam starppersonu attiecību sistēmā ir zems statuss (t. i., viņi tiek «atstumti»), diezgan spilgti izpaudīsies vajadzība meklēt referento grupu, kurā viņi var rēķināties ar augstāku statusu;
- iespējas personībai mainīt savu sociālo statusu un prestižu ļauj tai izvēlēties grupu ar augstāku sociālo statusu;
- tās vai citas referentās grupas izvēle atkarīga no katra cilvēka personības un individuālajām īpatnībām.

Rezumējot referentās grupas teorijas analīzes galvenos viedokļus, var norādīt uz lielo ieguldījumu, ko tie devuši personības mijiedarbības ar grupu, grupas ietekmes uz personības saturu un veidošanos izpratnē.

Grupās lomu teorijas

Mūsdienu grupu lomu teorija pamatojas uz Dž. Mīda koncepcijas galvenajiem viedokļiem. Viņš viens no pirmajiem sociālajā psiholoģijā ieviesa jēdzienu

«loma». Neraugoties uz to, ka šis jēdziens nebija pietiekami skaidri precizēts, zinātniskā interese par tā izmantošanu bija liela.

Jebkurai grupai ir «skatuve», uz kuras cilvēki izspēlē lomu scenāriju. Tieši grupa ir tā sociālā vide, kur top lomu saturs un kur tās tiek izspēlētas.

Šāds uzskats noteicis daudzu pētījumu gaitu un saturu, bet pietiekami plašā pētījumu spektrā var izdalīt virkni pamatproblēmu:

- jēdziena «loma» izpratne un aprakstīšana;
- personības «lomu» veidu klasifikācija;
- starplomu apmaiņas mehānismi grupās;
- starplomu konflikti.

Pirmais zinātnieks, kurš centās izprast lomu jēdzienu, bija Dž. Mīds. Par atbalsta punktu lomu rašanās mehānismu analizē viņš pieņēma Č. Kūlija (*C. H. Cooley*) ideju par «atspoguļoto *Es*» katrai personībai. «Atspoguļotā *Es*» būtību un tā izpausmes mehānismus Č. Kūlijs aprakstījis šādā veidā: «Līdzīgi tam, kā mēs spoguļi redzam savu seju, figūru un apģērbu un kā tie izraisa mūsu interesi, jo pieder mums..., tā arī savā iztēlē mēs cenšamies iedomāties, kā citu cilvēku acīs atspoguļojas mūsu āriene, manieres, mērķi, rīcība, raksturs utt., un tas noteiktā veidā iedarbojas uz mums.» (5; 4)

Šāda viedokļa apjēgšana Dž. Mīdu noveda pie fenomena «cita lomas pieņemšana» izvirzīšanas. Šā fenomena galvenais mehānisms izpaužas tādējādi, ka ikvienai personībai ir prasme paskatīties uz sevi ar mijiedarbības partnera acīm. Šis fenomens ieguva refleksijas nosaukumu (lat. *reflexio* — pagriešanās atpakaļ).

Uz refleksiju pamata analizējot bērnu rotaļas un pēc tam cilvēku starppersonu mijiedarbību, Dž. Mīds ieviesa terminus «loma» un «sociālā loma». Tas pamudināja daudzus zinātniekus rast savu lomas definējumu. Vairākums no viņiem (*R. Linton* (*R. Linton*), *E. Gofmans* (*E. Goffman*), *Dž. Tibo* (*D. Tibo*), *Dž. Kellijs* u. c.) secina, ka sociālā loma ietver trīs galvenos aspektus priekšstats par uzvedību:

- cilvēku priekšstats par to, kā jāuzvedas tam, kurš ieņem noteiktu sociālo stāvokli, statusu. Šajā gadījumā loma ir sabiedrībā pastāvošo gaidu sistēma attiecībā pret cilvēka uzvedību noteiktā sociālajā stāvoklī;
- cilvēka priekšstats par to, kā viņam jāuzvedas dažādās sociālajās situācijās;
- cilvēka, kurš ieņem noteiktu stāvokli, reālā uzvedība, risinot dažādas sociālās situācijas.

Šajā sakarā kļūst acīm redzams, ka lomu nosaka gaidu organizēšana no citu puses, paša cilvēka priekšstats un zināšanas par lomas «rāmjiem» un viņa reālā uzvedība tās ietvaros.

Svarīgu ieguldījumu lomas un lomu mijiedarbības mehānismu izpratnē dod pētījumi par personības lomu uzvedības klasifikāciju. Lomu teorijās izmantots pietiekami daudz lomu klasifikāciju pēc dažādiem kritērijiem. Nosacīti var izdalīt lomu klasifikācijas trīs galvenos kritērijus.

Pirmais kritērijs ir tā sociālā vide, kurā izvēršas lomas saturs. Šī sociālā vide pastāv kontinuitātē: makrovide — mikrovide — personība. Šajā gadījumā ir šāds lomu sadalījums: «konvencionālās», «sociālās» vai «starppersonu», «formālās» un «neformālās».

Konvencionālās lomas dzīvo makrovidē, un tās fiksētas sabiedrības lielākās daļas locekļu vienotā priekšstatā par uzvedību, kas jāizrāda šo lomu veicējiem. Tā, piemēram, valsts prezidents, ministrs, skolotājs pilda konvencionālu lomu, jo vairākumam valsts iedzīvotāju ir vienots priekšstats par šo lomu nesēju uzvedības saturu. Konvencionālās lomas var klasificēt pēc sociālajiem, šķiriskajiem un etniskajiem kritērijiem.

Sociālās vai *starppersonu lomas* pastāv mikrovidē (t. i., reālajās grupās) un ir fiksētas nenoteiktākās formās ar lielu noviržu diapazonu gaidītās uzvedības izpausmēs no šo lomu nesēju puses. Vispirms lomu nesēju uzvedību «piekrāso» viņu individuālās un personības īpatnības un, no otras puses, nosaka pietiekami plašu priekšstatu spektru par lomas saturu kā iniciatoram, tā arī mijiedarbības dalībniekam. Tā, piemēram, priekšstatiem par vīra, sievas, mātes, brāļa un citu lomas saturu var būt pietiekami plašs konkrētu mijiedarbības dalībnieku priekšstatu diapazons.

Formālās lomas nosaka precīzāki un vienotāki priekšstati par šo lomu nesēju tiesībām un pienākumiem. Bieži vien šo lomu saturs fiksēts rakstiskā veidā. Tā, piemēram, precizētas skolotāja, pārdevēja, menedžera un citu tiesības un pienākumi. Turklāt formālās lomas ietver visu cilvēku mijiedarbības viengabalainu, ideālu hierarhiju kā makrosociālajos, tā mikrosociālajos veidojumos.

Formālās, t. i., stingri pierakstītās lomas izpilda reāli cilvēki. Katram no viņiem piemīt personības individuālās īpatnības, kuras var būt iniciatori dažām izmaiņām formālo lomu konkrētajā izpildē. Viņu individuālās īpatnības nosaka «izejas» tendences no formālo lomu izpildes ietvariem. Personības individualizētās formālās lomas bieži vien sauc par neformālajām lomām.

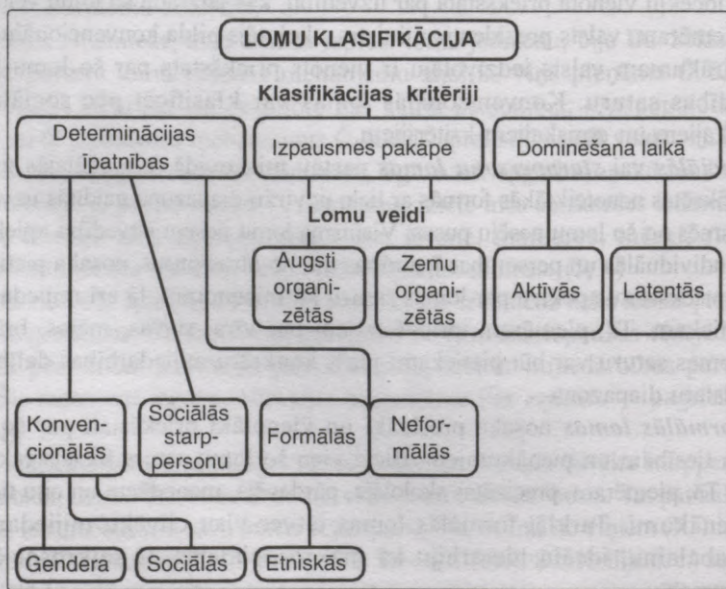
Lomu klasifikācijas *otrs kritērijs* pēc veidiem ir mijiedarbības dalībnieku intensīvās izpildes pakāpe.

Tā, piemēram, mūsdienu amerikāņu sociālais psihologs T. Sarbins (*T. Sarbin*) izdala septiņas lomu izpausmes intensitātes stadijas. Domu izpausmes nulles stadija būs tādā gadījumā, kad cilvēks tikai skaitās kaut kādas lomas nesējs, bet pēc būtības to nepilda. Septīto stadiju nosaka cilvēka kaut kādas lomas

maksimāla un pastāvīga izpilde. Starpstadijas aptver visu cilvēka lomu izpausmes spektru — no profesionālajām līdz dzīves epizodiskajām.

Lomu *trešo* nosacīto klasifikāciju veicis amerikāņu mūsdienu zinātnieks R. Lintons. Viņš izdalījis aktīvās un latentās lomas. Jebkurš cilvēks kā sabiedrības loceklis ir liela, daudzveidīga lomu spektra atveidotājs, bet noteiktā brīdī viņš var izpildīt tikai vienu konkrētu lomu. Šo tieši darbojošos konkrēti attiecīgajā brīdī izpildāmo lomu R. Lintons nosaucis par aktīvo lomu. Visas pārējās lomas zinātnieks nodēvējis par latentām.

Lomu klasifikācijas analīzi uzskatāmi var parādīt shematiski.



Svarīga vieta grupas dzīvesdarbības izpratnē no lomu teorijas pozīcijām ir lomu konfliktu problēmai. Šajā sakarā konkretizēti divi konfliktu tipi: starplomu un iekšlomu konflikti.

Ar lomu konfliktu vienmēr saprotama situācija, kad cilvēks kaut kādu iemeslu dēļ nav spējīgs pilnīgi vai daļēji izpildīt piedāvātajai lomai izvirzītās prasības.

Lūk, faktori, kas ietekmē lomas izpildes kvalitāti un līdz ar to nosaka lomu konfliktu esamību un dziļumu:

- lomas satura zināšana, priekšstats par tiesībām un pienākumiem, kas saistīti ar attiecīgo lomu;
- lomas reālās izpildes iemaņas un prasmes;

- to iespēju mēru apzināšanās «izejai» no ietvariem, ko paredz lomas saturs;
- sakritības (vai atšķirības) mērs savstarpējā sadarbībā esošu cilvēku priekšstatos par lomu;
- stingrības pakāpe, ko izvirza tiem, kuri savstarpēji sadarbojas lomas izpildē.

Starplomu konflikti saistīti ar prasību, kuras izvirzītas dažādām lomām, kuru nesējs ir pats cilvēks, nesavienojamību. Tā, piemēram, marginālā (lat. *margo* — gals, robeža) personība, t. i., personība, kas vienlaikus pieder dažādām polārām sociālajām grupām, atrodas starplomu konflikta stāvoklī. Marginālās personības stāvoklī parasti atrodas cilvēki, kuri ir jauktā, starpnacionālā laulībā un kuru vecāki pievēršas dažādām reliģijām, tradīcijām utt. Starplomu konflikti rada grūtības cilvēkam izvēlēties normas un vērtības, lomu saturu pēc dažādām nozīmēm, bet polārām — grupu satura ziņā.

Iekšlomu konflikts nosaka pretrunīgas prasības, ko vienas lomas nesējam izvirza dažādas sociālās grupas. Tā, piemēram, ievērojamāks iekšlomu konflikts rodas, kad cilvēki pilda gēndera lomas. Ar gēndera lomu saprotams gaidu — prasību komplekts, kas izvirzītas vīriešiem un sievietēm. Acīm redzams, ka gēndera lomu saturs nosaka sabiedrības sociāli kulturālās īpatnības. Dažādās sociālās kopās un nacionālās kultūrās pastāv gēndera lomu satura noturīgi stereotipi. Šie stereotipi fiksē vīriešu un sieviešu lomas attieksmē pret mājas darbu veikšanu, bērnu audzināšanu, izglītības iegūvi, piedalīšanos vadībā, sadalīšanu pēc specialitātēm.

Tā, piemēram, ASV lielo kompāniju augstākajā vadībā ir tikai 3% sieviešu, 97% ir apkopējas, 99% — sekretāres. Krievijā vairākums skolotāju un ārstu ir sievietes.

Pastāv kultūras, kur gēndera lomu saturs ir ļoti stingri fiksēts. Paaugstinātas, stingras sabiedriskās prasības — normas neļauj lomu nesējiem iziet no to izpildes ietvariem. Tāds lietu stāvoklis bieži vien izraisa sarežģītus iekšlomu konfliktus. Cienījamajām lasītājām iespējams noteikt sava iekškonflikta mēru, kurš varētu viņām rasties, piemēram, pābraucot no Latvijas uz Pakistānu.

Mūsdienu sociālais psihologs I. Hasans (*I. Hassan*) no Pakistānas Psiholoģijas nacionālā institūta sieviešu lomas prasības — normas apraksta šāda veidā.

Jauniete zina, ka vecākus nav iepriecinājusi meitenes piedzimšana, un viņa nedrīkst žēloties, ja netiek sūtīta skolā, jo paredzams, ka strādāt neies. Meitai māca būt pacietīgai, pašaiizliedzīgai, paklausīgai. Ja arī laulība nebūs laimīga, vaina tiks uzvelta viņai. Ja kādam no viņas bērniem dzīvē neveiksies, viņa izrādīsies galvenā vaininiece. Bet tajos retajos gadījumos, kad sieva grib šķīrties un arī dabū šķīršanos, viņas izredzes otrreiz apprecēties ir visai mazas, jo Pakistānas kultūra ļoti bargi attiecas pret šķirtajām sievietēm.

Ļoti daudz pētījumu lomu teoriju jomā veltīti starplomu un iekšlomu konfliktu risināšanas paņēmieni analīzei. Nozīmīgākie pētījumi atspoguļoti mūsdienu psihologa E. Gofmana darbos. Viņš izstrādāja sociālās «dramaturģijas» koncepciju. Zinātnieks pamatojās uz to, ka ikviens cilvēks ir visdažādāko lomu nesējs. No otras puses, katram cilvēkam piešķirta spēja uz refleksiju (lat. *reflexio* — atspoguļošana), t. i., spēja paskatīties uz sevi mijiedarbības partnera acīm. Refleksijas spējas attīstības līmenis cilvēkam nodrošina lomas labilo izpildi, kas ļauj viņam veidot pozitīvu imidžu, pozitīvu priekšstatu par sevi mijiedarbības partneru acīm, priekšstatu par to, ka viņš pareizi pilda konkrēto lomu.

E. Gofmans izstrādājis lomu uzvedības «tehnoloģiju», izmantojot teatrālus jēdzienus. Lomu mijiedarbībā svarīga vieta ir «avanscēnai». Tajā notiek stingra lomu izspēlēšana, jo «skatītāji» stingri «recenzē» lomu uzvedības saturu.

Avanscēna un lomu izspēlēšanas īpatnības tajā izraisa konfliktus, tāpēc no «aktiera» atkarīgs to saturs un dziļums, bet «aktiera» meistarību var paaugstināt ar speciālas treniņu tehnoloģijas palīdzību.

Grup teorija simboliskajā interakcionismā

Simboliskā internacionālisma teorijas pamatus licis Dž. Mīds. Viņš izvirzīja «simboliskās komunikācijas» problēmu kā grupas funkcionēšanas pamatu. «Simboliskā komunikācija» nozīmē saskarsmi un mijiedarbību grupā ar neverbālo simbolu līdzekļu palīdzību: žestiem, mīmiku, pozu un pantomīmu. Šajā gadījumā grupas locekļus apvieno neverbālās informācijas nodošanas (kodēšanas) un atpazīšanas (dekodēšanas) procesi. Grupas saliedētība kļūst augsta tad, ja tās locekļiem būs neverbālās informēšanas kodēšanas un dekodēšanas iemaņas.

Šajā virzienā plašāk pazīstami ir H. Blumera (*H. Blumer*), M. Kūna (*M. H. Kuhn*), T. Šibutani (*T. Shibutani*) un citu autoru darbi. Tajos analizēta personības īpašību, pārdzīvojumu un attiecību saikne ar translācijas īpatnībām un neverbālajiem simboliem.

Šā virziena mūsdienu pētnieki apgalvo: tā kā cilvēks ir apzinīga būtne, viņam visi stimuli apzināti jānovērtē, iekams uz tiem atbild. Tādēļ sarunu biedra visu neverbālo zīmju pareiza izpratne grupā kļūst par starppersonu mijiedarbības psiholoģisko pamatu.

No otras puses, apstiprinās doma par to, ka translējamā neverbālā informācija pēc savas nozīmes var atšķirties no verbālās informācijas, no tā, ko cilvēks runā. Tā, piemēram, politisko kampaņu laikā politiķis, teikdams: «Es dedzīgi tiecos pēc dialoga ar jaunatni» pakrata rādītājpirkstu, bet pēc tam vicina dūri pār klausītāju galvām. Skaidri redzama informācijas nesakrītība starp translējamo

verbāli apzināto un neverbāli neapzināto saturu. Neverbālo simbolu psiholoģiskās būtības zināšana var palīdzēt novērtēt verbālās informācijas patiesīgumu, izprast personības emocionālo stāvokli un tās īpašības, paaugstināt un pastiprināt verbālās informācijas atbilstību īstenībai.

Kā pierādījumu tam minēsim dažus piemērus no šā virziena zinātnieku praktiskajām izstrādēm.

Tā, piemēram, mūsdienu zinātnieks M. Ergails (*M. Argyle*) savā grāmatā «Starppersonu uzvedības psiholoģija» aprēķinājis, ka cilvēki cits uz citu skatās 30—60% no kopā pavadītā laika. Viņš tāpat norādīja, ka tad, ja divi cilvēki sarunas laikā viens uz otru skatās ilgāk par 60% laika, viņi vairāk interesējas viens par otru, nevis par to, kas tiek runāts. Ilgstošam acu kontaktam piemīt divas attiecību galējības — cilvēki ir iemīļējušies vai nežēlīgi pretinieki, gatavi kautiņam. Pēc acu kontakta īpatnībām zinātnieks cenšas noteikt mijiedarbības partneru intelektuālās īpatnības un viņu emocionālo stāvokli. M. Ergails norāda, ka cilvēkam ar abstrakto domāšanu saskarsmes procesā ar partneri būs vairāk acu kontakta nekā tam, kuram ir konkrēta, tēlaina domāšana. Ja cilvēks pārdzīvo naidu, agresivitāti vai pāriet aizsardzībā, acu kontakta ilgums parasti pieaug.

Šā virziena zinātnieki sīki izstrādājuši atbilstību starp cilvēku žestiem, pozu, personības un emocionālajām īpatnībām. Dž. Nirenberga (*D. Nirenberg*) un G. Kalero (*G. Kalero*) grāmatā «Kā lasīt grāmatu gluži kā cilvēku» izanalizējuši cilvēku gaitas, rokas spiediena, pozu sistēmas saikni ar viņu personības īpatnībām, neverbālās jēgas translāciju.

Tā, piemēram, cilvēka gaita signalizē par emocionālajiem pārdzīvojumiem.

Daudzi personības raksturojumi, piemēram, atklātība, aizsardzība, novērtējums, aizdomīgums, translējas ar roku, kāju un ķermeņa pozu. Atvērtas, izplestas rokas signalizē par atklātu pozīciju, savukārt roku sakrustošana uz vidukļa un vienlaikus sažņaugtas dūres — par cilvēka aizsardzības pozīciju.

Cilvēki, kuri ir sakrustojuši kājas, jums izrāda lielāku sāncensību, prasa pastiprinātu uzmanību. Ja sakrustotas arī rokas — jūsu priekšā patiesi ir sāncensis. Ja sievietē, sakrustojusi kājas, šūpo virsējo, tad tas liecina, ka situācija viņai apnikusi.

Grāmatas autori norāda, ka grūtāk interpretējami ir tie žesti, kas saistīti ar cilvēka domīgumu un pārdomām. Kaut arī šajā gadījumā viņi veic to analīzi.

Par personības neverbālās uzvedības izskaidrojošo mehānismu neapstrīdami kļūst tās lomu un sociometriskā būtība. Personības neverbālo simbolu saturs un arhitektūra atkarīga no tās lomu satura un ieņemamā statusa. Šos viedokļus pierādījis zinātnieks M. Kūns savā «personības pašnovērtējuma teorijā». Viņš

uzsvēris, ka personības operacionālo būtību nosaka ikvienas personības atbildes uz jautājumiem «Kas es tāds esmu?» un «Kas jūs tāds esat?».

Šajā sakarā M. Kūns izstrādājis (1950) «20 atbilžu testu par pašnovērtējumu» (*Twenty statements self-attitude test*). Šā testa būtība ir tāda, ka pārbaudāmajam 12 minūšu laikā vajadzēja atbildēt uz jautājumu «Kas es tāds esmu?». Turklāt tika uzsvērts, ka raksturojumi par sevi jāuzraksta tādā secībā, kādā tie «ienāk prātā».

Atbilžu analīzē M. Kūns izdalīja divas kategorijas. Uz pirmo kategoriju viņš attiecināja visus raksturojumus, kas nosaka sociālo statusu, lomu, piederību grupai, piemēram, «students», «vīrietis», «dēls», «ārzemnieks», «menedžeris», «vīrs» u. c. Atbilžu otro kategoriju apvienoja personības pašnovērtējums, piemēram, «skaists», «gudrs», «laimīgs», «ekonomisks».

M. Kūna liela skaita pārbaudāmo atbilžu analīze ļāva viņam atklāt virkni likumsakarību. Vidēji tika dotas 17 atbildes. Turklāt absolūtais atbildētāju vairākums pirmajā vietā lika raksturojumus, kas attiecās uz viņu sociālo statusu un lomām. Otrās kategorijas atbilžu daļēji nebija, vai tās nelielā skaitā tika aprakstītas beigās. Pamatojoties uz iegūtajiem rezultātiem, zinātnieks secināja, ka cilvēka lomu un statusa pozīcijas pašnovērtējuma hierarhijā ir vadošās. Turklāt to saturu un sastāvu daudzējādā ziņā nosaka neverbālo zīmju izpausmes arhitektūra: personības žesti, mīmika, poza, pantomīmas.

Simboliskā interakcionisma teorija iekšgrupu mijiedarbības izpētē pastāv kā patstāvīgs virziens. Šās teorijas pietiekami heuristiski atklāj starppersonu mijiedarbības verbālās un neverbālās komunikācijas satura saiknes. Neverbālās komunikācijas satura nozīmīgums, prasme to izmantot, prasme «atsīfrēt» divus partnerus saskarsmē paaugstina iekšgrupas dinamikas un grupas funkcionēšanas līmeni.

Grupa diādiskās mijiedarbības teorijās

Šajā virzienā pārsvaru gūst pieeja grupu procesu pētīšanai, kuru sākums meklējams klasiskā biheiviorisma teorijā. Kā zināms, pie klasiskā biheiviorisma šūpuļa stāvēja E. Torndaika (*E. Thorndike*) pētījumi par pamācīšanu «pozitīvās» atbalstīšanas, «apbalvošanas», «apmierinājuma» situācijā. Tādēļ par grupas locekļu mijiedarbības saturisko mehānismu kļūst apbalvojumu un sodu summa un veids, kurus ikviens grupas loceklis saņem mijiedarbībā ar katru tās locekli. Šajā gadījumā tiek aplūkota visu diādisko (priedēklis *di...* grieķu valodā nozīmē — divkāršs) mijiedarbību summa. Tādēļ diāde — pirmšūniņa, jebkuras grupas kodols. Bet grupa uzlūkojama par visu diāžu summu.

Šajā virzienā nozīmīgākie pētījumi ir Dž. Kellijs un Dž. Homensa (G. C. Homans) darbi.

Dž. Kellijs un Ž. Tibo izstrādāja «iznākumu mijiedarbības teoriju». «Iznākumu» raksturo apbalvojumu un zaudējumu (izdevumu) daudzums, kurus grupas locekļi gūst mijiedarbībā. Savukārt tiek populēts viedoklis par to, ka diādiskā mijiedarbība efektīvi funkcionē tikai tad, ja ikviens diādes dalībnieks sev nodrošina apbalvojumus un samazina zaudējumus.

Apbalvojumu un zaudējumu lielumu nosaka divi faktori: ekzogēnais un endogēnais.

Eksogēno, tas ir, ārējo, cēloņu izraisāmo faktoru vajadzību vienotība, diādes dalībnieku nostādņu un vērtību līdzība vai atšķirības. Autori pierādīja, ka līdzība starp diādes pusēm domās, vērtībās, uzskatos, nostādnēs utt. jau sākotnēji mijiedarbībā atvieglina tām abām pozitīvu iznākumu sasniegšanu. Stiprais atšķirībās iniciēs distancētību mijiedarbībā. Diādē, kur mijiedarbības dalībnieku distance ir liela, katrs tās loceklis, nevarēs rēķināties ar pozitīva iznākuma gūšanu. Pašas distances tuvināšana prasa diezgan lielu iznākumu translāciju no katra diādes locekļa. Šie mehānismi rada grūtības kontaktu nokārtošanā draugiem pēc strīda.

Vēl viena svarīga īpatnība diādiskajā mijiedarbībā ir komplementaritāte vai papildinātība. Papildinātība mijiedarbībā paredz, ka ikviens diādes dalībnieks var nodrošināt to, pēc ka jūt vajadzību otrs dalībnieks, bet pats sev to nespēj panākt. Tādās attiecībās apbalvojumi abiem ir augsti, bet izdevumi — zemi, tādējādi iznākums abiem ir pozitīvs.

Tā, piemēram, zinātniskā projekta sagatavošanas gadījumā dominē katra tās dalībnieka individuālās spējas: viens labi zīmē, otrs dziļi analizē, trešais noformē un maketē utt. Ikviens mijiedarbības dalībnieks nodrošina pozitīvo iznākumu augstu līmeni.

Cita kategorija, kas katram grupas dalībniekam nodrošina apbalvojumus un zaudējumus, ir endogēnie faktori. Šie faktori rodas pašas mijiedarbības gaitā un tās gala produktā. Tā, piemēram, ja vienam diādes dalībniekam gribas klausīties skaļu mūziku, bet otram jāgatavojas nodarbībām, šāda mijiedarbība rada maksimālus zaudējumus katram no viņiem. Zaudējumu līmeni var mazināt tikai viena mijiedarbības dalībnieka uzvedības maiņa.

Svarīgs minēto zinātnieku teorijā ir viedoklis par to, ka ikvienam mijiedarbības dalībniekam darbojas divi iznākumu novērtējuma mehānismi: iznākumu salīdzināšanas līmenis un alternatīvu salīdzināšanas līmenis.

Iznākumu salīdzināšanas līmeni nosaka visu pozitīvo iznākumu vidējais lielums, kurus cilvēks guvis iepriekšējās attiecībās ar citiem. Tādēļ «salīdzināšanas līmenis» ir cilvēka subjektīvais, vidējais etalons. Jebkura turpmākā mijiedarbība tiks salīdzināta ar šo vidējo etalonu. Mijiedarbība diādē tiks veicināta, ja katrs

tās dalībnieks novērtēs iegūstamos iznākumus gan kā atbilstošus salīdzināšanas līmenim, gan arī augstākus par to. Pretējā gadījumā diāde izirst vai tās dalībnieki palielina mijiedarbības distanci.

Alternatīvu salīdzināšanas līmeni nosaka iznākumu novērtējums visās diādiskajās mijiedarbībās, kas veidojas grupā. Šis mehānisms katram grupas dalībniekam nodrošina iznākumu novērtējumu un uz tā pamata tādu diāžu izvēli, kurās var gūt pozitīvus iznākumus. Visas diādiskās mijiedarbības ar negatīviem iznākumiem zūd.

Šās pieejas autori izstrādāja eksperimentālu procedūru, lai grupas diādēs izmērītu visu iznākumu sistēmu. Šās procedūras nosaukums — iznākumu matrica. Patī iznākumu matricas būtība ir aizgūta no rotaļas teorijas matemātiskās analīzes — jauna virziena matemātikas zinātnē.

Piemēram, kā iznākumu matricu izmantosim «cietumnieka dilemmas» situāciju. Šī uzskatāmā situācija savu nosaukumu ieguvusi no literatūras par rotaļu teoriju. Saturiski tā tiek parādīta šādā veidā.

Divus ieslodzītos tur aizdomās par kopīgi izdarītu noziegumu. Abi ievietoti atsevišķās kamerās. Katram no viņiem ir iespēja — atzīties vai neatzīties izdarītajā noziegumā. Grafiski iznākumu matricas saturu var iedomāties šādā veidā (skat. zīm.).

Uz parādītās matricas pamata var izanalizēt šās diādes locekļu visas uzvedības reakcijas un iznākumus. Tā, piemēram, ieslodzītajiem ir zināms, ka tad, ja abi neatzīsies, viņus atbrīvos. Tāds iznākumu sadalījums apzīmēts ar kreiso augšējo kvadrātu, un iznākumu sadalījums būs šāds: $A_1 = +1$; $B_1 = +1$ (kur A — iznākums, ko iegūst pirmais ieslodzītais, B — otrs). Šajā gadījumā abi ieslodzītie nodrošina pozitīvus, bet ne maksimālus iznākumus. Ja abi apcietinātie atzīstas, viņi saņem nenozīmīgu sodu. Iznākumu sadali matricā parāda labais apakšējais kvadrāts, un sadalījums būs šāds: $A_2 = -1$; $B_2 = -1$. Ja viens ieslodzītais, piemēram, A, atzīstas, bet otrs (B) — ne, tad pirmais iegūst maksimāli iespējamo pozitīvo iznākumu. Šī situācija matricā parādīta labajā augšējā kvadrātā, un sadalījums būs šāds: $A_2 = +2$; $B_1 = -2$. Iespējama arī otrāda situācija, kad otrs ieslodzītais atzīstas, bet pirmo bargi soda. Iznākumu sadalījums būs šāds: $A_1 = -2$; $B_2 = +2$.

Uz iznākumu matricas pamata parādītā situācija ļauj izanalizēt visu stimulēšanas un sodu sistēmu, kurus var saņemt katrs dalībnieks atkarībā no savas

	A_1	A_2
B_1	+1	+2
B_2	-2	-1

58. zīm. «Cietumnieka dilemmas» situācijas.

uzvedības stratēģijas. Šajā virzienā veikts ļoti daudz pētījumu, kuros izzināti mijiedarbības dalībnieku uzvedībai atbilstošas stratēģijas izvēles cēloņi un motīvi. Šajā nolūkā tiek pētīts, kā mijiedarbības dalībnieku intelektuālā attīstība un stratēģijas izvēle ietekmē viņu mijiedarbību, slēptos motīvus, partneru pazīšanās ilgumu un dziļumu utt.

Pietiekami līdzīga pēc sava satura ir E. Gofmana «elementārās sociālās uzvedības» teorija. Ja iznākumu mijiedarbības teorija izstrādāta no klasiskā biheiviorisma pozīcijām, tad E. Gofmans savas teorijas metodoloģijā pieņem B. Skinera (*B. F. Skinner*) operantā biheiviorisma principus. No šā biheiviorisma zināms, ka pozitīvais pastiprinājums nodrošina operantās iemācīšanās efektivitāti. Izmantojot šos viedokļus, zinātnieks ievieš jēdzienu «sentiments» un atklāj tā nozīmi mijiedarbībā. Sentiments — neverbāla zīme, piemēram, galvas mājienš, smaids, skūpstš, rokas spiediens, glāsts un citi kontakti. Ar sentimentu palīdzību mijiedarbības dalībnieki cits citam translē savu attieksmi, jūtas, labvēlīgumu vai naidīgumu. Sentimenti saistīti ar personības iekšējiem pārdzīvojumiem un ir to izpausmes ārējā forma. Tāpēc ar sentimentiem var apmainīties un šajā apmaiņas procesā tie pozitīvi vai negatīvi pastiprina saskarsmes partnera uzvedību.

E. Gofmans eksperimentāli izsekoja, kāda ir piesātinātības, biežuma un kvalitātes ietekme, ko izmanto mijiedarbībā. Viņš izstrādāja sentimentu nodošanas organizēšanas piecus noteikumus.

Šie noteikumi skan šādi: jo biežāk viens cilvēks pateicas otram, translē pozitīvus sentimentus par sniegto palīdzību, jo proporcionāli biežāk šis otrais sniegs palīdzību pirmajam. Uz šā vispārīgā noteikuma fona zinātnieks E. Hofmans izsecināja virkni noteikumu ar kopīgu nosaukumu «sadalītais taisnīgums». Tas nozīmē, ka ikviens mijiedarbības dalībnieks gaida izdevumu un apbalvojumu taisnīgu apmaiņu.

Pirmkārt, ja mijiedarbībā viens tās dalībnieks no partnera negūst gaidīto sentimentu, tad ļoti ticams, ka viņā atklājas emocionāla uzvedība, ko sauc par naidu.

Ļoti bieži reālajā mijiedarbībā vērojami pārkāpumi šā noteikuma izpildē — viens grupas dalībnieks otram tās dalībniekam izrāda pozitīvus sentimentus, piemēram, bieži smaida, dāvina ziedus, izmanto citas uzmanības zīmes, bet otrs vienlaikus šos sentimentu veidus ignorē. Tāds stāvoklis vienmēr pirmajam izraisa negatīvus emocionālos pārdzīvojumus un bieži vien nodrošina viņa mijiedarbības ar otru pārtraukšanu.

Otrkārt, apbalvojumu saņemšana neproporcionāli ieguldījumam mijiedarbības dalībniekā izraisa vainas izjūtu. Tā, piemēram, ļoti intensīvi un pārspīlēti sentimentī mijiedarbības partnerim radīs apmulsumu, vainas izjūtu, pat kaunu.

Šāds stāvoklis, ļoti iespējams, arī var sekmēt partneru mijiedarbības pārtraukšanu.

Mēru un intensitāti grupas locekļu apmaiņā ar sentimentiem nosaka katra grupas locekļa «apmaiņas norma». «Apmaiņas norma» tiek noteikta pēc iepriekšējās sentimentu saņemšanas pieredzes. Tā, piemēram, var izrādīties, ka vienu grupas locekli sociālā pieredze pieradinājusi pie maziem apbalvojumiem par lielu ieguldījumu, bet otru — otrādi. Reālajā mijiedarbībā viņiem izraisīsies konflikts tādēļ, ka pastāvēs atšķirības sakarā ar sadalītā tainīguma izpratni translācijā un sentimentu saņemšanā. Visbiežāk tas noved pie mijiedarbības pārtraukšanas. Labvēlīgākus apstākļus iekšgrupai nodrošina visu grupas locekļu vienota «apmaiņas normas» izpratne.

Šajā gadījumā grupā pastāv tradīcija paust sentimentu pat mazākā iemesla dēļ vai, otrādi, — sentimentu tiek izrādīti ļoti reti un tikai par lielu ieguldījumu. Turklāt pirmais vai otrais noteikums jāpieņem katram grupas mijiedarbības dalībniekam.

Grupu procesa analīze par diādiskās mijiedarbības teoriju saturu ļauj aplūkot grupu saliedētības galveno spēku kā visas apbalvojumu un sodu sistēmas summu, kuras proporcionāli ieguldījumam saņem katrs grupas loceklis. Jebkurš šīs sistēmas izkropļojums pazemina diādes dalībnieku mijiedarbības efektivitāti un pavājina grupas saliedētību.

Grupu teorijas kognitīvajā pieejā

Grupu satura un dinamikas aplūkošanas teorētiskais pamats šajā virzienā ir K. Levina (*K. Levin*) lauka geštaltpsiholoģijas teorija. Pašā vispārīgākajā veidā šīs pieejas grupu teorijai būtību var iedomāties kā zinātnieku tieksmi izskaidrot personības sociālo uzvedību, personību mijiedarbību to izzināšanas sfērā. Kā zināms, par jebkura cilvēka kognitīvā procesa rezultātu kļūst viņa iespaids un pasaules novērtējums, vērtības un ticējumi, kognitīvās shēmas un zināšanas, sociālās gaidas un atitūdi (fr. *attitude* — poza). Tādējādi visu personības sociālo uzvedību nodrošina tās tēlu, jēdzienu un vērtību sistēmas saturs. Pie šādas izpratnes nonākuši šīs pieejas zinātnieki. Viņu pētījumu galvenās problēmas ir šādas: sociālā percepcija (uztvere), atrakcija (lat. *attrahere* — valdzināt, pievilkt), atitūdu veidošana un saturs. Viens no vadošajiem kognitīvās sociālās psiholoģijas teorētiķiem R. Abelsons (*R. P. Abelson*) pētījumu specifiku šajā virzienā apraksta šādi: «Mans Katra Cilvēka variants liek aplūkot to lielākā mērā kā Domātāju, nevis kā Darītāju.» (28; 113)

Lai pilnīgāk izprastu grupu fenomenoloģijas īpatnības šajā pieejā, izanalizēsim pamatteoriju, kas tās veido, galvenos viedokļus: L. Festingera (*L. Festinger*) sociālās salīdzināšanas teorija, T. Ņūkoma (*T. M. Newcomb*) komunikatīvo aktu teorija, Č. Osguda (*C. E. Osgood*) kongurences (lat. *congurens* — atbilstošs, sagadījies) teorija, S. Aša (*S. E. Asch*) perceptīvās integrācijas teorija.

Galvenais viedoklis šajās teorijās ir fakts, ka cilvēka kognitīvā (izzinošā) struktūra nevar būt nesabalansēta. Tas ir, divas pretrunīgas domas nevar vienlaikus sadzīvot cilvēka psihe saturā. Viņam vajadzēs samazināt disonansi, mainot vai nu zināšanas, vai atbilstošu uzvedību. Tādēļ pamatviedoklis te ir fakta atzīšana, ka cilvēks uzvedas tā, lai maksimāli pietuvinātu viņa kognitīvo shēmu iekšējo atbilstību, bet grupas locekļi izturas tā, lai maksimāli sabalansētu iekšējo atbilstību starppersonu attiecībām.

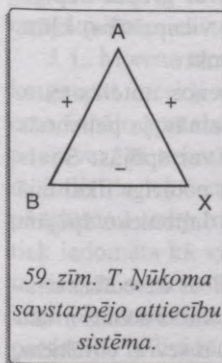
Percepcijas un it īpaši sociālās percepcijas problēma izvirzās priekšplānā.

Tā, piemēram, T. Ņūkoms savu komunikatīvo aktu teoriju veido uz starppersonu attiecību pamata, kuras grupā pakļautas līdzsvaram. Sākumā viņš apgalvo, ka tad, ja divi grupas locekļi pozitīvi uztver viens otru un veido kaut kādas attiecības ar trešo grupas locekli, viņiem rodas tendence pārņest savu pozitīvo attieksmi arī uz trešo personu. Tādēļ sākotnēji tika postulēts tas, ka grupā vienmēr rodas spiediens, piespiedu vienveidība, kas arī nosaka tās saliedētību. Un, ja pāri vai grupā rodas atšķirības zināšanās, priekšstats vai atitūdos, tas veicina komunikācijas palielināšanos starp grupas locekļiem. Tieši viņu komunikatīvo aktu biežuma palielināšana var nodrošināt zināšanu, atitūdu vai, kā raksta zinātnieks, «orientāciju simetriju», grupas locekļu līdzīguma izmainīšanu un attīstību. Ja grupā valda saskaņotība, tas ir, ja pastāv apkārtējās vides, vērtību, zināšanu, atitūdu u. c. vienveidīgs vērtējums, tad komunikatīvo aktu biežums starp visiem grupas locekļiem samazinās. Tādējādi grupas locekļu komunikatīvo aktu biežuma koeficients kļūst par grupas saliedētības rādītāju.

Kā T. Ņūkoms pierāda saikni starp komunikatīvo aktu biežumu un atitūdu izmaiņām mijiedarbības dalībniekiem? To viņš paskaidro ar vienkāršu piemēru.

A — kāds biznesmenis, kurš sapņo par dārgas laivas iegādi; B — biznesmeņa sieva, kas ļoti pretojas šim pirkumam; X — laiva, kuru biznesmenis vēlas iegādāties.

Visu savstarpējo attiecību sistēmu T. Ņūkoms attēlojis triādes veidā (skat. zīm.).



Aprakstītajā triādē trūkst pozitīvā līdzsvara. Bet, lai mijiedarbībā tas nostiprinātos, var izmantot attiecību izmaiņu stratēģijas trīs veidus.

1. Pamatojoties uz komunikatīvo aktu ar sievu (B) palielināšanos, biznesmenim (A) izdodas pozitīvi mainīt viņas attieksmi pret laivu (X).
2. Biznesmeņa (A) attieksme pret laivu (X) kļūst negatīva, un tā viņam zaudē pievilcību.
3. Biznesmenis (A) veido pozitīvu attieksmi pret sievu (B) un tādējādi iegūst sev «šķietamu» balansu.

Uz minētā piemēra satura analīzes pamata zinātnieks formulē atbilstošus noteikumus, uz kuriem balstoties var regulēt triādes savstarpējās attiecības grupā un tās saliedēt. T. Ņūkoms norāda, ka attiecību līdzsvars pastāv vienmēr, ja visas trīs attiecības ir pozitīvas, vai tad, ja viena no tām pozitīva, bet divas — negatīvas. Attiecību disonanse būs vērojama gadījumos, kad divas no tām būs pozitīvas, bet vien — negatīva. Galvenais mehānisms, kas ļauj triādē izmainīt attiecības, ir komunikācija starp tās locekļiem. Tieši triādes dalībnieku komunikācijas biežums un saturs var nodrošināt zināšanu, atitūdas un attiecību izmaiņas katram grupas dalībniekam kopumā un tādējādi paaugstināt grupas saliedētību.

Uz pietiekami tuvu metodoloģiskā pamata, bet no diametrāli pretējām pozīcijām savas sociālās salīdzināšanas un kognitīvās disonanses teorijas izstrādāja L. Festingers. Šīs teorijas lielā mērā cenšas atklāt personības uzvedības motivācijas iekšējos mehānismus, bet daži to viedokļi pievienojami dinamisko procesu grupā izpratnei.

Šo teoriju bāzes jēdziens ir personības īpaša veida vajadzību izdalīšana — vajadzība novērtēt pašam sevi, vajadzība pēc pašnovērtējuma un vajadzība novērtēt savas zināšanas. L. Festingers apgalvo, ka personības obligāta vajadzība ir tās cenšanās novērtēt savas domas un spējas. Bet, tā kā cilvēka domas par kaut ko vai spējas ir sociāls fenomens, par to salīdzināšanas vietu kļūst grupa. Savas domas pareizību cilvēks var pārbaudīt, salīdzinot to ar grupas kopīgo domu. Tādēļ grupas konsenss (lat. *consensus* — saskaņa, vienprātība) kļūst par katra cilvēka domu un spēju novērtēšanas atskaites punktu.

L. Festingers formulēja grupas funkcionēšanas galvenos noteikumus. Tendence salīdzināt sevi ar citiem grupas locekļiem samazinās, ja palielinās atšķirības grupas locekļu un konkrēta cilvēka domās vai spējās. Sevis salīdzināšanas process ar citiem grupas dalībniekiem kļūst noturīgs tikai tajā gadījumā, ja cilvēka domas un spējas ir tuvas visu grupas dalībnieku spējām un domām. Šādā gadījuma tiek sasniegts grupas konsenss.

Noteikumu formulēšana ļāva zinātniekam aprakstīt personības uzvedības stratēģiju grupā. Acīm redzams, ka cilvēks netieksies pēc grupas, kuras domas ir tālu no viņa domām, un otrādi. Tāpat personība spēju ziņā nesalīdzinās sevi ar cilvēkiem,

kuriem spējas tīšuprāt paaugstinātas. Tādēļ personība necentīsies iekļauties grupā, kur atšķiras tās locekļu domas un spējas, vai tieksies aiziet no tās. Grupas locekļa domas minimālo nesakritību var izlīdzināt ar konformisma mehānisma palīdzību. Šajā gadījumā personība var nenozīmīgi, bez zaudējuma izmainīt savu domu un tādējādi to tuvināt grupas locekļu domai, iegūt konsensu ar to. Par personības sociālās uzvedības galvenajiem dzinējspēkiem šajā gadījumā kļūst konsenss un disonanse. Apstiprinās fakts, ka visi cilvēki tiecas pēc saskaņotības kā ar visu sociālo vidi grupā, tā arī ar savu iekšējo pasauli. Tieši šo viedokli L. Festingers turpināja padziļināti izpētīt jau citā — kognitīvās disonanses teorijā.

Mazās grupas sociometriskā teorija

Sociometrisko teoriju, kas pēc tam sociālajā psiholoģijā attīstījās pietiekami plaši, radīja Jakobs Levījs Moreno (*J. L. Moreno*) (1892—1974). J. L. Moreno dzimis Rumānijas galvaspilsētā Bukarestē. Pēc tam viņš ar ģimeni pārbrauca uz Austriju un Vīnes universitātē studēja medicīnu un filozofiju. 1925. gadā J. L. Moreno devās uz ASV un strādāja dažādos sociālajos institūtos un universitātēs. Lielu vietu mazās grupas psiholoģijā ieņem viņa psihokorekcijas procedūra — psihodrāma. J. L. Moreno ir pamatlicējs arī starppersonu attiecību struktūras sociometriskās analīzes metodei un sociogrammai — visu emocionālo attiecību shematiska priekšstata veidošanas līdzeklim: patikai, nepatikai un vienaldzībai, kas valda starp visiem grupas locekļiem.

Sociometriskās teorijas pamatā bija viedoklis par to, ka sociālās dzīves visas puses — ekonomiskās, politiskās u. c. — nosaka emocionālo attiecību stāvoklis, kas izveidojies starp grupas locekļiem, viņu simpātijas un antipātijas attieksmē citam pret citu. Tāpēc šo attiecību pētīšana un to pārveidošana ir centrālā problēma J. L. Moreno teorijā. Viņš apgalvoja, ka mūsdienu sabiedrības problēmas var atrisināt, pārstatot cilvēkus atbilstoši tam, kam viņi dod emocionālo priekšroku.

J. L. Moreno teorijas galvenais jēdziens ir «teli» — vienkāršākā jūtu vienība, ko grupas locekļi mijiedarbībā pauž cits pret citu. «Teli» nozīmē divpusēju emocionālo apmaiņu starp visiem grupas locekļiem. Turklāt «teli» apvieno ka pozitīvas, tā negatīvas emocijas. Pats zinātnieks terminu «teli» definēja kā «.. indivīdu iejušanos citam pret citu, cementu, kas stiprina grupu, emociju pārplūšanu starp indivīdiem — te uz vienu, te uz otru pusi». (13; 62) Grupa tiek iedomāta kā visas «teli» sistēmas savijums un hierarhija. Grupas kodols ir visa tās emocionālā vide. Tāpēc grupas veidošanā, tās funkcionēšanā galvenā loma piemīt nevis sociālajai percepcijai, kuras rezultāti ir savstarpēji sadarbojošos personību individualitātes novērtējums, bet gan visai attiecību sistēmai, kuras

katrs grupas loceklis izspēlē attieksmē pret katru. Tādējādi grupa atspoguļo visu tās locekļu emocionālo statusu hierarhiju. Rodas «sociometriskās zvaigznes», kuru sociālo statusu nosaka pozitīvais «teli» ar daudziem grupas locekļiem. Ja parādās «sociometriskie autsaideri», «teli» attieksmē pret to no grupas locekļu puses būs negatīvs. Lai izpētītu «teli» visas saturiskās arhitektūras sadali starp grupas locekļiem, J. L. Moreno izstrādāja īpašu procedūru — sociometriju (lat. *societas* — sabiedrība, *metreo* — izmēru). Šās procedūras kodols ir katra grupas locekļa brīva izvēle dot priekšroku citiem grupas locekļiem. Šajā nolūkā tiek piedāvāts, piemēram, šāds izvēles kritērijs: kuru no grupas locekļiem tu ielūgtu uz savu dzimšanas dienu? Pēc tam grupas locekļu atzīšanas sistēmu analizē uz sastādītās sociometriskās matricas pamata, bet gala rezultāti tiek uzskatāmi parādīti ar sociogrammas palīdzību. Sociogramma atspoguļo visu emocionālo atzīšanu sistēmu grupā. Uz tās pamata iespējams noskaidrot emocionāli vairāk atzītos grupas locekļus — sociometriskos līderus, «zvaigznes», mazāk atzītos, emocionālo atzīšanas sistēmu starp visiem grupas locekļiem, izskaitļot grupas saliedētības koeficientu.

Katram pētāmajam izsniedz lapu, kas viņam noteikti jāparaksta. Pēc tam tiek dots, piemēram, šāds izvēles kritērijs: «Jūsu klase tiek izformēta. Kuru no klases skolēniem jūs ņemtu sev līdzī uz jauno klasi?» Atbilžu lapā pētāmais ieraksta savas klases skolēnu uzvārdus, izkārtējot tos pēc nozīmības pakāpes: ar 1. numuru — skolēnu, kuru pētāmais vispirms ņemtu līdzī uz jauno klasi, ar 2. numuru — otrām kārtām, utt. Jāpiebilst, ka var izvēlēties ne vairāk par trim skolēniem. Pēc atbilžu lapu izpildīšanas tās savāc un apstrādā.

Rezultātu apstrāde

Tiek sastādīta šāda sociometriskā matrica:

Nr.	Uzvārds	1	2	3	4	5	...
1.	Kalniņš			I	III	II	
2.	Liepiņa	I		II		III	
3.	Putniņš				II	III	
4.	Ozoliņa		II	I		I	
5.	Bērziņa		II	II	I	II	
...	...			I			
	Izvēles kopā:	1	2	3	4	5	0

Matricā atbilstoši noteiktiem numuriem pieraksta visu klases skolēnu uzvārdus. Pēc tam, izmantojot atbilžu lapās dotās ziņas, šādi aizpilda matricu.

Piemēram, Kalniņš kā pirmo izvēlējās Ozoliņu. Rindas, kurā ierakstīts Kalniņa uzvārds, un kolonnas ar Ozoliņas kārtas numuru 3 krustpunktā liek romiešu ciparu I. Ja otrā izvēle bijusi Bērziņa, tad 1. rindas un 5. kolonnas krustpunktā liekams romiešu cipars II. Kalniņa trešā izvēle bija Putniņš, tātad romiešu cipars III liekams 1. rindas un 4. kolonnas krustpunktā. Šādā veidā matricā ierakstāmas visu skolēnu izvēles.

Pēc tam visas izvēles summē pa stabīņiem. (Var summēt, piemēram, tikai pēc pirmās izvēles vai arī pēc visām.) Summēšanas rezultātā katrs skolēns saņems noteiktu izvēļu skaitu. Tas, kuram šis skaits ir vislielākais, kļūst par «sociometrisko zvaigzni», tas, kuram nav nevienas izvēles, — par «pastarīti».

Uzskatāmībai rezultātus var attēlot sociogrammā.

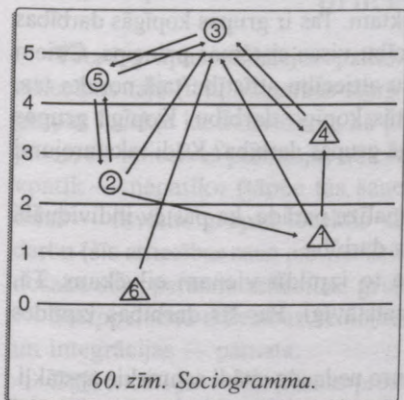
Pieņemtie apzīmējumi:

△ — zēni

○ — meitenes

— — vienaspusēja izvēle

⇄ — savstarpēja izvēle



Uz papīra lapas novelk tik daudz līniju (līmeņu), kāds bija lielākais izvēļu skaits + 1. Piemēram, ja līderim bija 5 izvēles, tad tiek zīmēti 6 līmeņi. Pēc tam pa līmeņiem tiek izvietoti visi klases skolēni atkarībā no savāktā izvēļu skaita. Piemēram, ja Ozoliņa savāca 6 izvēles, tad viņa izvietojama uz 5. līmeņa.

Pēc tam tiek uzzīmēti izvēles virzieni.

Iegūtie rezultāti ļauj spriest par to,

1) kurš ir «sociometriskā zvaigzne», kurš — «pastarītis» utt.;

2) kādi grupējumi ir klasē. Piemēram, ja pastāv savstarpējas izvēles tikai starp diviem numuriem, tad tas ir slēgts grupējums, ja ir arī citu numuru izvēles, — atklāts grupējums. Dodot dažādus izvēles kritērijus un veicot pētījumus dažādos laikos, var pētīt grupas emocionālā slāņa starppersonu attiecību dinamiku.

Lai harmonizētu grupas locekļu savstarpējo emocionālo attiecību sistēmu, J. L. Moreno izstrādāja psihokorekcijas procedūru — psihodramu. Viņš pieņēma, ka ikvienam cilvēkam piemīt aktiera spējas. Tādēļ, radīdams situāciju, kad katrs cilvēks, brīvi izspēlējot dažādas lomas, piemēram, cietsirdīgu slepkavu, viltīgu pavedēju u. c., kādas nav iespējamās parastajā ikdienas dzīvē, var aktualizēt un iztirzāt savas personiskās problēmas un iekšējos konfliktus. Stikāk psihodramas procedūra aprakstīta sadaļā «Psihokorekcijas grupas».

MAZĀS GRUPAS TEORIJA DARBĪBAS PSIHOLOĢIJĀ

Mazās grupas priekšstata īpatnības darbības psiholoģijā

Mazās grupas pētīšana darbības psiholoģijā atšķiras ar savdabību, un tai ir zināmi panākumi. Mazās grupas priekšstatu savdabību nosaka princips, kas veido pamatu grupas teorētiskajam konstruktam. Tas ir grupas kopīgās darbības determinācijas, grupas starppersonu attiecību visas sistēmas princips. Citiem vārdiem var teikt, ka grupas, starppersonu attiecību attīstību tajā nosaka tas, cik sekmīgi visi grupas locekļu izpilda tās kopīgo darbību. Kopīgā grupas darbība — grupas kodols. Ko nozīmē kopīgā grupas darbība? Kādi raksturojumi to nosaka?

Pat cilvēka darbības veidu virspusēja analīze parāda, ka pastāv individuālā darbība, kopīgā sadalītā un kopīgā grupas darbība.

Individuālo darbību raksturo iespēja to izpildīt vienam cilvēkam. Tā, piemēram, skolēns kontroldarbu raksta patstāvīgi. Par šīs darbības izpildes procesu un rezultātu atbild viņš pats.

Kopīgās sadalītās darbības formu raksturo nedaudz citādi saturiskie apstākļi. Parādīsim to ar piemēru. Visi skolēni klasē raksta kontroldarbu. Jā, viņi visi atrodas grupā, bet darbu katrs izpilda individuāli un tā vērtējumu ikviens saņem individuāli. Tādēļ darbības kopīgo sadalīto formu raksturo formāla grupas organizēšana (t. i., visi atrodas klasē), no vienas puses, katra grupas locekļa individuālās darbības izpilde, no otras puses. Grupas darbības kopīgā rezultāta nav — ikviens saņem savu vērtējumu.

Kopīgā grupas darbība galvenokārt atšķiras ar to, ka visu individuālo darbību summa nosaka grupas gala produktu. Tā, piemēram, pie konveijera strādā rokas pulksteņu komplektētāju brigāde. Ikviens tās loceklis izpilda savu individuālo operāciju. Bet visu individuālo operāciju summēšanas rezultātā būs viens grupas rezultāts — pulkstenis, kurš pareizi darbojas. Ja kaut viens grupas loceklis neizpilda savu individuālo darbību, grupas rezultāta nebūs — pulkstenis nedarbosies. Tāpēc kopīgās grupas darbības veidu var noteikt kā grupas darbību, kur katrs grupas loceklis dod savu individuālo ieguldījumu kopīgajā rezultātā un var novērtēt visu grupas locekļu ieguldījuma apjomu un kvalitāti gala rezultātā.

Tāpēc darbības psiholoģijā tiek uzsvērts, ka tikai kopīgās grupu darbības organizācijas un izpildes apstākļos tiek nodrošināta visu grupas procesu attīstība — līderība, starppersonu attiecību struktūra, grupu vērtības, konfliktu attīstība un risināšana, grupas ietekme uz personību.

Veiksmīgi šo principu realizējis mūsdienu krievu psihologs A. Petrovskis (*A. B. Петровский*) kolektīva stratometriskajā koncepcijā. Sīkāk aplūkosim šīs koncepcijas galvenos teorētiskos viedokļus.

Mehānismi, kas nodrošina dinamiskos procesus grupā

Tātad grupas «iekšējo» psiholoģisko struktūru raksturo starppersonu attiecības tajā (t. i., attiecības starp grupas locekļiem). Tās veidojas uz katra grupas locekļa kā indivīda un kā personības novērtēšanas pamatā. No vienas puses, šīs attiecības pamatojas uz emocionāliem pārdzīvojumiem, kā, piemēram, «patīk — nepatīk» (tāpēc tās sauc par emocionālām vai personiskām), no otras — ikviens grupas loceklis vērtē katru pēc viņa prasmes veikt grupas darbu (šīs attiecības sauc par lietišķām). Personisko un lietišķo attiecību summa nosaka starppersonu attiecības grupā, tās psiholoģisko klimatu.

Starppersonu attiecības veidojas uz divu kopīgu procesu — diferenciacijas un integrācijas — pamata.

Diferenciacija — vērtēšanas process, uz kura pamata ikviens grupas loceklis katram grupā iedala noteiktu pozīciju.

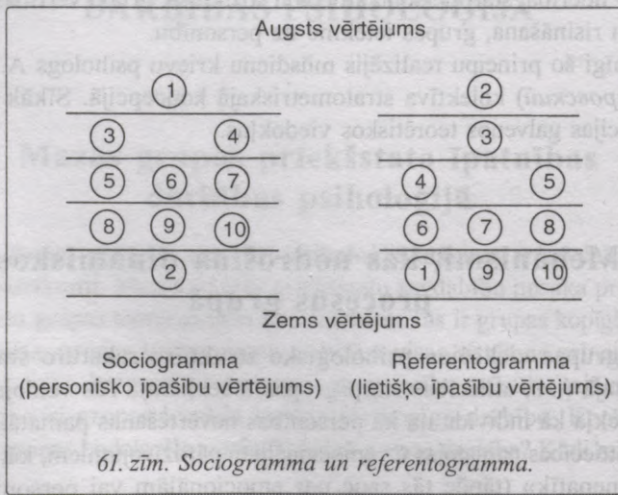
Tā, piemēram, ja visi ļoti augstu vērtē Pēteri, tad viņš iegūs grupas līdera statusu. Un otrādi, ja visi «nemana», t. i., ļoti zemu vērtē, Juri, viņš var kļūt par «atstumto».

Katras grupas locekļa vērtēšanas process norit kā individuālā (skaists — neglīts, garš — mazs utt.), tā arī personiskā (gudrs, godīgs, čakls utt.) aspektā.

Bet tai pašā laikā katrs grupas loceklis tiek vērtēts arī pēc viņa ieguldījuma grupas kopdarbībā. Citiem vārdiem, diferenciācijas process norit vienlaicīgi divos virzienos: katrs vērtē ikvienu grupas locekli pēc viņa personiskajiem un lietišķajiem raksturojumiem. Šā procesa rezultātā grupas locekļi sarindojas atkarībā no tā, kā viņus vērtējis katrs grupas loceklis. Tātad katram grupas loceklim veidojas rangu tabula par visiem grupas locekļiem.

Shematiski to var attēlot šādi.

Piemēram, grupā ir desmit cilvēki. Katrs grupas loceklis sarindo deviņus grupas biedrus pēc to personiskajiem un lietišķajiem raksturojumiem. Tādējādi ikviens grupas loceklis iegūs trijstūrim līdzīgu modeli, kura virsotnē atradīsies visaugstāk novērtētais, bet pamatā — viszemāk novērtētais. Turklāt ir jābūt diviem šādiem modeļiem (skat. zīm.).



Kreisajā pusē (sociogrammā) attēlots deviņu grupas locekļu izkārtojuma modelis pēc visu grupas locekļu emocionālās attieksmes pret tiem. Psiholoģijā šo modeli sauc par sociogrammu, bet uzbūves un izpētes metodi — par sociometriju.

Labajā pusē (referentogrammā) redzams modelis, kurā grupas locekļi izkārtoti atkarībā no katra grupas locekļa ieguldījuma kopīgā grupas darbībā. Šo modeli sauc par referentogrammu, bet uzbūves metodi — par referentometriju.

Šie modeļi var nesakrist. Tā, piemēram, ne vienmēr klases visskaistākais jauneklis, tas ir, sociometriskais līderis, būs labākais skolnieks. Tāpēc līdera

loma nav uz visiem laikiem dota personības spēja ietekmēt citas personības. Vienā darbības jomā grupā var būt viens līderis, citā — jau cits. Piemēram, mācībās var būt viens līderis, praktiskajās nodarbībās — otrs, atpūtā — trešais utt.

Tātad var apgalvot, ka minētie modeļi ir kustīgi, dinamiski, nevis sastinguši. Tāpēc katram vadītājam, piemēram, klases audzinātājam, vadot grupas attīstības procesu, jāprot «saskatīt» starppersonu attiecību diferenciācijas procesu dinamiskās izmaiņas.

Svarīgs grupas attīstības mehānisms ir *starppersonu attiecību integrācijas* process. Šī procesa rezultāts ir grupas kopīgā saliedētība, tās psiholoģiskais klimats, audziņošā ietekme uz katru grupas locekli. Integratīvie raksturojumi ir tas viss kopīgais, ko katrs grupas loceklis gūst — atbildība, saliedētība, kolektīvisms, kontaktspēja, atklātums, organizētība, informētība.

Atbildību raksturo grupas locekļu apzināta pakļaušanās disciplīnai, darbs grupā ar pilnu atdevi, iesāktā darba pabeigšana līdz galam.

Kolektīvismam raksturīga savstarpēja palīdzība, grupas tradīciju uzturēšana, kopīga visu jautājumu risināšana.

Saliedētība izpaužas grupas locekļu vienādā pārliecībā, vienādos uzskatos par grupas darbības mērķiem, to veikšanas paņēmieniem un līdzekļiem, vienādos grupas locekļu uzvedības tikumiskajos vērtējumos.

Kontaktspēja atklājas pozitīvos savstarpējos emocionālos kontaktos, morālā atbalstā, savstarpējā uzticībā un taktiskumā, personisko konfliktu neradīšanā.

Atklātumam raksturīga jaunu biedru viegla iekļaušanās grupā — sakarā ar to, ka grupā ir savstarpējās palīdzības, atbalsta un līdzjūtības gaisotne.

Organizētība izpaužas grupas locekļu prasmīgā savstarpējā mijiedarbībā, pienākumu un vadīšanas sadalē bez konfliktiem, ātrā «kopīgas valodas» atrašanās, organizējot grupā jaunu pasākumu.

Informētība izpaužas grupas locekļu savstarpējā individuālo īpatnību, personisko problēmu un katra iespēju, kā arī uzvedības normu un formu, grupas darbības veidu un mērķu zināšanā.

Minēto integratīvo raksturojumu nesēji ir kā grupa kopumā, tā arī katrs tās loceklis, jo tie kļūst par viņu personiskajiem raksturojumiem. Grupās, kurās šie integratīvie raksturojumi izveidojušies, ir labs psiholoģiskais klimats.

Iedomājieties grupu, kurā visi tās locekļi zina un labi veic savas funkcijas, dzīvo līdzī un palīdz cits citam utt., un otrādi: katrs pats par sevi, cits citam nepalīdz, priecājas par viņu neveiksmēm, apskauž par panākumiem utt.! Kuras grupas darbība būs efektīvāka?

Grupas attīstības līmeņi

Dinamisko procesu norise grupā vedina domāt, ka savā attīstībā grupām jāiziet noteikti etapi un līmeņi. Šo problēmu vairāk pētījuši krievu psihologi. Grupas tapšanas un attīstības procesā, piemēram, A. Petrovskis izdala četrus līmeņus: difūzo, asociatīvo, korporatīvo un kolektīvo. Kopumā katru grupas attīstības līmeni raksturo starppersonu attiecību izveidošanās pakāpe — saliedētība, sociometriskie un referentometriskie procesi.

Grupu attīstības līmeņus un starppersonu attiecību izveidošanās pakāpi tajās shematiski var attēlot tabulas veidā.

21. tabula

Grupas attīstības līmeņi

Grupas attīstības līmenis	Saliedētība	Sociometriskās (emocionālās) attiecības	Referentometriskās (lietišķās) attiecības
Difūzais	nav	ir	
Asociatīvais	zems izveidošanās līmenis	ir	zems izveidošanās līmenis
Korporatīvais	vidējs izveidošanās līmenis (asociāla ievirze)	ir	vidējs izveidošanās līmenis
Kolektīvais	augsts izveidošanās līmenis (prosociāla ievirze)	ir	augsts izveidošanās līmenis

Analizējot šo tabulu, var izdarīt vairākus secinājumus.

Pirmkārt, acīm redzams, ka emocionālās attiecības nav grupas attīstības līmeņa kritērijs.

Piemēram, pat iekāpjot autobusā, kura pasažieri veido nestabilu, gadījuma grupu, cilvēks uz savu etalonu un ideālu pamata uzreiz novērtē katru pasažieri un atbilstoši šim vērtējumam ierindo tos rangū tabulā. Turklāt šie emocionālie vērtējumi ir pietiekami stabili, kaut arī tie veidojas ļoti īsā laika sprīdī.

Otrkārt, grupas attīstības līmeņa svarīgākais raksturlielums ir tāds integratīvais raksturojums kā saliedētība: jo tā augstāka, jo augstāks grupas attīstības

līmenis. Turklāt svarīgs grupas attīstības līmeņa rādītājs ir arī grupas saliedētības ievirze.

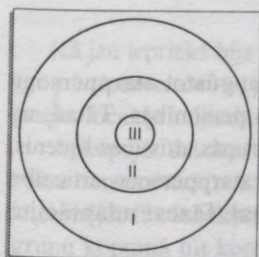
Piemēram, visa klase aizgājusi no stundas. Kaut arī šis fakts liecina par klases augstu saliedētību, taču tās ievirze ir pretrunā ar tiem uzdevumiem, kurus klasei izvirza sabiedrība. Jeb, piemēram, zagļu grupai var būt augsta saliedētība, taču tās ievirze ir asociāla.

Treškārt, svarīgākais grupas attīstības līmeņa rādītājs ir referento (lietišķo) attiecību izveidošanās grupā.

Difūzais attīstības līmenis raksturīgs grupu pastāvēšanas sākuma stadijām (jauna klase mācību gada pirmajā dienā utt.). Pamatprocess, kas norit šādās grupās, ir emocionāli tiešo (personisko) attiecību diferenciacija, kuru struktūra gandrīz neizmainās pat kolektīvos.

Kolektīvs kā grupas attīstības augstākais līmenis

Kolektīva jēdziens krievu psiholoģijas zinātnē tiek lietots vārda «šaurākajā» nozīmē. Ar šo jēdzienu apzīmē ļoti augsta attīstības līmeņa grupu. Kas raksturīgs šim līmenim, varam noskaidrot, aplūkojot vienas no vadošajām kolektīva koncepcijām — stratometriskās koncepcijas (lat. *stratum* — slānis) — pamatnostādnes, ko izstrādājis A. Petrovskis. Pamatojoties uz šo koncepciju, kolektīvs uzskatāms par trīs slāņu starppersonu attiecību veidojumu:



- I slānis — emocionāli tiešās attiecības kolektīvā;
- II slānis — lietišķās attiecības;
- III slānis — kopīgā grupas darbība ar tās mērķiem, paņēmieniem, pienākumu sadali.

Tikai pastāvot visiem trim slāņiem, grupu var uzskatīt par kolektīvu. Kolektīva kodols ir kopīgā grupas darbība, t. i., darbība, kur katrs grupas loceklis dod savu ieguldījumu kopīgajā lietā un visi savstarpēji novērtē šo ieguldījumu.

Tā, piemēram, strādnieku brigāde montē pulksteņus. Katrs tās loceklis veic noteiktu operāciju, dodot ar to zināmu ieguldījumu kopīgajā lietā. Ja kaut viens no strādniekiem neieliks vajadzīgo detaļu, kopīgajai grupas darbībai pozitīvu rezultātu nebūs: pulkstenis neies. Tātad visus brigādes locekļus savā starpā saista gala rezultāts. Tas liek veidoties starppersonu attiecībām. Acīmredzot šajā gadījumā emocionālajām attiecībām ir otršķirīga loma, toties lietišķajām attiecībām ir svarīga nozīme. Piemēram, pulksteņu montāžas procesu maz ietekmēs tas, ka divi brigādes locekļi ir iemīlējušies viens otru, bet liela nozīme

būs tādiem starppersonu attiecību integratīvajiem raksturojumiem kā savstarpēja palīdzība, informētība par darbu un citam par citu u. tml.

Kolektīvu lielā mērā ietekmē starppersonu attiecību II slāņa izveidotības pakāpe. Tāpēc rezultāti, ko iegūst II slāņa integratīvo raksturojumu pētījumos, vispilnīgāk informē par grupas attīstības līmeni.

I slāņa starppersonu attiecību diferenciācijas procesu pētīšanai kolektīvā izmanto sociometrijas metodi, bet II slāņa — referentometriju. Starppersonu attiecību integrāciju, kas notiek tikai II slānī, var izmērīt ar atbilstošu metodiku palīdzību.

Minētais modelis ļauj noformulēt grupas kā kolektīva veidošanās pamatprincipu: kopīgās grupas darbības veikšanas nepieciešamību. Šis pamatprincips darbojas jebkurā grupā: ģimenē, klasē, brigādē utt. Tikai šajā gadījumā tās locekļi intensīvi kontaktēsies savā starpā un grupā sāks veidoties starppersonu attiecību II slānis.

Rodas pamatots jautājums: vai starppersonu attiecības grupā vienmēr veidojas gludi un bez konfliktiem? Atbilde uz šo jautājumu acīmredzot būs negatīva: grupā bieži vien var rasties konflikti kā starppersonu attiecību veidošanās procesa rādītāji.

Personības veidošanās starppersonu attiecību sistēmā

Cilvēki, apvienojoties grupās, dzīvojot tajās un apgūstot starppersonu attiecību sistēmu, kas piemīt šīm grupām, veidojas kā personības. Tātad, no vienas puses, personības veidošanos ietekmē attiecīgās grupas attīstības līmenis, bet, no otras, — šīs personības «iekļaušanās» grupas starppersonu attiecību sistēmā. Katra personība iziet trīs šīs «iekļaušanās» fāzes: adaptāciju, individualizāciju un integrāciju.

Adaptācija (lat. *adaptatio* — pielāgošanās) ir grupā izveidojušos uzvedības normu, vērtību, mērķu, darbības un saskarsmes paņēmieni u. c. apgūšana — t. i., cilvēks, ienākot jaunā grupā, sākumā novērtē un apgūst tās starppersonu attiecību īpatnības, prasības utt. Šajā etapā iespējami divi varianti: vai personība pieņem visas grupas vērtības, t. i., adaptējas tajā, vai nepieņem tās, kas var būt cēlonis šīs personības «izstumšanai» no grupas. Šajā gadījumā personība būs it kā «izslēgta» no starppersonu attiecību sistēmas, kas savukārt izraisīs tās adaptācijas bremsēšanu. «Izstumtie» vienmēr grupā ir adaptācijas fāzē, tā arī nepārejot uz nākamo fāzi. Sakarā ar to personībai veidojas tādas rakstura īpašības kā biklums, neticība sev utt.

Individualizācija (lat. *individuum* — īpatnis) nodrošina personībai tās īpatnību, darbības veikšanas paņēmieni, vērtību, uzvedības formu, kādu nav citiem grupas locekļiem, translācijas (nodošanas citiem) procesu. Individualizācija iespējama, tikai pamatojoties uz katra grupas locekļa un grupas vērtējumu kopumā. Šajā gadījumā arī iespējami divi varianti: grupa var pieņemt personības individuālo īpatnību translāciju vai arī to noraidīt. Noraidījuma gadījumā šī personība tiek «izstumta» no grupas starppersonu attiecību sistēmas. Parasti šādi personībai ir raksturīga tieksme konfliktēt, būt nesavaldīgai utt. (tādi, piemēram, ir aktīvie neveiksminieki, kuri nevar translēt savu individualitāti daudzās grupās). Ja grupa pieņem personības individualitāti, tā pāriet nākamajā starppersonu attiecību attīstības fāzē — integrācijā.

Integrācija (lat. *integration* — aizpildīšana) ir individuālo īpatnību savstarpējā apmaiņa grupā. Šajā gadījumā visi grupas locekļi savstarpēji «bagātinās», pārņemot individuālās īpatnības.

Tātad personības efektīva veidošanās grupā ir atkarīga no diviem faktoriem: grupas attīstības līmeņa un personības «ieiešanas» procesa tajā. Šie faktori ir savstarpēji saistīti un papildina viens otru. Turklāt šo faktoru attīstību var vadīt, līdz ar to veicinot katras personības attīstību grupā.

GRUPU FENOMENI

Kā jau iepriekš bija norādīts, mūsdienu sociālajā psiholoģijā virkne fenomenu (gr. *phainomenon* — parādība) un likumsakarību radušies, pamatojoties uz grupu locekļu mijiedarbību un tās dzīvesdarbību kopumā.

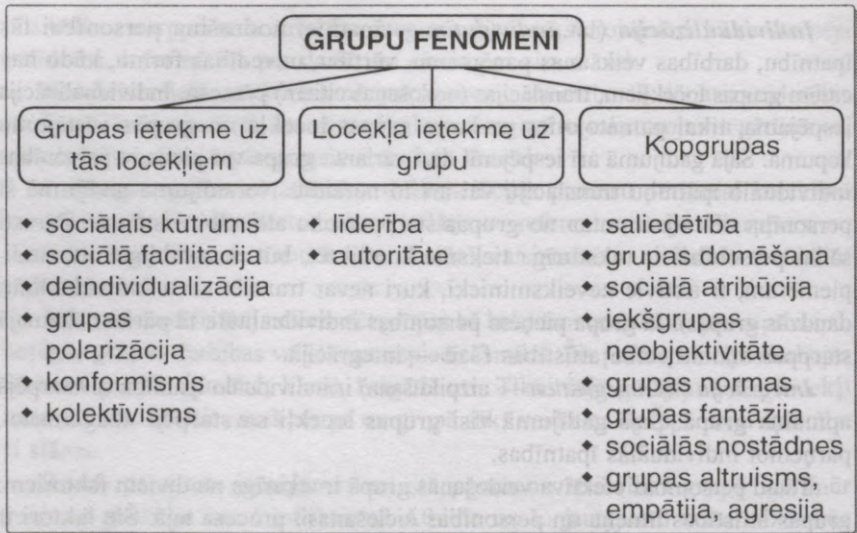
Apkopojot daudzu zinātnieku eksperimentāli teorētisko pētījumu rezultātus, visus fenomenus nosacīti var klasificēt šādi: fenomenus, kas rodas, grupai ietekmējot tās locekļus, fenomenus — kā grupas locekļa ietekmes rezultāts uz grupu kopumā un kopgrupas fenomenus, kas piemīt grupai.

Fenomenu *pirmajā grupā* visbiežāk izdala sociālo kūtrumu, deindividuāciju, grupas polarizāciju, konformismu, kolektīvismu, sociālo facilitāciju.

Uz fenomenu *otro grupu* attiecināma līderību un autoritāti.

Fenomenu *trešajā grupā* psiholoģijā visbiežāk aprakstīta saliedētība, grupas domāšana, iekšgrupas neobjektivitāte, grupas normas, sociālie viedokļi, sociāla atribūcija.

Galveno grupu fenomenu klasifikāciju var parādīt shematiski:



Var apgalvot, ka iepriekš aplūkoti grupas fenomenī izpaužas kā lielās, tā mazās grupās. Grupas apjoms var izrādīties faktors, kas kā katalizators vai nu pastiprina, vai pavājina fenomena izpausmi. Šo faktu ļoti uzskatāmi apstiprināja mūsdienu amerikāņu zinātnieka P. Zimbardo (*P. Zimbardo*) eksperimenta rezultāti. Viņš pierādīja, ka grupas apjoms būtiski regulē sociālā fenomena izpausmi. Lai to apstiprinātu, zinātnieks nopirka divas lietotas automašīnas un tās ar neaizslēgtām durvīm un paceltu motora pārsegu novietoja dažādās pilsētās. Vienu — lielās pilsētas Ņujorkas ielā, kur mēdz būt daudz cilvēku, otru — mazās pilsētiņas Pilo — Alto ielā.

Pirmie zagļēni, kas paņēma radiatoru un akumulatoru, parādījās jau desmit minūtes pēc tam, kad mašīna bija novietota Ņujorkā. Turklāt triju diennakšu laikā tā regulāri tika apzagta 23 reizes.

Tajā pašā laikā mazajā pilsētiņā, kur iedzīvotāji cits citu pazina, mašīna netika apzagta ne reizi. Vienīgi tad, kad sāka līt, viens garāmgājējs bija aizvēris pārsegu.

Turpmākie pētījumi par noziedznieku agresijas un cietsirdības izpausmi lielās un mazās grupās apstiprināja P. Zimbardo hipotēzi par to, ka fenomenu intensitāte, to izpausmes pakāpe ievērojami atkarīga no grupas locekļu skaitliskā sastāva.

Grupas ietekmes uz tās locekļiem fenomeni

Lai dziļāk izprastu lielo un mazo grupu būtību, to lomu cilvēka dzīvē, īsi atklāsim katra jau iepriekš izdalītā grupas fenomena saturu.

Sociālais kūtrums izpaužas šādi: kaut kādas darbības individuālās izpildes efektivitāte un rezultāts ir augstāki nekā visu grupas locekļu veiktajai tāda paša veida darbībai. Citiem vārdiem var teikt, ka tad, ja saskaitītu atsevišķu cilvēku darbības rezultātus, to summa būtu lielāka nekā grupā izpildītās darbības kopīgais rezultāts. Tādējādi grupas darbība it kā stimulē «slaistus».

Šo fenomenu apstiprināja pietiekami liels skaits ASV sociālajā psiholoģijā veikto pētījumu. Tā, piemēram, Dž. Svīnjs (*John Sweeney*) Teksasas Universitātē organizēja šādu eksperimentu. Viņš ierosināja studentiem katram atsevišķā velotrenažierī, bet pēc tam grupas velotrenažierī, cik iespējams, intensīvi mīt pedāļus un attīstīt lielāko ātrumu. Rezultātā bija vērojama vidējā aritmētiskā ātruma, kurš iegūts eksperimenta pirmajā daļā, nesakritības noturīga tendence ar grupas ātrumu tā otrajā daļā. Grupas ātrums vienmēr bija mazāks nekā atsevišķu pārbaudāmo vidējais aritmētiskais ātrums. Acīm redzams, ka bija vērojams katra grupas locekļa kūtrums, nepietiekama piepūle kopīgas darbības situācijā.

Sociālā kūtruma fenomens diezgan spilgti izpaužas arī lielās grupās. Tas tika pierādīts, analizējot kolhozu zemes izmantošanu (šī zemes izmantošanas forma pastāvēja bijušajā PSRS) un zemes izmantošanu privātajās, fermeru saimniecībās. Pēc statistikas datiem, 80. gados PSRS privāti tika izmantots tikai viens procents visas auglīgās zemes, bet 99% bija kolhozu īpašums. Taču 27% visas lauksaimniecības produkcijas saražoja uz privātpašnieku zemes. Sociālais fenomens šajā gadījumā izpaužas ļoti spilgti.

Galvenais mehānisms, kas izraisa sociālo kūtrumu, ir tas, ka mazā grupā, pūlī, ļoti lielā grupā parādīsies katra atsevišķā locekļa «atstumtības» efekts. Turklāt, jo lielāka grupa, jo šis efekts ir augstāks. Tas automātiski pazemina grupas locekļa bailes tikt adekvāti novērtētam. Grupa it kā «aizskalo» katra tās locekļa adekvāto vērtējumu. Var teikt, ka ikvienam grupas loceklim iespējams citiem «slēpties aiz muguras» un, jo lielāka grupa, jo šī iespēja lielāka, jo vairāk aug katra grupas locekļa sociālais kūtrums.

Sociālā facilitācija izpaužas tendencēs uzlabot, paaugstināt rezultātu, izpildot nozīmīgu, agrāk apgūtu darbību citu klātbūtnē. Šajā gadījumā pati citu klātbūtnē kļūst par «stimulatoru», lai paaugstinātu darbības sekmīgu izpildi. Mēs jau zinām, ka 1898. gadā psihologs N. Triplets (*N. Triplett*) ievēroja šo fenomenu.

Bija novērots, ka klātesošo skaita palielināšana pastiprina spiedienu uz katru cilvēku. Tā, piemēram, uzturoties pūļa «iekšienē», ikvienam tā loceklim iespējams «uzlādēties» no katra, tādējādi sociālās facilitātes pakāpe aug.

Kāds mehānisms nodrošina sociālo facilitāciju? Par galveno mehānismu kļūst bailes no vērtējuma, kuru var saņemt no klātesošajiem grupas locekļiem. Ja sociālais kūtrums parādās, pamatojoties uz to, ka mazinās cilvēka bailes saņemt grupas locekļu vērtējumu, tad baiļu palielināšanos saņemt vērtējumu nosaka šis fenomens.

Grupas «spiedienam» uz tās locekli pretējs fenomens ir *inhibīcija* (lat. *inhibere* — valdīties, apturēt). Sociālā inhibīcija izpaužas tad, ja pasliktinās citu klātbūtnē izpildītās darbības rezultāti un kvalitāte. Sociālā inhibīcija vērojama intelektuālu, radošu uzdevumu risināšanas gaitā. Šis fenomens pietiekami labi aplūkots G. Lebona un G. Tarda darbos.

Deindividuāciju (lat. *de...* — attālināšana, atcelšana) nosaka individualitātes jūtu zaudējums un pievienošanās grupas *Es*. Šo jēdzienu 1952. gadā ieviesa mūsdienu amerikāņu psihologi L. Festingers un T. Ņūkoms.

Galvenais mehānisms, kas nosaka deindividuāciju, ir anonimitāte, kas rodas apstākļos, kad ir apgrūtināta katra atsevišķa kopas locekļa personifikācija (lat. *persona* — personība + *facere* — darīt = personificējums, atpazīšana).

Apstākļi, kas apgrūtina personifikāciju, var būt grupas lielums un depersonifikāciju izraisoši faktori: vienāds apģērbs; dažādas seju aizsedzošas maskas; slikts ielu apgaismojums naktī utt.

Tā, piemēram, no grupas lieluma ļoti stipri ir atkarīgs deindividuācijas mērs. Mazā pilsētiņā, kuras iedzīvotāji cits citu pazīst, deindividuācija gandrīz nav iespējama; lielā pilsētā, kur praktiski visi ir sveši, tā var parādīties pilnīgi.

Kāpēc kareivji ir apģērbti vienādi un seja viņiem aizsegta ar masku vai nokrāsota melna? Šādu paņēmieni izmantoja un vēl joprojām izmanto dažādu cilšu karavīri. Amerikāņu antropologs R. Votsons (*R. Watson*) apraksta faktus, kuros atklājas sakarība starp depersonalizācijas mēru un karavīru cietsirdību. Cilšu karotāji, kurās valdīja tradīcija visiem vienādi nokrāsot seju un ķermeni, izcēlās ar ļoti lielu cietsirdību attieksmē pret pretinieku. Mazāk cietsirdīgi izturējās tie cilšu karotāji, kuriem bija savs individuālais izkrāsojums.

Deindividuācijas otrs mehānisms ir katra grupas locekļa pievienošanās grupas *Es*. Šajā gadījumā ikviena grupas locekļa uzvedība atbildīs tipiskai grupas uzvedībai. Tā, piemēram, futbola fani pēc iemīļotās komandas zaudējuma var sarīkot nekārtības. Katru no viņiem virza jūtas par iespēju izbēgt no soda un pievienoties grupas *Es*, tātad ir vērojama deindividuācija.

Grupas polarizācija paredz katra grupas dalībnieka domu izmaiņas tendenci grupas ietekmē vai domas izmaiņu grupā.

Šajā sakarā var izpausties virkne tendenču: «pārbīde uz risku», domu polarizācija, mazākuma ietekme.

Grupu polarizācijas fenomenus pirmoreiz sistemātiski apkopoja un aprakstīja mūsdienu franču psihologs S. Moskoviči 1969. gadā.

Fenomena «pārbīdi uz risku» grupas lēmumu pieņemšanā pirmais 1961. gadā konstatēja amerikāņu zinātnieks Dž. Stouners (*J. Stoner*). Eksperimentāli viņš konstatēja, ka grupa pēc diskusijas par neviennozīmīgu problēmu pieņem drošāku, «riskantāku» lēmumu nekā izlīdzinoša lēmuma rezultātu, kas gūts, pamatojoties uz šīs grupas katra atsevišķa locekļa domas izpēti. Pētījamie sākumā attiecīgo problēmu pieņēma individuāli. Tā ir pirmssaskaņošanas fāze. Pēc tam notika šīs problēmas kolektīva apspriešana. Tā ir saskaņošanas (konsensa) fāze. Eksperimenta trešā fāze — pēcsaskaņošanas fāze, kad vēlreiz tiek fiksēta ikviena grupas locekļa doma. Fenomens «pārbīde uz risku» izpaužas tādējādi, ka grupas locekļu domu izlīdzinošie novērtējumi saskaņošanas un pēcsaskaņošanas stadijā izrādījās vairāk «riskanti», ekstremāli attiecībā pret vidējo individuālo novērtējumu pirmssaskaņošanas fāzē.

Turpmāk fenomena «pārbīde uz risku» pētījumos tika noskaidrotas daudzas interesantas tendences un faktori, kas to ietekmē. Tā, piemēram, S. Moskoviči konstatēja, ka tad, ja diskusijas dalībnieki sasēdināti vienā rindā, «pārbīde uz risku» ir mazāka nekā tad, ja viņi izvietojušies ap galdu. «Pārbīde uz risku» lielā mērā izpaužas tad, kad tika apspriesta dalībniekiem maz zināma problēma un viņi par to nebija kompetenti. Grupas dalībnieki, kas ir kompetenti apspriežamajos jautājumos, vienmēr pieņem izsvērtākus, mazāk «riskantus» lēmumus. Šādu metodoloģiju, kas pamatojas uz fenomenu «pārbīde uz risku», bieži izmanto, lai novērtētu dažādu padomju ekspertu grupu locekļu un pat parlamenta locekļu kompetences līmeni.

Domu polarizācijas fenomens izpaužas, ja pastiprinās domu atšķirības tendence pēc to apspriešanas apjoma grupā attieksmē pret tās dalībnieku sākotnējām domām. Pastāv divi šo fenomenu teorētiskie pamatojumi: informatīvais un sociāli normatīvais.

Informatīvā teorija atzīst informācijas ietekmi, katra grupas dalībnieka sākotnējās domas nostiprināšanas argumentāciju un šās domas tālāko attīstību. Kā zināms, grupā visbiežāk apvienojas vienādi domājošie (skat. Grupu kognitīvās teorijas). Un, ja grupā piedalās cilvēki ar dažādām, polārām domām, tad viņi diskusijas norisē «klausīsies» un pieņems argumentāciju, kas atbilst viņu domām. Otra grupa darīs to pašu. Līdz ar to domu polarizācija pastiprināsies.

Domu polarizācija notiek arī lielās grupās. Lasot dažādus informācijas avotus, vienā iedzīvotāju grupā nostiprināsies viena doma, otrā — pretējā. Turklāt vienas un tās pašas informācijas izmantošanā būs vērojama selektīva (izvēles) attieksme pret to. Katra puse «klausīsies» un pieņems tos argumentus,

kas atbilst viņu domai. Tāds stāvoklis bieži vien noved pie starpetniskiem, starpnacionāliem, starsociāliem konfliktiem.

Grupās locekļu *mazākuma ietekmes uz vairākumu* fenomens paredz iespēju «mazākumam» ietekmēt kopgrupas normas, vērtības, «vairākuma» domas.

«Mazākums» grupās nav obligāti saistīts ar locekļu skaitu. Par «mazākumu» grupā uzskata to daļu, kurai ir mazākas ietekmes iespējas varas trūkuma, zema statusa, autoritātes, kompetences dēļ. Būtībā «mazākums» skaitliski var būt lielāks par «vairākumu».

Sociālajā psiholoģijā ir pietiekami daudz pētījumu, kas veltīti apstākļu noskaidrošanai, kuri ļauj «mazākumam» organizēt ietekmi uz «vairākumu».

Kā pirmo apstākli izdala uzvedības secību, noturību, vienprātīgu, sinhronu, konsensa uzvedību konkrētā brīdī un vienlaikus šīs pozīcijas monotonu saglabāšanu un atkārtotību laika gaitā.

Otrs apstāklis ir tā pārrunu un saskarsmes taktika, kuru lieto «mazākums», organizējot ietekmi uz «vairākumu».

Mūsdienu psihologs G. Mjuņi (*G. Mugny*) veica eksperimentu, lai pētītu divu stilu pārrunu ietekmi: «elastīgs» un «bargs». Bargas stils atšķiras ar kategoriskumu, bezkompromisu, shematiskumu, izteikumu un formulējumu stingrību. Elastīgajam stilam raksturīga liela adaptivitāte, maigāki formulējumi, citu cilvēku domu cienīšana, gatavība uz kompromisu. Eksperimentāli tika pierādīts, ka elastīgais stils ir efektīvāks, bet bargas stils var novest pie «mazākuma» pozīciju pasliktināšanās un «vairākuma» pozīciju pastiprināšanās.

Trešais apstāklis, kas nodrošina «mazākuma» ietekmes efektivitāti uz «vairākumu», ir «tēlu» satura ietekme citam uz citu. Ja sociāli perceptīvie tēli būs izteikti pretēji, ietekmes nebūs. Ja «mazākuma» tēls «vairākumam» būs negatīvs, tad tas pēdējam bloķēs jebkuras ietekmes pieņemšanu no pirmā.

Šajā ziņā liela loma ir sociāli perceptīvo efektu radīšanai un tādiem rezultātiem kā «oreola efekts», «stereotipizācijas efekts», «nosebošanās efekts» utt.

Konformisms (lat. *conformis* — līdzīgs, saskanīgs) — cilvēka daļēji apzināta piekāpība reālā vai iedomātā grupas spiediena pieņemšanā. Tāpēc konformisms izpaužas tādejādi, ka cilvēks maina savu uzvedību vai pārliecību grupas spiediena ietekmē.

Pastāv divi konformisma paveidi: ārējais (publiskais) un iekšējais (personiskais). Ārējais konformisms izpaužas tādejādi, ka mēs, nesaskaņojoties «dvēselē», rīkojamies tā, kā pieņemis vairākums. Mēs apgērbjamies atbilstoši situācijai, kaut gan mums tas nepatīk. Mēs tā rīkojamies, lai izvairītos no grupas locekļu «nosodījuma» un saņemtu uzslavu.

Iekšējais konformisms nodrošina cilvēka bezierunu piekrišanu tam, ko liek darīt grupa. Tas viņam ir iekšēji saskaņotais, dedzīgais konformisms.

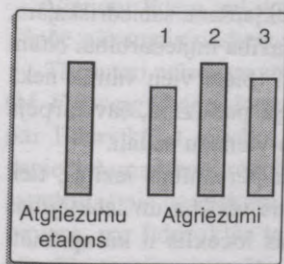
Lai vairāk iedziļinātos konformisma īpatnībās, cēloņos, īsi aplūkosim to klasisko eksperimentu, kurus veikuši mūsdienu amerikāņu zinātnieki M. Šerifs (M. Scherif) un S. Ašs, rezultātus.

M. Šerifs centās izpētīt konformismu sociālās normas veidošanas procesā. Šajā nolūkā tika veikts laboratorijas eksperiments. Tajā piedalījās trīs pētāmie. Eksperiments ilga četras dienas. Procedūra bija šāda. Tumšā istabā aptuveni piecu metru attālumā no pētāmā parādījās punktēts gaismas avots. Sākumā dažas sekundes tas bija nekustīgs, bet pēc tam dažas sekundes kustējās ļoti haotiski un izzuda. Katram pārbaudāmajam vajadzēja novērtēt attālumu, kādā izkustējās punktētais gaismas avots no sākotnējā punkta savas haotiskās kustības rezultātā.

Katra eksperimenta dalībnieka noteiktais attālums ievērojami atšķīrās — no 15 līdz 25 cm. Nākamajās dienās viņi novērtēja punktētā avota pārvietošanos, apmainījās domām un novērojumiem. Pēc četrām dienām pārbaudāmo novērtējums par gaismas avota pārvietošanos kļuva vienots. M. Šerifs uz šā eksperimenta pamata apstiprināja tā dalībnieku vienotas domas rašanos un grupas vienotas normas izveidošanos.

Vairāk zināmi ir eksperimenti ar nolūku izpētīt grupas spiedienu uz vienu no tās locekļiem. Tos veica S. Ašs, izzinot uztveres novērtējumus. Eksperimenta shēma bija šāda. Grupu veidoja septiņi cilvēki. Turklāt seši bija «nosēdināto» grupa, t. i., eksperimentētāja palīgi. Rindā sēdošais septītais cilvēks ir pārbaudāmais, kurš nezināja par «nosēdināto» grupas uzdevumu eksperimenta gaitā mainīt savu novērtējumu uz pretējo pusi.

Visiem pārbaudāmajiem tika izdalītas kartītes, kurās attēloti trīs salīdzināmi atgriezumī un to etalons.



Eksperimenta pirmajā daļā visiem septiņiem dalībniekiem tika izdalītas kartītes un izvirzīts jautājums: Kurš atgriezumī — 1., 2., vai 3. — atbilst etalonam? Tad visi «nosēdinātās» grupas dalībnieki pēc kārtas skaļi pateica, ka tas ir 2. atgriezumī, un to argumentēja. Pēc tam atgriezumī novērtēja septītais dalībnieks — pārbaudāmais. Viņš apstiprināja to pašu.

Pēc kāda laika eksperiments tika atkārtots, bet visi «nosēdinātās» grupas dalībnieki mainīja savu vērtējumu un apstiprināja 1. atgriezumī sakritību ar etalonu. Pārbaudāmajam vajadzēja izdarīt savu izvēli — ticēt savām acīm vai pakļauties «nosēdinātās» grupas locekļu domām. Rezultātā 37% pārbaudāmo mainīja savu vērtējumu grupas ietekmē. Tā arī ir konformisma izpausme. 63% eksperimenta dalībnieku nepieņēma grupas ietekmi un izrādīja nonkonformismu.

Turpmāk konformisma fenomena pētījumi sociālajā psiholoģijā tika veikti ļoti plaši. Tika izzināti faktori, kas nosaka konformo uzvedību. Par tādiem tika izdalīti: grupas apjoms, grupas locekļu saliedētība un autoritāte, publicitātes un anonimitātes situācija. Daudzos eksperimentos noskaidrojās, ka cilvēks augstāko konformisma pakāpi izrāda tad, kad viņš sastopas ar piecu cilvēku vienprātīgu domu, kuriem ir augsts statuss. Konformisma augstākais līmenis izpaužas publiskajā (grupas locekļu klātbūtnē) atbildē un novērtējumā.

Liela skaita eksperimentu mērķis bija noskaidrot personības īpatnības, kas liecina par konformismu. Šajā gadījumā tika noskaidrotas šādas tendences. Pirmkārt, gendera (vai dzimuma) piederība zināmā veidā nosaka konformismu. Sievietēm tas piemīt nedaudz vairāk nekā vīriešiem. Otrkārt, cilvēka vecums nodrošina nonkonformismu vai konformismu. Bērnu vecumā dominē konformisma tendence, pieaugušo — nonkonformisma tendence. Treškārt, dažādās kultūrās parādās konformās uzvedības atšķirības attiecīgās kultūras locekļu uzvedībā. Tika, piemēram, noskaidrots, ka Libānā ir 31% konformistu, Brazīlijā — 34%, Zimbabvē, bantu ciltī, — 51%.

Nozīmīgus sakarus starp konformismu un personības īpatnībām tomēr eksperimentāli pierādīt neizdevās.

Kolektīvisms (lat. *collectivus* — sapulcinošs) ir cilvēka uzvedības apzināta forma, kas veidota uz personisko interešu apzinātu pakļaušanu sabiedriskajām, grupas interesēm. Šās uzvedības saturā dominēs gatavība mijiedarbībai citam ar citu, interese par citu problēmām un vajadzībām (bieži vien vairāk nekā par savām vajadzībām un problēmām), savstarpējā palīdzība, savstarpēja izlīdzēšana, pieejas pieņemšana attiecībā uz labumu vienādu sadali.

Šajā gadījumā kolektīvisms, kas uzskatāms par personības iezīmi, tiek apzinīgi pieņemts no cilvēka puses kā savas grupas vērtība un labklājības prioritāte — ģimenes, darba, nacionālās utt. grupas loceklis it kā apzināti pieņem ietekmi, ko uztiēpj grupa, to nostiprina un pastāvīgi izpauž visā sociālo un starppersonu attiecību sistēmā, jaunās paaudzes audzināšanā (kolektīvā audzināšanā).

Personības ietekmes uz grupu fenomens

Tradicionāli grupu sociālajā psiholoģijā tiek analizēts fenomens, kā cilvēks, grupas loceklis ietekmē grupu. Šajā nolūkā pētījumam pakļauta personības statusa problēma grupā, līderības problēma, autoritātes problēma un grupas ietekmēšanas mehānismi.

Statusu (lat. *status* — stāvoklis) nosaka cilvēka vieta, kuru viņš ieņem visā grupas starppersonu attiecību sistēmā. Tādēļ katrā grupā veidojas statusu

hierarhija, kuras «piramīdas» virsotnē atrodas līderis, bet tās pamatnē ir «atstumtie» (pēc J. L. Moreno vārdiem). No cilvēka statusa grupā būs atkarīgs viņa ietekmes mērs uz grupu. Šāds fakts izvirza nepieciešamību izpētīt cēloņus, kas nosaka grupas locekļa līderību. Kas kļūst par grupas līderi?

Lielo grupu teorijās, kā izriet no iepriekšniegtajiem materiāliem, pastāv pietiekami daudz zinātnieku uzskatu par līdera, vadoņa determinanti grupā. Mazo grupu teorijās līdera problēmai ierādīta svarīga vieta, un dažādos psiholoģijas virzienos veidojušās savas tradīcijas un pieejas šīs problēmas risināšanai.

Amerikāņu sociālajā psiholoģijā atbilžu meklējumi uz šo jautājumu sākās 30. gados. Nozīmīgākie pētījumu rezultāti gūti līderības «iezīmju» teorijā, līderības stilu teorijā un līderības sintētiskajā teorijā.

Visizplatītākais šā jautājuma risinājums balstās uz «līdera iezīmju» teoriju, kura mēģina noskaidrot, kādas iezīmes ļauj personībai nodrošināt līdera lomu grupā. Šiem pētījumiem daudzkārt pievērsušies amerikāņu psihologi. Tā, piemēram, mūsdienu amerikāņu pētnieks K. Berds (*K. Beard*) sastādīja sarakstu no 79 šādām iezīmēm (iniciatīva, sabiedriskums, humora izjūta, draudzīgums utt.). Taču izrādījās, ka līderiem iespējama ļoti dažāda kā individuālo, tā personisko raksturojumu struktūra: viņi var būt gan gara, gan maza auguma, kalsnēji vai korpulentī, gudri vai arī ne pārāk gudri, sabiedriski vai noslēgti utt.

Vienotu līdera vai «atstumtā» personisko modeli tā arī neizdevās atrast. Tāpēc nākamais uzskats par līderi tika dots «situāciju teorijā».

Tās autori mūsdienu amerikāņu psihologi C. Gibbs (*C. A. Gibb*) un M. Forvergs (*M. Forwerg*) līdera lomu apskata kā situācijas produktu: konkrētā situācijā par līderi kļūst cilvēks, kurš spēj lielākā mērā parādīt tās iezīmes, kas nepieciešamas konkrētajā situācijā. Tā, piemēram, skolēnu grupa pārgājienā sapulcējas pie ugunsкура. Un, kaut arī spēlēt ģitāru un dziedāt prot daudzi un viņiem, par līderi kļūst tas, kurš šīs prasmes spēs parādīt lielākā mērā. Taču pēc šās teorijas ir grūti izskaidrot stabila līdera, autoritātes u. tml. rašanās mehānismus.

Līdera lomas problēma dziļāk izstrādāta tajos pētījumos, kuros analizēti cilvēka stabilas uzvedības mehānismi grupā. Personības stabilu uzvedību grupā psihologi dēvē par līdera stilu. Pēc šīs pieejas līderi izvirza grupa atkarībā no viņa stila.

Šā novirziena sākums meklējams K. Levina un viņa sekotāju darbos, kuros aprakstīti eksperimenti, kur pusaudžu grupu vadība noritēja trīs stilos: autoritārā, demokrātiskā un liberālā. Šajos eksperimentos tika salīdzināta vadības stila ietekme uz skolēnu darba efektivitāti masku izgatavošanā. Tika norādīts, ka autoritārā vadības stila gadījumā grupas darbība bija pietiekami efektīva, bet, tikko skolotājs izgāja no klases, skolēni darbu pārtrauca. Pēc demokrātiskā vadības stila darbs bija mazāk efektīvs, bet skolēni strādāja patstāvīgi un

skolotāja iziešana no klases neietekmēja darbības procesu. Liberālajā vadības stilā izpaudās tikai negatīvie raksturojumi: zema efektivitāte un darbības procesa neorganizētība.

Līdera *autoritārajam stilam* raksturīgi īsi, lietišķi rīkojumi. Tiek aizliegts bez paskaidrojumiem un iecietības, un aizliegumus pavada draudi. Līdera runa ir precīza, tonis — nelaiņns. Uzslavas un nopēlumi ir subjektīvi, emocijas netiek ņemtas vērā, piemēri netiek minēti. Līdera pozīcija atrodas ārpus grupas. Grupas darbu līderis plāno jau savlaicīgi, bet viņa domas ir izšķirošas.

Par līdera *demokrātisko vadības stilu* var runāt tad, ja instrukcijas tiek dotas ieteikumu veidā, bet līdera valoda nav sausa un tajā ir biedriska tonis. Uzslavas un nopēlumus pavada padomi, bet rīkojumi un aizliegumi mijas ar diskusijām. Līdera pozīcija ir grupas iekšienē. Darbs tiek plānots grupā, un to dara visa grupa. Par darbu atbild ikviens. Grupas darbu vispusīgi apspriež visi kopā.

Līdera vadības *liberālo stilu* raksturo instrukciju, kā arī uzslavu un nopēlumu trūkums. Nekādas sadarbības. Līdera pozīcija — nemanāma, atrauta no grupas. Darbs grupā atstāts pašplūsmā. Grupā paveikto ietekmē atsevišķu tās locekļu vai jaunā līdera intereses.

Turpmākie pētījumi, kas tika veikti ar nolūku noskaidrot līdera izvirzīšanas mehānismus, balstoties uz viņa vadības stilu, parādīja, ka vienota efektīva grupas vadības stila nevar būt. Jo ilgāk cilvēki darbojas grupā, jo nepieņemamāks viņiem ir autoritārais vadības stils. Demokrātiska vadības stila ieviešana grupā, kur līdz tam bijis liberālais stils, pilnīgi dezorganizē grupas darbību; šai grupai efektīvāks būs autoritārais vadības stils. Tāpēc visbiežāk par grupas līderi kļūst personība ar *dialektisku līdera stilu*.

Apkopojot grupas attīstības un katra tās locekļa apmierinātību raksturojošo dinamisko procesu analīzi, jānorāda, ka tas ir sarežģīts, bet vadāms process. Grupas vadību nodrošina to mehānismu zināšana, uz kuriem pamatojas grupas attiecību dinamika.

Autoritāti (lat. *autoritas* — ietekme, vara) nosaka grupas locekļa ietekmes mērs uz citiem tās locekļiem. Tādēļ autoritāte paredz grupas locekļu bezierunu pakļaušanos vienam no viņiem. Grupu psiholoģijā izveidojusies noteikta tradīcija autoritātes problēmas pētīšanā. Pirmā problēma — izzināt pakļaušanās fenomenu autoritātei un otra — autoritātes saskaitāmie.

Problēmu par pakļaušanos autoritātei eksperimentāli pētījis mūsdienu amerikāņu zinātnieks S. Milgrems (*S. Milgram*). Viņa veiktie laboratorijas eksperimenti 1965. un 1974. gadā ar «nosacītu» elektrisko lādiņu kļuva plaši pazīstami sociālo psihologu vidē un tika novērtēti diezgan neviennyozīmīgi.

S. Milgrema eksperimentu galvenais mērķis bija noskaidrot pakļaušanos autoritātei un tās pakāpi. Eksperimenti tika veikti Jēlas Universitātes Psiholoģijas

laboratorijā. To shēma bija šāda. Eksperimentā piedalījās trīs cilvēki. Tika pēfīta barga, akadēmiska tipa vadītāja autoritātes ietekme. «Nosēdinātais» bija «skolnieks» un pārbaudāmais — «skolotājs».

Eksperimenta vadītāja pienākums bija tā vispārēja organizēšana, dalībnieku instruktāža un, galvenais, stingra kontrole pār «skolotāja» liecinājumu izpildi kļūdu gadījumos, kuras pieļautas no «skolnieka» puses.

Par «skolotājiem» kļuva dažādi brīvprātīgie, kas uz eksperimentu atnāca pēc sludinājuma avīzē un par tā būtību neko nezināja. Katram no viņiem eksperimenta vadītājs izvirzīja šādu uzdevumu — organizēt «skolnieku» pāra vārdu saraksta iegaumēšanai un tajos gadījumos, kad viņš kļūdīsies to atdarināšanā, tikt sodītam ar elektriskās strāvas sitieniem. Ar katru reizi elektrisko lādiņu palielināja par 15 voltiem. «Skolotāja» priekšā atradās strāvas pārslēdzējs no 15 līdz 450 voltiem, kur ap katru dalījumu bija uzrakstīts: 15 V — «vājš sitiens», 30 V — «jutīgs sitiens»..., 400 V — «bīstami spēcīgs sitiens», 450 V — XXX.

«Skolnieku» ieaicināja citā istabā, piesēja pie krēsla, un viņam uz rokām piestiprināja elektrodu. Tas viss tika darīts «skolotāja» klātbūtnē. Tad eksperimentu veica pēc šāda scenārija. Ja «skolnieks» vārdu atdarināšanā kļūdījās, organizētājs prasīja viņu sodīt. Ar katru kļūdu strāvas sitiena pakāpe palielinājās, «skolnieks» nospēlēja sāpīgas izjūtas utt.

Kādi ir eksperimenta vispārīgie rezultāti? No 40 vīriešiem 20—50 gadu vecumā 25 (63%), pakļaudamies eksperimenta vadītāja prasībām, saņēma sodu līdz 450 V.

Turpmākie eksperimenti bija modificēti. Tā, piemēram, eksperimenta vadītājs pavēlēja «skolotājam» turpināt sodīšanu pa tālruni. Pakļaušanās procents pazeminājās līdz 21%. Vadītāju uz laiku nomainīja cits cilvēks — apkopēja, laborants, nejaušs pusaudzis, un pakļaušanās procents pazeminājās no 10 līdz 20%. Šo eksperimentu rezultāti ļāva fiksēt pašu pakļaušanās fenomenu vispār un, galvenais, pakļaušanās mēra atkarību no vadītāja autoritātes, kuru noteica viņa ieņemamais stāvoklis, amats, statuss, vecums utt.

Pastāv vēl viena pieeja autoritātes saskaitāmo izpētē. Bija mēģinājums noskaidrot saikni starp personības īpatnībām un tās autoritāti. Pašam autoritātvācājam cilvēkam var netikt piešķirti varas pilnvaru atribūti, bet viņš ir sava veida tikumiskais etalons un ir apveltīts ar augstu references pakāpi grupas locekļiem. Cilvēka reference saprotama kā viņa personības sevišķa īpašība, kas nosaka tās atkarības mēru no citiem. Faktori, kas nosaka cilvēka referenci, var būt kompetence un kreativitāte jautājumos, ko risina grupa, spēju, prasmju un zināšanu izpausmes līmenis, rakstura īpašības un vērtīborientācija. Šajā gadījumā grupas locekļi izrāda pakļaušanos, ko nosaka nevis cilvēka varas pilnvaras, bet gan viņa psihiskā ietekme.

Kopgrupu fenomeni

Grupas psiholoģijas teorijās liela uzmanība tiek veltīta grupu dinamikas procesiem un tiem integratīvajiem rezultātiem, kas šajos procesos iegūti. Integratīvie procesi grupā ir kaut kas vispārīgs, kas piemīt visu grupas locekļu vienveidībai uzvedībā, kā arī kognitīvi novērtējošā darbībā, emocionāli afektīvajās reakcijās. Šajā sakarā izanalizēsim tikai pašus nozīmīgākos kopgrupu fenomenus: saliedētību, grupas kopīgo domāšanu, iekšgrupas neobjektivitāti, grupas normu, «grupas fantāziju», sociālās nostādnes un sociālo atribūciju.

Saliedētība ir grupas vienveidības rādītājs pēc trijiem komponentiem: uzvedības, kognitīvi novērtējošā un emocionālā.

Kognitīvi novērtējošais komponents izpaužas grupas kopīgās domāšanas, sociālo nostādņu un sociālās atribūcijas fenomenos.

Emocionālie grupas fenomeni vērojami grupu altruismā, empātija un agresijā.

Grupas saliedētība nosaka pieķeršanās un pakļāvības pakāpi grupas locekļiem citam pret citu un visai grupai kopumā. Pirmoreiz saliedētības problēma tika izklāstīta amerikāņu psihologu K. Levina un L. Festingera darbos. To turpināja pētīt daudzi citi psihologi, kas pievērsās grupu dinamikai.

Kas nosaka grupas saliedētību?

Pirmkārt, ikviena grupas dalībnieka simpātiju mērs pret katru no pārējiem. Tajos gadījumos, kad grupas locekļi vairākumā cits citam patīk, kad starp viņiem veidojas draudzīgas, emocionāli pozitīvas emocijas, saliedētības pakāpe būs augstāka.

Otrkārt, katra grupas locekļa pievilcības un noderīguma grupai apzināšanās pakāpe. Gadījumā, ja atzīst šo pievilcību un, galvenais, uzturēšanās grupā noderību, grupas locekļu vairākums, grupas saliedētība pieaug.

Treškārt, katrs grupas loceklis apzinās, ka tieši šajā, nevis kādā citā grupā biedru secinājumi prevalē pār «izdevumiem». Grupas locekļu vairākums izprot, ka tikai šajā grupā viņi ir atzīti par labākajiem, viņus mīl vairāk un viņi mīl citus.

Ceturtkārt, saliedētība izpaužas, ja grupas locekļiem ir vērtību, uzskatu, vajadzību un interešu sistēmas līdzība un pietiekama vienotība.

Piektkārt, uzvedības savstarpējās atkarības, kooperatīvo attiecību izpausmes vienotās formās grupā.

Tādējādi saliedētība liecina par grupas apvienojošo spēku un, no otras puses, nodrošina grupas ietekmi uz katru tās locekli.

Kognitīvi novērtējošos grupas fenomenus nodrošina vienveidība grupas locekļu bāzes vērtībās un intelektuālajās darbībās.

Grupas domāšana izpaužas objektīvās realitātes nekritiskā, pretrunīgā uztverē, grupas lēmumu nepilnīgā pieņemšanā, grupas visas dzīvesdarbības iluzorā organizēšanā. Mūsdienu amerikāņu sociālais psihologs Ē. Dženiss (*I. Janis*) aprakstījis grupas domāšanas izpausmes simptomus. *Pirmais simptoms* ir tas, ka visi grupas locekļi pārvērtē savas iespējas un tiesības. Grupas locekļiem veidojas priekšstats par to, ka viņu grupai ir taisnība un ka tā sludina pareizas ētiskās normas. Turklāt katrs grupas loceklis un visa grupa kopumā izrāda optimismu un zaudē kritiskumu. *Otrs simptoms* ir grupas «intelektuālais kurlums». Visbiežāk šajā gadījumā grupa noskaņota meklēt attaisnojumu un izskaidrojumu saviem mērķiem, stratēģijai, pieņemtajiem lēmumiem un lietām, nevis tos kritiski analizēt un prātīgi pārlūkot.

Grupas domāšanas izpausmes gadījumos grupas locekļu attieksme pret pretiniekiem var būt divējāda — viņus pilnībā uzskata vai nu par pārāk vājiem un nesaprātīgiem, vai par pārāk ļaunprātīgiem. Abos gadījumos vērojama grupas pasīva pozīcija attieksmē pret saviem pretiniekiem.

Grupas domāšanas *trešais simptoms* ir visu grupas locekļu vienveidīga konformistiska pozīcija. Tomēr pret visiem grupas locekļiem, kuri izsaka atšķirīgu domu, būs organizēta nevis konstruktīva, argumentēta diskusija, bet gan, kā likums, «personiska vajāšana» ar izsmieklu, pazemošanu, intelektuālu teroru, ko rīko pārējie grupas locekļi.

Tāda atmosfēra izraisa un nodrošina pašcenzūru katram grupas loceklim — ikviens no viņiem slēps un noklusēs visu to, kas būs pretrunā ar grupas domu, darbiem un mērķiem, nepieļaus iedziļināšanos nekādā informācijā no malas, kad varētu izvirzīt morāla rakstura jautājumus vai apšaubīt grupas lēmumu efektivitāti.

Sociālā atribūcija (lat. *attribution* — piedēvēšana, pierakstīšana) atspoguļo to, ka cilvēku, grupas locekļu uzvedības procesu un rezultātus interpretē citi ļaudis, grupas locekļi. Pirmoreiz 1958. gadā atribūcijas fenomenu aprakstīja mūsdienu amerikāņu zinātnieks F. Haiders. Savā atribūcijas teorijā viņš nonāca pie secinājuma, ka ļaudis, cenzdamies izskaidrot citu cilvēku uzvedību, pievēršas vai nu iekšējiem (personības īpatnības), vai ārējiem, situatīviem cēloņiem. Turpmākie pētījumi atribūcijas jomā parādīja, ka pastāv fundamentāla kļūda sevis un citu interpretācijā. Šī kļūda izpaužas tādējādi, ka savas uzvedības interpretācijā cilvēks lielā mērā par nozīmīgu uzskata situāciju, bet citu uzvedības interpretācijā dominē un tiek pārvarēti iekšējie, personības faktori. Tā, piemēram, aprakstot un izskaidrojot savu uzvedību konflikta situācijā, mēs visbiežāk sakām: «Es sadusmojos un «norāvos» tāpēc, ka biju nostādīts tādos apstākļos.» Kad interpretējam cita uzvedību tādā pašā situācijā, parasti apgalvojam: «Viņš ir ļauns un aizkaitināms!» Par sevi mēs tā nerunājam.

Jebkurai grupai piemīt atribūcija un tās kļūdas. Lietu stāvokļa, visu panākumu un neveiksmju novērtēšanai grupā tiks piedēvēti ārējie, situatīvie cēloņi. Citu grupu locekļu, grupas lietu stāvokļa novērtēšana un interpretācija pamatosies nevis uz situācijas analīzi, bet gan uz visu grupas locekļu personības īpatnību analīzi. Tas ļoti bieži izraisa starpgrupu konfliktus.

Iekšgrupu neobjektivitāte — kopgrupas fenomens, kas nosaka visu grupas locekļu tendenci labvēlīgi izturēties pret to. Sava grupa vienmēr šķiet vairāk pozitīva. Psiholoģiski tas tiek izskaidrots — lai katram grupas loceklim būtu iespējams sevi kā šās grupas locekli novērtēt pozitīvi. Ja skolēnam uzdos jautājumu: «Kura klase labāka — tavējā vai blakus klase?», atbilde būs viennozīmīga, ka viņa klase ir labāka.

Mūsdienu sociālo psihologu H. Taifela (*H. Tajfel*) un Dž. Ternera (*J. Turner*) veiktie sērījveida eksperimenti par iekšgrupas neobjektivitāti parādīja, ka tā vērojama cilvēkiem neatkarīgi no viņu vecuma, dzimuma, nacionalitātes un kultūras. Tāpat tika atklāta tendence, kas izpaudās tādējādi, ka iekšgrupas objektivitātes trūkums pastiprinās tādas grupas locekļiem, kura nav liela salīdzinājumā ar apkārtējam grupām. Tā, piemēram, Anglijā, kur angļu un skotu attiecība ir 10:1, iekšgrupas objektivitātes trūkums skotiem ir augstāks nekā angļiem. Skotu pārliecība radusies neobjektivitātes dēļ: «mēs» esam labāki nekā «viņi» pat tad, ja «mēs» un «viņi» būtu līdzīgi.

Galvenais psiholoģiskais mehānisms, kas izraisa iekšgrupas neobjektivitāti, ir katra grupas locekļa sociālā identitāte, kas identificējas ar «labo», sekmīgu grupu. Ikviens tās loceklis jūtas ar sevi apmierināts, jo savu *Es-koncepciju* viņš «patirda» pozitīvi.

Tāpēc iekšgrupas neobjektivitāte ir rezultāts tam, ka sava grupa tiek uzskatīta par labu, bet visas pārējās sliktākas vai pavisam sliktas. Šis iekšgrupas fenomens var radīt starpgrupu konfliktus.

Grupas norma (lat. *norma* — paraugs, vadošais sākums) — grupas locekļu uzvedības vispārpieņemto un gaidāmo formu kopums. Normas ierobežo un kontrolē cilvēka uzvedību tā, ka viņš nepamana to pastāvēšanu. Normas kalpo kā savdabīga «ziēde» cilvēku sociālo mijiedarbību daudzveidīgajai paletei. Cilvēkam zināmās situācijās norma automātiski nodrošina viņam atbilstošu normatīvo uzvedību, bet nezināmās situācijās viņš cenšas vērot citu cilvēku uzvedību un atdarināt to.

Sociālajā psiholoģijā izdala universālās normas, sociālās normas un grupu normas.

Universālās normas — kopīgās normas visai cilvēcei. Tā, piemēram, neviena sabiedrība pasaulē neatzīst incestu (lat. *incestum* — dzimumsakari starp tuvākajiem radniekiem, asinsgrēks). Pietiekami universālas normas ir sirsnīgu attiecību un uzmanības draudzīgu zīmju normas. Vēršoties pie vecākiem vai

nepazīstamiem cilvēkiem, viņi parasti tiek uzrunāti ar «jūs». Universālo normu spektrs nav ļoti plašs. Plašāks tas ir sociālajām normām, kuru saturu nodrošina visa nacionāli kulturālo kopu daudzveidība. Tā, piemēram, naža un dakšīņas lietošana pusdienās ASV un Eiropā ir dažāda. Amerikāņi nazi vispirms ņem labajā rokā, dakšīņu — kreisajā un, kad viss ēdiens sagriezts mazos gabaliņos, dakšīņu paņem labajā rokā. Eiropā nazi visu laiku tur labajā rokā, dakšīņu — kreisajā. Japānā un Ķīnā nazi un dakšīņu vispār neizmanto, tur norma ir lietot bambusa irbuļus, kuri šķiet pilnīgi neērti amerikāņim vai eiropietim.

Sociālo normu saturu nosaka nacionālās tradīcijas un kultūra. Tā, piemēram, vīrieša parādīšanās uz ielas vai darba vietā svārkos Latvijā apkārtējiem izraisītu neizpratni, toties Skotijā šāds apģērbs tiek uzskatīts par normālu.

Grupu norma, kā likums, veidojas no universālajām un sociālajām normām, bet «piekrāsojas» ar specifiskām gaidām un prasībām pret konkrētas grupas locekļu uzvedību. Tādējādi grupas normas sevī fokusē visas pastāvošās normas, tomēr fokusēšanas īpatnības nodrošina pašas grupas klimata un vērtību satura specifika. Ģērbšanās stils, simbolika, starppersonu attiecību saturs, kas grupai piemīt kā norma, var būt pietiekami daudzveidīgi. Tā, piemēram, savstarpējo attiecību agresīvā sistēma, īpašs tetovējums, ģērbšanās stils var kļūt par normu noziedzīgā grupā. Šī norma bieži vien nonāk konfliktā ar universālajām sociālajām normām. No otras puses, grupas loceklis kā normu sistēmas nesējs var pieņemt vai nepieņemt grupas normu, tā nodrošina viņa adaptācijas procesu grupā. Pretējā gadījumā tiks meklētas iespējas izstāties no tās.

Tādējādi visa normu grupa, kuru nesējs ir cilvēks, grupa, kopa, var izraisīt un iniciēt kā iekšgrupas, tā arī starpgrupu konfliktus.

«*Grupu fantāzija*» kā kopgrupu fenomens pārstāvēts mūsdienā amerikāņu psihologa L. de Mouza (*L. De Mouz*) ļoti interesantajā nācijās «grupu fantāzijas» koncepcijā. Šī koncepcija noteikti pelnījusi uzmanību. «Grupu vēsturiskā fantāzija» ir vispār izplatīta neapzinātu pārliecību virkne, kas neattiecas uz «objektīvo» realitāti; atbilstoša sevis kā vēsturiskas grupas locekļa izjušana konkrētā vēstures brīdī. «Grupas fantāzija» ir tas, ko atklāj sabiedriskās domas nacionālās aptaujas, kad periodiski cenšas noteikt cilvēku «noskaņojumu»: vai viņi izjūt savu līderi kā spēcīgu vai vāju, vai viņi mana, ka valsts ir drošībā vai satraukumā, ka atbilstoši šīm izjūtām var vest uz nākotni utt.

Pēc L. de Mouza domām, vairākums cilvēku ir vienoti galvenajās politiskajās pārliecībās: viņi grib redzēt savu līderi un nāciju «stiprus»; viņi bieži ir vienoti tajā ziņā, ka atzīst valdību par pārāk lielu; viņi ir vienoti savos priekšstatos par nācijas ienaidnieku un par to, cik tas bīstams; viņi ir vienoti priekšstatos par to, kad jāizbeidz karš vai kad tas jāsāk, utt.

Pēc zinātnieka domām, šo «grupas fantāzijas» līmeni var koncentrēt un pēc tam izmērīt. Viņa hipotēze: sabiedriskā noskaņojuma izmaiņas ir paredzamas

un cieši saistītas ar valsts realizēto politiku. Veiktā pētījuma rezultātā tika precizēts cikls, kas sastāv no «grupas fantāzijas» attīstības četrām stadijām, kuras, kā uzskata L. de Mouzs, atkārtojas pēc katrim trim četriem gadiem.

1. Pirmajā stadijā līderis tiek uzverts kā «stiprs», nācija — laimīga, bet ienaidnieki «piespiesti pie sienas». Politika koncentrējas ap personību, kas rūpējas par līdera nāciju, un sastāv no pārspriedumiem, cik viņš ir «stiprs», kā valdība tiek galā ar savām lietām, utt.
2. Ar laiku līdera iespēja atbalstīt vispārējā maģiskā audzinātāja lomu mazinās un sākas šķelšanās stadija. Veidojas doma par to, ka iekšējās problēmas valstī draud nacionālajai varai, ka līderības process piedzīvojis krīzi, kas var novest pie nestabilitātes un bīstamas situācijas; ka nacionālais ienaidnieks, kas iedomāts «fantāzijā», kļūst mazāk pārvaldāms.
3. Sabrukuma stadija bieži vien sākas ar konkrētu notikumu, ko var uzskatīt par iepriekšējo vērtību sabrukumu, kuru līderis, kas iztēlots «fantāzijā», nespēj novērst. Centrālais jautājums masām šajā periodā ir šāds: vai bezpalīdzīgais līderis var aizstāvēt savu tautu pret iespējamām pārmaiņām un katastrofām?
4. Un, beidzot, pārmaiņu stadijā nācija meklē izeju no neizturamās situācijas, dodoties «cīņā par brīvību», kas var nozīmēt kara sākumu vai tā sākšanās draudus. Pēc krīzes situācija stabilizējas un nācija atkal jūtas stipra. L. de Mouzs uzskata, ka periodā no 1952. līdz 1977. gadam amerikāņu vēsturē bija pilni seši «grupu fantāzijas» attīstības cikli. Turklāt katra sākumstadija, pēc pētnieka domām, izveidojās no kara vai pirmskara situācijas.

Pamatojoties uz viedokļiem par «grupu fantāziju» ciklisko raksturu un par to ietekmi uz valsts iekšpolitiku, valsts prezidents vispirms tiek uzverts kā līderis, kas atbilst «grupas fantāzijai» un atspoguļo masu noskaņojumu.

«Grupas fantāzijas» fenomens rodas lielās grupās — valstīs, nācijās un bieži vien ļauj izprast to attīstības stratēģiju.

Sociālās nostādnes vai attīdus (fr. *attitude* — poza) sociālajā psiholoģijā ieviesa amerikāņu zinātnieki V. Tomass (*W. Thomas*) un F. Znaņeckis (*F. Znaniecki*). Sociālā nostādne nozīmē cilvēka kā grupas locekļa subjektīvās, noturīgās, neapzinātās orientācijas uz noteiktām vērtībām, vērtējumiem, uzvedības veidiem, kas tajā pieņemti. Turklāt nostādnes par sociālām kļūst tikai tad, kad šīs vērtības, novērtējumi, uzvedības veidi piemīt ievērojamai cilvēku daļai.

Sociālās nostādnes veidošanas paņēmiens ir *kategorizācija*. Tā piemīt vairākumam cilvēku (un katram cilvēkam atsevišķi) kā paņēmiens, lai vienkāršotu pasaules uztveri un izpratni, tās objektus grupējot un klasificējot. Kategorizācija galvenokārt tiek realizēta, pamatojoties uz līdzdalības un atšķirības uztveri

un izdalīšanu sociālajās kopās. Sociālajā pasaulē spilgti izceļas klasifikācija pēc dzimuma (gendera atšķirības un līdzības), nacionalitātes (etniskās nostādnes), rases, sociālajām lomām, reliģiskajiem un kultūras faktoriem.

Pats kategorizācijas process katrā ziņā noved pie sociālo stereotipu veidošanās. *Sociālais stereotips*, pēc amerikāņu zinātnieka V. Lipmana (*W. Lipman*) vārdiem, ir tēlainis emocionāls priekšstats par sociālo objektu, «aina cilvēka galvā» par otru cilvēku vai grupu.

Ir pietiekami plaša sociālo stereotipu gamma pēc dzimuma pazīmes, tātad runa ir par *gendera stereotipizāciju*. Tā, piemēram, pastāv «skaisto sieviešu efekts», kas izpaužas tādējādi, ka vairākumam cilvēku «sievietes» patīk labāk nekā «vīrieši». Vai arī — sievietēm lielākā mērā piešķirta bērnu audzinātāju loma ģimenē, prioritāte mājas saimniecības vadīšanā, kas bieži vien atsaucas uz viņu darba apmaksas samazināšanos. Līdz ar to sociālais stereotips saistīts ar diskrimināciju attieksmē pret sievieti no sabiedrības puses. Vīriešiem, piemēram, ir izveidojies diezgan noturīgs stereotips — sievietes automašīnu vada sliktāk nekā viņi.

Etniskie stereotipi, kas veidoti uz etnisko nostādņu pamata, izpaužas daudz-nacionālajās kopās. Tā, piemēram, pastāv stereotipi, ka briti ir noslēgti, amerikāņi noskaņoti uz panākumu sasniegšanu utt. Etniskie stereotipi var būt precīzi un neprecīzi, pozitīvi un negatīvi. Etniskā stereotipa precizitāte atkarīga no vienas nācijas pārstāvju tipiskās uzvedības līdzības un atšķirības pareiza novērtējuma salīdzinājumā ar citas nācijas pārstāvjiem. Stereotipiskais eiropiešu priekšstats par amerikāņiem kā kustīgiem ekstravertiem būs nepietiekami precīzs un ārkārtīgi vispārināts.

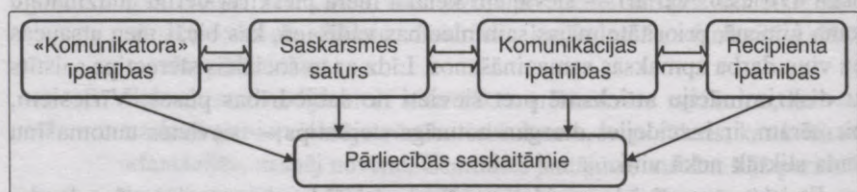
Psiholoģiski un sociāli svarīga problēma rodas tad, kad etniskie stereotipi ir neprecīzi un negatīvi. Šos stereotipus sociālajā psiholoģijā sauc par aizspriedumiem. *Aizspriedums* — negatīva un neprecīza nostādne. Tā, piemēram, aizspriedums, ka čigāni ir zagļi, var provocēt viņu diskrimināciju no citas nacionalitātes puses. *Diskriminācija* — negatīva, bieži vien agresīva uzvedība attieksmē pret minētās nacionalitātes pārstāvjiem. *Nacionālisms* — aizspriedumu izpausmes forma, kad sava nācija tiek uzskatīta kā augstākais kopas veids, kura ir izņēmums un pārāka par citām kopām. Uz šā pamata pret visiem citiem nacionālajiem veidojumiem attiecīgajai nācijai attīstās noturīgi, kļūdaini, negatīvi stereotipi. Nacionālisms parasti rada diskrimināciju gammu un bieži vien provocē starpnacionālos konfliktus.

Pēc psiholoģiskās būtības nacionālismam tuvs ir rasisms. *Rasisms* ir aizspriedumu sistēma, un tas saistīts ar diskriminējošu uzvedību pret citu rasi, atsevišķiem tās pārstāvjiem.

Kāds ir sociālo nostādņu veidošanās mehānisms? To tapšanu ietekmē negatīvi emocionālie un sociālie faktori. Par negatīvo faktoru, kas nodrošina

sociālās nostādnes saturu un dziļumu, kļūst pārliecība. *Pārliecība* ir zināšanu sistēma par pasauli, ko cilvēks pieņēmis kā savu. Tas ir viņa redzes viedoklis, izpratne par dabu un sabiedrību. Tā kā pārliecība atspoguļo redzes viedokli, tā gandrīz nemaz nepakļaujas kritiskajai analīzei un apjēgšanai no cilvēka puses. Tieši tāpēc pārliecība nodrošina viņam tādu uzvedību, ko maz kontrolē apziņa. Šajā ziņā pārliecība kļūst par mehānismu, kas nodrošina cilvēka nostādņu saturu un dziļumu.

Visu sociālo stereotipu saturu veido (tādā vai citādā pakāpē) cilvēka pārliecība. No kā tā veidojas? Kā likums, sociālajā psiholoģijā izdalīt šādi saskaitāmie, kas nosaka pārliecības tapšanas procesu.



Pārliecības veidošanās procesā nozīmīga vieta ir «komunikatoram». Par «komunikatoru» var kļūt subjekts (lektors, diktors, skolotājs u. c.) vai jebkurš masu komunikācijas kanāls. «Komunikatora» efektivitāte būs augsta, ja viņš ir autoritāte, kompetents, uzticams. Tikai tādā gadījumā uztvērējam trūks paaugstināta kritiskuma pret informāciju. Bieži vien «komunikators» izmanto «atstumtās pozīcijas efektu», kas palielina viņa izklāstāmās informācijas ietekmi un iedarbību. Šajā gadījumā informācija tiek sniegta nevis kā no personas pašas, bet gan kā personas, kam ir autoritāte. Tā, piemēram, izklāsts var būt šāds: «Ievērojamais psihologs un psihiatrs Z. Freids apgalvo, ka sapņu redzēšana atklāj neapzinātā struktūru.» u. tml. Tādējādi «komunikators» it kā pastarpina savu pozīciju, «slēpdamies» aiz Z. Freida neapstrīdamās autoritātes.

Informācijas saturs ir pārliecības veidošanās procesa «kodols». Tikai patiesa informācija, ko ikvienam iespējams pārbaudīt savā pieredzē, var iekļauties pārliecībā. Svarīgi ir tas, ka tiek ņemts vērā informācijas «primārais efekts» un «otrrreizējais efekts». «Primārais efekts» izpaužas tādējādi, ka vienādos informācijas sniegšanas apstākļos informācija, kuru iegūst pirmoreiz, nosaka pārliecības pamatu. Vienlaikus «strādā» arī «otrrreizējais efekts» — pēdējā informācija efektīgi ietekmē klausītāju pārliecības saturu. (No tā var secināt, ka uzstāties labāk pirmajam un pēdējam.)

Svarīga loma ir pašam informācijas sniegšanas procesam. Tas notiek ar komunikācijas kanālu palīdzību: rakstiski, vārdiski, ar tēliem. Turklāt pastāv divi sniegšanas veidi — tiešais un netiešais.

Informācijas sniegšanas *tiešais veids* tiek realizēts, tieši ietekmējot auditoriju, vērsoties pie tās loģiskās domāšanas. Šajā gadījumā informācija būs loģiska, pierādīta, patiesa un argumentēta.

Netiešais veids apelē pie mājieniem, un izklāstāmā informācija it kā nejauši iekļūst otršķirīgas informācijas saturā. Netiešais veids pārliecības veidošanā ļoti bieži tiek izmantots reklāmā. Atgādināšu koka-kolas reklāmu. Priekšplānā jauni cilvēki atpūšoties skaistā mašīnā ēd, peldas, joko utt. Tad viņi paņem dzēriena pudeli un ļoti apmierināti dzer koka-kolu. Šeit ir it kā nejausais «triks», mājiens ar pudeli nemanāmi iesakņojas cilvēka pārliecībā — koka-kola palīdz izskaistināt atpūtas veidu.

Sociāli psiholoģiskajos pētījumos pierādīts, ka pārliecība, kas dibināta uz pirmā veida pamata, ir noturīgāka un dziļāka nekā pārliecība, kas balstīta uz netiešo veidu.

Lai efektīvi veidotu pārliecību, nepieciešams ņemt vērā auditorijas, recipientu (lat. *recipiens* — pieņemošais) īpatnības. Šajā ziņā svarīga loma ir recipientu vecumam, interesēm, zināšanu līmenim, gatavībai uztvert informāciju.

Labi sagatavotā un ieinteresētā auditorijā efektīvāka ir tiešā veida izmantošana pārliecības veidošanai. Mazāk sagatavotā auditorijā noderīgāks ir netiešais veids.

Situācijās, kad auditorijas sastāvs ir dažāds, kad recipienti atšķiras sagatavotības un ieinteresētības līmeņa ziņā, pietiekami augstu rezultātu pārliecības veidošanā var sasniegt, izmantojot «kognitīvā svārsta šūpošanas efektu». Šis efekts izpaužas tādējādi, ka komunikators, it kā šūpojot «svārstu», pārmaiņus izmanto gan tiešo, gan netiešo informācijas sniegšanas veidu. Šā efekta realizēšana prasa komunikatora augstu sagatavotības līmeni.

Arī emocionālā faktora ietekme pārliecības veidošanas procesā ir ļoti nozīmīga. Auditorijas, recipientu kopīgais noliedzošais emocionālais noskaņojums kļūš par savdabīgu barjeru pārliecības veidošanā. Tādēļ recipientu emocionāli pozitīvā «noskaņa» ir pārliecības veidošanas procesa neatņemama sastāvdaļa. Tikai «laba noskaņojuma» efekts var nodrošināt pārliecinātību informācijas pieņemšanā. Klausītāju komforts vai tā trūkums, ērtības vai dažādas neērtības — visi šie ārējie faktori nodrošinās recipientu pozitīvo vai negatīvo pārdzīvojumu vispārējo gammu. Uz emocionālo pārdzīvojumu pamata radies «oreola efekts» informācijas pieņemšanā var pastiprināt tās pārliecinātību, ja ir pozitīvs emocionālais tonis, un pavājināt to negatīvā emocionālā toņa gadījumā.

Organizējot recipientu emocionālo «piebūvi», pietiekami efektīvu rezultātu var panākt, ja izmanto «emocionālā svārsta šūpošanas efektu». Šajā gadījumā informācijā nepieciešams ietvert saturu, kas aktivizē klausītājos bivalento, emocionālo pārdzīvojumu. Tā, piemēram, mūsdienu amerikāņu psihologa D. Vilsona (*D. Wilson*) eksperimentos šis efekts tika parādīts ļoti uzskatāmi.

Eksperiments bija šāds. Zinātniski eksperimentālā centra ārstu vārdā smēķētājiem nosūtīja vēstules ar dažādu saturu. Vieniem pacientiem tajās tika paskaidrots, ka viņi, atmetuši smēķēšanu, dzīvos ilgāk, būs laimīgi, iegūs daudz prieku (visi šie prieki bija tēlaini aprakstīti). Citiem tika norādīts, ka tad, ja smēķēšana netiks pārtraukta, viņus piemeklēs dažādas slimības (visas slimības bija uzskatāmi aprakstītas). No tiem, kas saņēma vēstules ar pozitīvu saturu, smēķēt pārstāja 8%, bet no tiem, kuriem nosūtīja vēstules, kurās bija aktualizētas spilgtas negatīvās emocijas, bailes, — smēķēšanu atmeta ap 30% pacientu.

Eksperimenta rezultāti rāda, ka, aktualizējot bailes, var panākt lielāku efektu pārliecības veidošanā. No otras puses, pozitīvo emociju aktualizēšana arī sekmē pārliecības veidošanu, tomēr tas notiek mazākā mērā. Labākus rezultātus iespējams sasniegt tad, ja «iesūpo emocionālo svārstu» no vienas puses uz otru, no pozitīvo pārdzīvojumu aktualizācijas uz bailu aktualizāciju, pēc tam izvēloties vajadzīgo «vilni» recipientu noskaņā.

Arī sociālajiem faktoriem nebūt nav pēdējā loma recipientu pārliecības un sociālo nostādņu veidošanā. Galvenais no tiem ir pārbaudīt informāciju, organizējot savu pieredzi. Jebkura netaisnība — ekonomiskā, juridiskā u. c. — var kļūt par «katalizatoru», kas paātrina šā virziena sociālo nostādņu veidošanu.

Sociālo nostādņu satura un to veidošanas mehānismu īsa analīze ļauj izdarīt secinājumu, ka sociālās nostādnes ir «aktīvs» kopgrupas fenomens, kas grupas locekļiem nodrošina iespēju neapzināti paust vienveidīgu uzvedību. Tāpēc šā fenomena pētīšana grupu psiholoģijā ir pietiekami aktuāla un nozīmīga.

Altruisms, empātija un agresija kā kopgrupu fenomeni. Iepriekšējais materiāls pierāda, ka grupās pastāv kognitīvie kopgrupu fenomeni, kas to locekļiem nosaka vienveidīgu, tipisku intelektuālo uzvedību. Taču grupās veidojas arī vienots emocionālais klimats. To nosaka kāds vienveidīgs emocionālais fons, kas ir tipisks šīs grupas locekļiem. Par tādu sociālajā psiholoģijā tradicionāli atzīst altruismu, empātiju un agresiju. Pat virspusēja analīze parāda, ka ir grupas, kurās dominē altruisms un empātija kā kopgrupas emocionālie fenomeni. Diemžēl pastāv arī grupas, kurās emocionālo klimatu rada agresīvi, egoistiski fenomeni. Tā, piemēram, gangsteru bandā, kur pārsvarā ir kopgrupas emocionālais fenomens, valdīs agresija attieksmē pret citiem un arī šās bandas locekļu attiecībās. Tas viss izvirza nepieciešamību īsi izanalizēt altruisma, empātijas un agresijas būtību.

Altruisms (fr. *altruisme*, sakne no latīņu *alter* — cits) — nesavtīgas rūpes par citu labumu, gatavība un apzināta vajadzība savas intereses upurēt citu vārdā.

Kādi ir cilvēka altruistiskās uzvedības cēloņi? Sociālajā psiholoģijā atbildes meklējumi uz šo jautājumu nav viennozīmīgi. Var izdalīt trīs galvenās altruisma

teorijas: sociālās apmaiņas teorija, sociālo normu teorija un evolucionārā teorija.

Līdzīgi apmaiņas ekonomiskajai teorijai, kad adekvāti naudai apmainās ar precēm, *sociālās apmaiņas teorija* postulē sociālās apmaiņas faktu. Šajā gadījumā apmaiņā piedalās nevis prece un nauda, bet gan jūtas un emocijas, atzišana, pieķeršanās un statusi. Tāpat kā ekonomikā mēs par mazāku naudu cenšamies iegūt vairāk preču, tā arī sociālās apmaiņas apstākļos ar mazāku psihisko patēriņu tiecamies saņemt vairāk psihisko apbalvojumu.

Tāpēc altruisms šajā teorijā tiek saprasts kā *adekvāta* apmaiņa starp psihisko patēriņu un apbalvojumu vai pat apbalvojuma pazeminātas gaidas par realizētajiem patēriņiem. Egoisms tāpat izpaužas tieksmē sasniegt augstākus ieguvumus ar minimālu patēriņu. Reālajā dzīvē pastāv diezgan liels skaits grupu, kurās dominē altruistiska orientācija. Daudzās reliģiskajās kopās, labdarības kopās valda šī orientācija. Diemžēl ir liels skaits grupu (pat valstu), kur par kopgrupas emocionāli orientētiem fenomeniem kļūst egoisms un agresija.

Sociālo normu teorija (atceramies, ka norma — tā ir gaidu un prasību sistēma, kuras sabiedrība izvērza sociālo statusu nesējiem) postulē vispārcilvēcisko normu pastāvēšanu. Šajā sakarā izdala savstarpības normu un atbildības normu.

Savstarpības norma — vispārcilvēciskās savstarpējās attiecības sistēmā «vienāds — vienāds». Šajā gadījumā pieņemts palīdzēt tiem, kas palīdz mums. Uz minētās normas pamata veidotās savstarpības attiecības šajā mijiedarbībā neproducē altruistisko uzvedību attieksmē citam pret citu.

Atbildības norma kā vispārcilvēciska norma ir savstarpējo attiecību sistēma, kur tās izteiktas ar formulu: vajag palīdzēt tiem, kam tas nepieciešams. Tieši šī norma kļūst par altruistiskās uzvedības motīvu. Mēs autobusā dodam sēdvietu invalīdam vai vecam cilvēkam, grūtos brīžos palīdzam jebkuram bērnam utt.

Grupās, kurās socializācijas un audzināšanas process veidots pēc kolektivistiskajiem principiem, sociālās atbildības normas izpaužas spilgtāk nekā tajās grupās, kur šos procesus realizē atbilstoši individuālistiskajiem principiem. Tā, piemēram, mūsdienu krievu sociālais psihologs A. Petrovskis kolektīva stratometriskajā koncepcijā parādījis, ka tikai kolektīvā pastiprinās sociālās atbildības normas, ko viņš nosaucis par iedarbīgu, emocionālu grupas identifikāciju (šā fenomena *abreviatūra* — DEGI).

Pastāv vēl viens altruisma skaidrojums no evolucionārās teorijas viedokļa. Šī teorija radās salīdzinošās psiholoģijas ietvaros. Teorijas galvenais postulāts ir tas, ka cilvēkam piemīt *ģenētiskais egoisms*. Ģenētiskais egoisms izpaužas tādējādi, ka nesavtīga palīdzība, altruisms atklājas tikai attieksmē pret saviem bērniem, radniekiem u. c. ar mērķi turpināt un aizsargāt savu dzimtu. Altruisma satura pamatā attieksmē pret ģenētiski tuviem cilvēkiem pastāv ģenētiskais

egoisms. It kā nesavtīgi palīdzot mums tuvā ģenētiskā koda pārstāvjiem un nesējiem un aizsargājot tos, būtībā mēs netieši apmierinām savu ģenētisko egoismu un tādējādi ģenētiski turpinām «savu dzīvi». Pret visiem citiem ļaudīm, kuriem ir atšķirīgs ģenētiskais kods (piemēram, citu rasu, nacionalitāšu utt.), cilvēks var izrādīt reālu egoismu un pat agresivitāti. Tāpēc šajā teorijā egoisms un altruisms aplūkots kā cilvēka galvenais instinkts — sava ģenētiskā koda saglabāšanas instinkts, tādējādi apstiprinās tā bioloģiskā, ģenētiski pārmantotā būtība. Nostājoties šajā pozīcijā, var paredzēt, ka eksistē grupas (tautas, ģintis u. c.), kurās ģenētiski nostiprinās altruisms vai egoisms, ko šo grupu locekļi pārmantos no paaudzes uz paaudzi.

Vēl grupu emocionāli veido empātija. *Empātija* (gr. *empathia* — spēja līdzpārdzīvot) ir to emocionālo stāvokļu pārdzīvojums, ko izjūt otrs cilvēks, un savu emocionālo stāvokļu pārdzīvojums sakarā ar otra cilvēka jūtām.

Pastāv divi uzskati par empātijas dabu. Pirmais apstiprina viedokli par empātijas jūtu iedzimtību. Šis fakts tika pamatots ar jaundzimušo novērojumu rezultātiem dzemdību namos. Tā, piemēram, mūsdienu amerikāņu psihologa Gofmana novērojumi pierādīja, ka dienu veci zīdainīši sāk raudāt skaļāk, ja dzird, ka blakus raud cits bērns. Viena bērna raudas nereti kļūst par «palaišanas» mehānismu, lai iniciētu visu mazuļu raudas.

Otrs uzskats nosliecas uz to, ka empātiju kā personības īpatnību nosaka socializācijas un audzināšanas process. Spēja līdzpārdzīvot un līdzjust otram cilvēkam rodas, ja tā tiek iemācīta. Šajā nolūkā bērnu māca atpazīt relizorus — ārējos signālus, kas liecina par otra emocionālajiem pārdzīvojumiem. To, piemēram, var iedomāties šādi: «Paskaties — viņš raud, tāpat viņam sāp!» Pēc tam nepieciešama personifikācijas (lat. *persona* — personība + *facere* — darīt) iemācīšana. *Personifikācija* — cilvēkam, dzīvniekam u. c. personificētas un piešķirtas cilvēciskas īpašības. Šajā gadījumā nepieciešama savu pārdzīvojumu pārņemšana uz cita cilvēka, dzīvnieka pārdzīvojumu saturu. Ar empātiju saistītu psihiskās darbības kopīgo shēmu vienkāršoti var iedomāties šādi: «Man sāp — es zinu, kā tas ir. Es redzu, ka arī viņam sāp. Viņam sāp tāpat kā man, tāpēc viņam vajadzīga palīdzība.»

Turpmākie empātijas pētījumi ļāva tajā izdalīt virzību, izvēlamību un izpausmes līmeņus. Empātija lielā mērā var būt orientēta uz bērniem, veciem cilvēkiem vai vispār uz visiem ļaudīm. Iespējama arī orientācija uz dzīvniekiem un augiem. Tāpat var būt cilvēki ar empātijas izpausmes augstu vai ļoti zemu līmeni. Piemēram, mīloši vecāki pārdzīvo, ja cieš viņu bērni, un priecājas, ja bērni jūtas laimīgi. Tiem, kas moka bērnus vai citus cilvēkus, ir nosliece uz cietsirdību, empātijas trūkst vai tā ir ļoti zema.

Grupās katra locekļa individuālās īpatnības var noteikt vispārīgo rezultējošo līmeni. No otras puses, grupas empātijas vispārīgais rezultējošais līmenis un

virzība būs atkarīgi no grupas darbības izpildes īpatnībām un grupas vadības. Katra grupas locekļa ieguldījumu un apbalvojumu pareiza sadale, veselīga konkurence, grupas darbības gala rezultāta atkarība no ikviena grupas locekļa ieguldījuma, demokrātiskais vadīšanas stils — tas viss nodrošinās individuālo empātiju integrāciju un noteiks kopgrupas empātijas veidošanos. Empātija šajā gadījumā iniciēs kopgrupas altruismu un katra grupas locekļa altruistisko attieksmi pret ikvienu no viņiem un pret visiem apkārtējiem cilvēkiem.

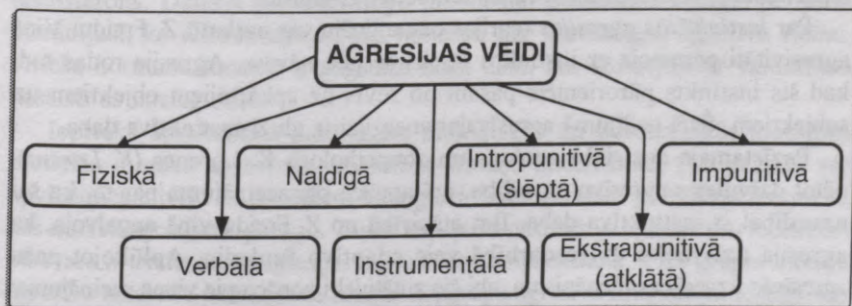
Grupas kļūdainas vadīšanas un darbības organizēšanas gadījumos var rasties pretējs iekšgrupas emocionālais efekts. Ikviena grupas locekļa izpratnes augsts līmenis par citu grupas locekļu emocionālajiem pārdzīvojumiem var tikt izmantots viņam pašam par ļaunu. Katrs grupas loceklis attieksmi un uzvedību pret katru citu grupas locekli veidos uz neveselīgas konkurences, egoisma un pat «emocionālā terora» pamata. Šajā gadījumā kopgrupā integrējamā empātija nevar rasties. Kopgrupas emocionālais klimats būs negatīvs, bet starppersonu attiecības grupā tiks attīstītas uz konfliktu un uzvedības agresīvo formu izpausmes pamata attieksmē citam pret citu.

Tāpēc atsevišķu grupas locekļu augsts empātijas līmenis var iniciēt gan kopgrupas empātijas un altruisma augstu līmeni, gan arī emocionālā klimata neveselīgu, konfliktējošu, agresīvu fonu grupā.

Šāds viedoklis izvirza nepieciešamību aplūkot agresiju kā kopgrupas fenomenu.

Agresija (lat. *aggressio* — uzbrukt) ir individuāla vai grupu fiziska vai verbāla uzvedība, ko nosaka dusmu, naidīguma, naida u. tml. emocionālie stāvokļi, un ir virzīta uz ļaunuma, zaudējuma nodarīšanu otram cilvēkam vai grupai, pat to iznīcināšanu.

Psiholoģijā izveidojusies tradīcija klasificēt agresijas veidus.



Naidīgajai agresijai ir vienots mērķis — tieši nodarīt ļaunu vai sagādāt zaudējumus atsevišķai personai vai grupai.

Instrumentālā agresija nozīmē agresiju, kad tā tiek izmantota kā «instruments», kā līdzeklis kaut kāda mērķa sasniegšanai un nav pašmērķis. Tā, piemēram, teroristi var uzvesties agresīvi pret ķīlniekiem, lai sasniegtu savu mērķi.

Fiziskā agresija izpaužas fiziskā spēka un citu iznīcināšanas līdzekļu pielietošanā.

Verbālā (vārdiskā) agresija atklājas vārdiskas agresijas formās — strīdos, draudos, lamās utt.

Agresijas intropunitīvos, ekstrapunitīvos un impunitīvos veidus izdalīja psihologs S. Rozenveigs (*S. Rozenzweig*) 1945. gadā, pamatojoties uz savu izstrādāto projektīvo metodiku. Metodikā ietverti 24 zīmējumi, kuros attēloti personāži, kas bieži sastopami dzīvē frustrācijas (lat. *frustratio* — apmāns, apjukums) situācijās. Pētāmajam jāatbild uz jautājumu, kā viņš uzvedas šādu situāciju risināšanā. Uz šās procedūras rezultātu analīzes pamata tika noteikti trīs agresijas virzības veidi.

Intropunitīvā — agresija virzīta pašam pret sevi, uzņemoties vainas apziņu par notikušo un atbildību par radušās situācijas labošanu.

Ekstrapunitīvo virzību nosaka agresija, kas vērsta pret situācijas partneri, un viņam tiek izteikta prasība šo situāciju labot.

Agresijas *impunitīvo* virzību nosaka zems tās izpausmes līmenis vai vispār šās izpausmes trūkums. Nav apkārtējo vai pašam sevis apvainošanas.

Protams, visi šie nosacīti izdalītie agresijas veidi nepastāv cilvēka vai grupas uzvedībā atsevišķi. Tie visi ir saistīti, un šī savstarpējā saikne var nodrošināt kādu tipisku īpatnību cilvēka vai grupas agresijas izpausmē.

Kā psiholoģijā tiek skaidrota cilvēka vai grupas agresija? Pastāv četras galvenās teorijas: instinktīvās agresijas teorija, agresijas bioloģiskā teorija, frustrācijas un agresijas teorija (ar frustrācijas un agresijas teoriju sīkāk iepazīnāties iepriekš) un sociālās iemācīšanās teorija.

Par *instinktīvās agresijas* teorijas pamatlicēju var uzskatīt Z. Freidu. Viņš agresivitāti pamatoja ar instinktu «tieksme pēc nāves». Agresija rodas tad, kad šis instinkts pārorientēts pašam no sevis uz apkārtējiem objektiem un subjektiem. Šajā gadījumā agresīvajai enerģijai ir gluži instinktīva daba.

Pazīstamais austriešu zoologs un zoopsihologs K. Lorencs (*K. Lorenz*), pētot dzīvnieku agresīvo uzvedību, arī nonāca pie secinājuma par to, ka šai uzvedībai ir instinktīva daba. Bet atšķirībā no Z. Freida viņš apgalvoja, ka agresija dzīvnieku dzīvesdarbībā veic adaptīvo funkciju. Aplūkojot pašu agresīvās uzvedības mehānismu, abi šie zinātnieki nonāca pie viena secinājuma: agresīvajai enerģijai piemīt instinktīva daba, tādējādi, ja nav iespējams to realizēt, bloķēt vai bremsēt šās enerģijas izlādēšanos, tā uzkrājas un noteiktos apstākļos noved pie tās «atbrīvošanas» agresīvā uzvedība. Tāpēc agresīvā uzvedība ir instinktīva iedzimta uzvedība, kas nav atkarīga no socializācijas,

audzināšanas īpatnībām un izpaužas visiem attiecīgās dzimtas vai sugas pārstāvjiem.

Pārnesot šos viedokļus uz grupas agresīvās uzvedības analīzi, grūti izskaidrot grupas agresivitātes līmeņa variācijas (lat. *variatio* — izmaiņas) dažādās sociālajās situācijās. Tā, piemēram, indiāņi—irokēzi pirms balto iebrukuma viņu teritorijā izturējās miermīlīgi, neagresīvi pret tiem, bet pēc tā — cietsirdīgi un augstākajā mērā agresīvi. Šādu piemēru ir daudz.

Otra ir *bioloģiskā teorija*. Tajā uzsvērts, ka agresīvo uzvedību nosaka bioloģiskie un fizioloģiskie faktori: nervu sistēmas uzbūves īpatnības, ģenētiski pārmantotās īpatnības, bioķīmiskie faktori.

Psihofiziologu centieni lokalizēt «agresijas centru» cilvēka un dzīvnieku smadzenēs nedeva panākumus. Tajā pašā laikā zinātnieki atklāja nervu sistēmas un smadzeņu iecirkņus, kuri atbild par agresīvās uzvedības izpausmi. Agresīvā uzvedība lielā mērā tiek vadīta no «bremzēšanas centra». «Bremzēšanas centrs» ir «kodols», un pa visām smadzenēm izkaisīti elementi. Psihofizioloģijā zināmi daudzu eksperimentu rezultāti, kas saistīti ar tādu dzīvnieku novērošanu, kuru «bremzēšanas centram» pievadīti elektrodi ar vāju elektrisko lādiņu. Dažāda smadzeņu stimulēšana varēja paaugstināt vai pazemināt agresijas līmeni.

Savukārt nervu sistēmas tips, kas, kā mēs zinām, nosaka cilvēka temperamentu, arī var kļūt par determinanti, kura ietekmē viņa agresivitāti. Augsti kosenzīvie, impulsīvie ekstraverti būs uzņēmīgāki pret agresīvās reakcijas izpausmi nekā, teiksim, zemu kosenzīvais, emocionāli noturīgais flegmatīķis.

Arī cilvēka ķermeņa humorālā (šķidrums) sastāva īpatnības var noteikt viņa agresivitātes līmeni. Alkohols, narkotiskās vielas ķermeņa humorālajā sastāvā neizbēgami kļūst par agresiju provocējošu faktoru.

Vīriešu agresijas izpausmes līmeni stipri ietekmē dzimuma hormons — testosterons. Daudzi psihofiziologu un sociālo psihologu kopīgie pētījumi pierādījuši, ka ieslodzītajiem, kas notiesāti par varmācīgu, agresīvu rīcību, vīriešu hormona līmenis ir augstāks nekā tiem, kas izdarījuši ar vardarbību nesaistītus noziegumus.

Iepriekš aprakstītais parāda, ka bioloģiskās un fizioloģiskās īpatnības piedalās cilvēka agresīvās uzvedības līmeņa noteikšanā. Bet grupās var apvienoties cilvēki ar dažādiem bioloģiski fizioloģiskiem priekšnoteikumiem, kas nosaka agresijas izpausmi. Tāpēc iespējams pastāvēt grupām, kuru locekļiem pārsvarā ir tendence uz agresijas izpausmes pastiprināšanu. Visu grupas locekļu agresīvo tendenču saskaitāmie nosaka kopgrupu agresīvo orientāciju. Iespējamās arī tieši pretējas orientācijas grupas, kuru locekļi pēc psihobioloģiskajām īpatnībām nav noskaņoti uz agresijas izpausmi. Kopgrupas agresijas fons būs zems.

Sakarā ar bioloģizēto uzskatu par cilvēku un grupas agresīvās uzvedības determinantēm pastāv arī socioloģizētais uzskats. Šajā gadījumā galvenais apstiprinājums tam, kas nosaka cilvēka agresijas līmeni, ir sociālie faktori. Šā virziena nozīmīgākās ir frustrācijas un agresijas teorija un sociālās iemācīšanās teorija.

Frustrācijas un agresijas teoriju pasludināja mūsdienu amerikāņu psihologi N. Millers (*N. Miller*), Dž. Dolards (*J. Dollard*), L. Berkovics (*L. Berkowitz*) un citi. Mēs atceramies, ka frustrācija kā negatīvs emocionālais pārdzīvojums, kas saistīts ar cilvēkam nozīmīgas vajadzības apmierināšanas bloķēšanu, izraisa tiešu agresiju vai tās pārnesumu un aizstāšanu. Cēloņi, kas bloķē vajadzības apmierināšanu, ir sociāli nosacīti: aizliegumi, līdzekļu un paņēmienu trūkums, likumi, tabu utt.

60.—70. gados šo virzienu pastiprināja mūsdienu amerikāņu psihologa A. Banduras un viņa sekotāju darbi. Viņi izvirzīja sociālās iemācīšanās teoriju. Tajā agresija aplūkota kā organizētas iemācīšanās rezultāts. Agresijas teorijas galvenie viedokļi no iemācīšanās principa pozīcijas izklāstīti A. Banduras darbā «Agresija: analīze no sociālās iemācīšanās pozīcijas». Viņš uzskatīja, ka iemācīšanās un to sekmējošā pastiprināšana ir galvenā agresīvās uzvedības veidošanās procesā. A. Banduras organizētie daudzie pētījumi parādīja, ka iemācīšanās tiek īstenota, novērojot «nozīmīga otra» uzvedību, bet apbalvojums vai sods par tās gala rezultātu var to pastiprināt vai pavājināt, atbalstīt vai izdzēst.

Tā, piemēram, plaši pazīstami ir A. Banduras un viņa kolēģu pētījumi par bērnu un jauniešu agresivitāti, kuri veikti pēc dotās paradigmas (gr. *paradigma* — piemērs, paraugs).

Eksperimenta laikā bērniem demonstrēja filmas, kurās tika parādīti dažādi pieaugušo uzvedības paraugi — agresīvie un neagresīvie — ar dažādām sekām — apbalvojumu vai sodu. Filmā varēja vērot arī pieaugušo apiešanos ar rotaļlietām. Pēc filmas noskatīšanās bērnus atstāja vienus pašus spēlēties ar rotaļlietām — tāpat, kā viņi to redzēja uz ekrāna.

Eksperimenta rezultāti bija šādi. Bērni, kuriem demonstrēja pieaugušo agresīvās uzvedības modeļus attieksmē pret rotaļlietām, atkārtoja tos pašus. Turklāt tur, kur bērni vēroja apbalvojumu par pieaugušā uzvedības agresīvo formu, viņu agresija pieauga. Bērni, noskatījušies filmu, kurā pieaugušais attieksmē pret rotaļlietām neizturējās agresīvi, rīkojās tāpat.

Interpretējot šos rezultātus, A. Bandura apgalvoja, ka bērna uzvedību nosaka pieaugušā uzvedības īpatnību tieši vērojumi konkrētā situācijā un, galvenais, bērna gatavību atdarināt, kopēt un pilnveidot šo uzvedību daudzējādā ziņā ietekmē tas, vai modelis par attiecīgu uzvedību tiek apbalvots vai sodīts.

Šie teorētiskie viedokļi plaši tika izmantoti sociālpsiholoģiskajos pētījumos. Šajā gadījumā īpaši izceļas longitīdie sociālpsiholoģiskie pētījumi, kad tika izzināts, kā pusaudžus un jauniešus ietekmē televīzijas raidījumu, kuros redzama vardarbība ar agresīvās uzvedības izpausmēm, saturs un skatīšanās.

Tā, piemēram, mūsdienu amerikāņu psihologs L. D. Irons (*L. D. Eron*) un viņa kolēģi veica šādu eksperimentu. Viņi pētīja 8—10 gadus vecu 875 zēnu un meiteņu agresijas līmeni. Līdztekus tam tika organizēti mērķtiecīgi vērojumi ar nolūku izzināt viņu skatīto televīzijas programmu ilgumu un saturu.

Pēc desmit gadiem zinātnieki atkārtoja viņu agresivitātes līmeņa izpēti. Rezultātā tika noskaidrotas šādas tendences: tika atklāti nozīmīgi korelatīvie sakari starp televīzijas programmu skaitu un saturu, ko viņi skatījās 8—10 gadu vecumā, un to, cik agresīvi viņi bija 18—20 gadu vecumā. Bieža un ilgstoša televīzijas programmu skatīšanās, kurās parādīta agresivitāte un vardarbība, kaut kādā pakāpē noteica agresivitātes izpausmi pēc desmit gadiem. Turklāt šo gadu laikā bija vērojama noturība agresīvās uzvedības izpausmēs. L. D. Irons (*L. D. Eron*) un viņa kolēģu vēl pēc divdesmit gadiem veiktais agresivitātes «griezums» tiem pašiem pētāmajiem atklāja tendences saglabāšanos: daudzi no viņiem parādīja agresivitāti un vardarbību pret saviem ģimenes locekļiem, piedzīvoja nepatīkšanas un konfliktus ar likumu.

Šajos pētījumos tika iegūti arī rezultāti, kas apstiprināja, ka daudzreizēja ar vardarbību saistītu raidījumu skatīšanās padara vērotājus zemu kosenzītīvus pret vardarbību vispār, «notrulina» sociālo percepciju, maina attieksmi pret vardarbību. Cilvēks it kā nepamana vardarbību un pret to neizturas negatīvi.

Tādēļ izdarāms secinājums, ka socializācijas un audzināšanas process var pietiekami nozīmīgi noteikt cilvēka agresivitāti un attieksmi pret to. Savukārt grupā var būt «savākti» locekļi, kam ir dažāda (vai vienāda) socializācijas pieredze un rezultāts. Tas arī noteiks grupas agresivitātes izpausmes vispārējo līmeni, kopgrupas emocionālo klimatu.

Grupās sociālpsiholoģiskais klimats

Atkarībā no grupas darbības specifikas, locekļu personības īpatnībām, visu iepriekš aprakstīto fenomenu summārās izpausmes īpatnībām, pārvaldīšanas īpatnībām katram grupas loceklim veidojas integrāla, pozitīva vai negatīva atmosfēra (gr. *atmos* — par + *sfēra* — šajā gadījumā apkārtējie apstākļi). Galvenais labvēlīga psiholoģiskā klimata radītājs grupā ir tās locekļa pilnīga apmierinājuma izjūta par līdzdalību grupā, piederību tai.

Labvēlīga sociālpsiholoģiskā klimata pazīme grupā ir uzticēšanās un empātija attieksmē citam pret citu, nesavtīga savstarpējā palīdzība, pilnīga

komunikatīvo vajadzību apmierināšana, starppersonu attiecību pozitīvs emocionālais fons (t. i., nav slēptu un atklātu konfliktu, klaču, draudu utt.), ir apmierinātība ar visu grupas locekļu statusu sadali, nepastāv pretēji noskaņoti grupējumi.

Svarīga loma grupas psiholoģiskā klimata veidošanā ir tās vadītājam. Daudzi pētījumi parādījuši, ka vadīšanas autoritatīvais stils visbiežāk rada negatīvu psiholoģisko klimatu. Tāpat naidīga pārvaldīšana iniciē negatīva klimata tendenci. Un tikai demokrātiska vadīšana kļūst par svarīgu priekšnoteikumu, lai grupā veidotos pozitīvs psiholoģiskais klimats.

Kā liecina sociālpsiholoģisko pētījumu rezultāti, vienīgi visu grupas locekļu *sadarbības* organizēšana kļūst par nozīmīgu priekšnoteikumu pozitīva psiholoģiskā klimata veidošanai grupā. Visu tās locekļu pareiza, pamatota pienākumu sadale, principa «ieguldījums — apbalvojums» taisnīga realizēšana, vienotu vērtību, normu un pārliecību veidošana, demokrātiska vadība — tas viss noteiks pozitīva sociālpsiholoģiskā klimata radīšanu grupā.

GRUPU KONFLIKTI

Konflikti ir grupu dzīvesdarbības neatņemama daļa. Grupu psiholoģijā par konfliktu sauc mijiedarbības subjektu nesavienojamu ideju, interešu, vērtību, pozīciju un darbību sadursmi. Pats vārds *konflikts* (lat. *conflictus*) tiek tulkots kā sadursme. Konfliktējošās puses var būt grupas loceklis un grupa vai grupa un grupa. Tāpēc nosacīti izšķir iekšgrupu konfliktus un starpprupu konfliktus.

Starpgrupu konflikti

Starpgrupu konflikti parasti rodas uz grupu mērķu un darbību atšķirību pamata. Grupu mērķu un darbību saturs nosakāms diezgan objektīvi, toties starpprupu konfliktu psiholoģiskos mehānismus atklāt ir visai sarežģīti. Kādi psiholoģiskie faktori izraisa starpprupu konfliktus?

Uz faktoru pirmo grupu var attiecināt kopgrupu fenomenu nozīmīgas atšķirības. Tā, piemēram, grupas domāšana nodrošina grupas locekļiem iespēju novērtēt savu grupu kā tikumisku, pozitīvu un spēcīgu, bet pretinieku grupu kā ļaunu, amorālu un vāju. Sakarā ar atribūcijas fundamentālo kļūdu katra konfliktējošā grupa uztver pretinieka grupas naidīgumu, kas nodrošina ikvienu tās locekļa noliedzību, ļaunu, negatīvu, zemas inteliģences iezīmi, nevis reālu

apstākļu sagādīšanos. Grupu saliedētība un iekšgrupas uzņēmīgums pastiprinās katram tās loceklim lepnumu par savu grupu un ļaus piedēvēt tai tikai pozitīvus raksturojumus, kaut vienlaikus pastāvēs «intelektuālais kurlums» pret objektīvajiem apstākļiem un «pretinieka» grupu. Starp konfliktējošo grupu locekļiem vērojamās atšķirības sociālajās nostādnēs, negatīvajos stereotipos pastiprinās konflikta situāciju. Tādējādi visi jau minētie grupu fenomenī noteiks tā tēla sagrozīšanu citam pret citu, kas izpaudīsies izkropļotas uztveres, sociālās percepcijas rezultātā.

Starpgrupu konfliktu situācijās noteikti darbojas vismaz divas grupas. Tā tiek nodrošināts savstarpējās uztveres, savstarpējās sociālās percepcijas process. Uztveri no katras grupas puses sekmēs vienādi fenomenī, kas iekļauj sevī spoguļa uztveri, spoguļa sociālās percepcijas uztveri. Spoguļa uztveres konfliktējošās grupās katram tās loceklim pastiprina «ienaidnieka tēlu». Tādēļ spoguļa uztvere ir otrs nozīmīgs faktors, kas izraisa starpgrupu konfliktus.

Trešais faktors, kā dēļ rodas starpgrupu konfliktu izpausmes iespēja, ir «neveselīga» starpgrupu konkurence. Šās parādības būtība tika atklāta mūsdienu amerikāņu psihologa M. Šerifa (*M. Sherif*) pazīstamajos eksperimentos, ko viņš veica 1966. gadā. Eksperiments tika organizēts skautu vasaras atpūtas nometnē. Zinātnieks 11—12 gadus vecus 22 zēnus sadalīja divās grupās. Katru no tām izvietoja atsevišķi pusjūdzes attālumā. Pirmās nedēļas laikā abās grupās tika organizēts darbs atbilstoši to saliedētībai un grupas identifikācijas paaugstināšanai. Otrās nedēļas laikā eksperimentētājs nejauši sarīkoja šo grupu tikšanos. Turklāt tās pamatos tika likta sacensību sistēma starp abām grupām pēc ļoti bargas shēmas: «uzvarētāji — zaudētāji». Uzvarētājiem tika piešķirtas visas nozīmīgās balvas. Skarbi organizētās starpgrupu konkurences rezultātā izraisījās starpgrupu konflikts. Grupas sāka viena otru apsaukt. Konflikts padziļinājās, un sākās pat kautiņš. Pēc eksperimentētāja lūguma raksturot otru grupu vienas grupas locekļi teica, ka «viņi» ir «zaķpastalas», «nekaunas», «vārguļi» utt. Toties savu grupu tās locekļi uzskatīja par «drošu», «draudzīgu», «spēcīgu», «taisnīgu» utt. Pēc shēmas «uzvarētāji — zaudētāji» organizētā konkurence sekmēja «ienaidnieka tēla» veidošanu un, no otras puses, ievērojami paaugstināja iekšgrupas saliedētību un katra dalībnieka apmierinātību ar piederību savai grupai. Tas vēl vairāk pastiprināja noturīgu starpgrupu konfliktu. Tāpēc starpgrupu konkurence, kas organizēta pēc principa — vai nu 100% uzvarēt, vai 100% zaudēt, bez kompromisa nenoliedzami izraisa konfliktu kā lielās, tā mazās grupās.

Pēc līdzīgas shēmas, bet dažādās variācijās veiktie eksperimenti deva iespēju atklāt ceturto faktoru, kas radīja starpgrupu konflikta izpausmes iespējas.

Par tādu kļūst netaisnīguma izjūta, kura var rasties grupas locekļiem, novērtējot ieguldījuma un ieguvumu līdzsvaru darbību izpildes rezultātā. Nav viennozīmīgas atbildes uz jautājumu, kādi «ieguldījums — ieguvums» samēri izraisa taisnīguma vai netaisnīguma izjūtu. Bet var norādīt uz tendenci — spilgti izteikts «ieguldījums — ieguvums» disbalanss, t. i., ja ir acīm redzams mazs ieguvums, bet liels ieguldījums, grupas dalībniekiem rada netaisnīguma pārdzīvojumu, kas var kļūt par starpgrupu konfliktu provocējošu faktoru. Visu ekonomisko streiku pamatā ir šīs izjūtas.

Aprakstītie faktori ir galvenie starpgrupu konfliktu izraisīšanas cēloņi. Starpnacionālajos, starpreliģiskajos, starpšķiru un cita veida konfliktos tāpat svarīga loma ir jau iepriekš norādītajiem ārējiem faktoriem. Izvirzās pamatoti jautājumi: Vai pastāv starpgrupu konfliktu likvidēšanas paņēmieni? Kādi šajā gadījumā ir izlīgšanas saskaitāmie?

Grupu psiholoģijā veikts pietiekami daudz pētījumu par starpgrupu konfliktu novēršanas problēmām. Apkopojot šo pētījumu rezultātus, var konstatēt virkni rekomendāciju un izlīgšanas saskaitāmo. Protams, tie būs vērsti uz jau aprakstīto faktoru daļēju vai pilnīgu apslāpēšanu. Par izslēgšanas saskaitāmajiem var uzskatīt šādus: vienāda statusa kontakti, sadarbība, kopīgas vienādas grūtības un draudi, kopīgi vienoti mērķi, speciāli organizēta komunikācija.

Dažāda statusa kontaktus nosaka pilnīga vienlīdzība starp mijiedarbīgām grupām un to locekļiem. Amerikāņu sociālajā psiholoģijā veikts daudz pētījumu par starprasu konfliktiem. Šie pētījumi tika organizēti jauktajās skolās, kurās mācījās baltie un tumšādainie skolēni, cietumu kamerās, kur bija ieslodzīti dažādu rasu pārstāvji, skolēnu un studentu atpūtas nometnēs. Kopumā atklājās tendence: baltie vairāk tiecas kontaktēties ar baltajiem, tumšādainie — ar tumšādainajiem. Šī tendence krasi pastiprinājās, ja kaut kādu iemeslu dēļ palielinājās grupas locekļu statusu kontrasts. Tā, piemēram, skolotājs pret baltajiem audzēkņiem izturējās kā pret spējīgākiem un sekmīgākiem. Uzraugs vairāk izcēla un uzmundrināja baltos ieslodzītos. Katras kontaktējošās grupas autoritāro personu piešķirtie pēc būtības dažādie, nevienlīdzīgie statusi nekavējoties noveda pie konflikta starp tām. Tikai tajās situācijās, kad konfliktējošās grupas piešķīra līdzīgus statusus, konflikti pavājinājās vai vispār izzuda.

Svarīgs līdzeklis starpgrupu konfliktu likvidēšanā ir līdztiesīgas *sadarbības* organizēšana starp tām. Jebkura katras grupas mākslīga sadalīšana un nošķiršana, izpildot darbību un sasniedzot mērķi, pastiprina konfliktu. Tikai kopīgā darbībā, kad būs nepieciešama savstarpēja sadarbība, savstarpēja atkarība, t. i., kad izpaudīsies līdztiesīga sadarbība, starpgrupu konflikti neradīsies.

Kopīgi mērķi un draudi, kas vienādi dažādām grupām, var kļūt par to saliedēšanas mehānismu. Kopīgais «ienaidnieks», kas iezīmēts dažām pat

konfliktējošām grupām, var ievērojami saliedēt šīs grupas. Tas uzskatāmi tika parādīts M. Šerifa eksperimentos. Reālajā dzīvē politiķi, lai risinātu noteiktus uzdevumus, izmanto «ienaidnieka» veidošanas paņēmienus grupas priekšstats ar nolūku saliedēt tās locekļus.

Nozīmīgāku kopīgo mērķu izvirzīšana, kuri var aizraut uzreiz vairāku grupu locekļus, sekmē starpgrupu saliedētības paaugstināšanos. Tā, piemēram, lai uzvarētu Vāciju, Itāliju un Japānu Otrajā pasaules karā, ASV un PSRS apvienojās nozīmīgāka mērķa īstenošanai. Šis mērķis un draudi nodrošināja visiem ASV un PSRS iedzīvotājiem iespēju no nostādņēm «mēs» un «viņi» izveidot kopīgu nostādni «mēs» — sabiedrotie.

Uz šā pamata saliedējās divas lielas grupas ar diezgan atšķirīgu politisko orientāciju.

Liela nozīme starpgrupu konfliktu novēršanā ir pareizas mijiedarbības un komunikācijas organizēšanai starp konfliktējošām grupām.

Svarīga loma konfliktējošo mijiedarbības organizēšanā ir starpniekam. Divām konfliktējošām pusēm vienoties tieši, atrast kompromisu ir ļoti sarežģīti, jo konflikts neļauj to darīt. Neatkarīgais starpnieks var mīkstināt katras puses pozīciju, saglabājot ikvienai no tām savu seju. Viņš konfliktējošām pusēm palīdz nodrošināt integrālo vienošanos, kurā iekļaujas to savstarpējās intereses. Integrālās vienošanās būtību paskaidrosim ar klasisko sižetu, ko 1940. gadā aprakstīja Folets. Sižets bija šāds. Divas māsas sastrīdējās apelsīna dēļ. Ar starpnieka palīdzību tika panākts kompromiss — apelsīnu sadalīja uz pusēm. Viena māsa no savas daļas izspieda sulu, pārējo izmeta. Otra māsa, gluži pretēji, mizu izmantoja cepumiem, taču sulu izlēja. Tādējādi kompromiss — sadalīt apelsīnu uz pusēm — ne vienmēr izrādās efektīgs. Ieteicamāk būtu vienai mātai atdot visu mizu, otrai — sulu. Šāds risinājums uzskatāms par integrālo saskaņu. Lielā mērā to var nodrošināt tikai neatkarīgais starpnieks.

Līdztekus integrālās saskaņas meklējumiem starpnieks var izpildīt neatkarīgā arbitra funkciju. Bet arbitra loma konflikta risināšanā nav «panaceja». (No latīņu *panacea* — pēc sengrieķu dievietes Panakijas vārda — visus izveseļojošais. Panaceju sākotnēji alkīmiķi izmantoja zāļu nosaukumam, kuras izdziedināja visas slimības.) Gadījumos, kad pretrunas ir ļoti dziļas un intereses nav samieriņāmas, arbitrs var konfliktu pat padziļināt.

Lai to novērstu, dažos strīdos arbitram piešķir «pēdējā vārda arbitražas» lomu. Tāda arbitražas paredz meklēt kompromisu konflikta risināšanā un lēmuma pieņemšanā, kuram jāpakļaujas visām konfliktējošām pusēm.

Starppersonu konflikti grupās (iekšgrupu konflikti)

Grupas locekļu savstarpējo attiecību daudzveidība var izpausties arī «kritiskā» — starppersonu konfliktu — veidā. Starppersonu konflikti rodas tajā gadījumā, ja grupas locekļi mijiedarbībā seko mērķiem, kas cits citam nav pieņemami, vai savstarpējās attiecībās cenšas realizēt nesavienojamas vērtības un mērķus.

Sociālajā psiholoģijā nosacīti izšķir šādus starppersonu konfliktus:



Jebkura konflikta pamatā ir pretruna. Ikvienas pretrunas pamatā var būt priekšmetiski lietišķas nesaskaņas, kas rodas starp grupas locekļiem. Šīs nesaskaņas reālajā dzīvē izpaužas dažādos uzskatos par darbības izpildes paņēmieniem, tās saturu, iegūstamajiem rezultātiem. Tas ir *lietišķs* konflikts, ko bieži vien iespējams atrisināt konstruktīvi.

No otras puses, pretrunu pamatā var būt personiski pragmatiskas nesaskaņas. Šajā gadījumā pretrunas rada konfliktējošo pušu emocionālās attiecības vienai ar otru. Tā var būt nepatika vienai pret otru, to personisko raksturojumu negatīvs vērtējums. Tas ir *personisks* konflikts. Šā konflikta atrisināšana mēdz būt ļoti sarežģīta, jo tajā skarti katram cilvēkam nozīmīgi personiskie raksturojumi. Pēc būtības šie konflikti ir destruktīvi, dziļi un ilgstoši. Reālajā dzīvē tie izpaužas kā savstarpēji apvainojumi, bāršanās, kad tiek mākslīgi uzsvērti konfliktējošo reālie un nereālie negatīvie personu raksturojumi.

Diemžēl bieži vien lietišķie konflikti izvēršas personiskajos konfliktos. Nesaskaņas, kas rodas uz kaut kādas darbības izpildes novērtējuma pamata, sāk provocēt un iniciēt katram konflikta dalībniekam vajadzību citu apvainot.

Nereti nesaskaņas sakarā ar darbības reālo izpildi tūlīt tiek izteiktas dialogā: «Tu esi muļķis un sliņķis!» Un uzreiz seko atbildes reakcija: «Tu pats esi tāds!» Šis process var būt ļoti ilgstošs un emocionāli intensīvs. Problēmu šajā gadījumā konstruktīvi nav iespējams atrisināt.

Atkarībā no konfliktējošo pušu ieņemamā statusa konflikti var izvērsties «pa vertikāli» un «pa horizontāli». Tā, piemēram, konflikts starp grupas

vadītāju un tās ierindas locekli ir konflikts «pa vertikāli», bet starp diviem ierindas locekļiem — konflikts «pa horizontāli». Visbiežāk konfliktiem «pa vertikāli» ir oficiāls un lietišķs raksturs. Lietišķa konflikta pārņemšana personiskajā plāksnē nenotiek. (Mēs «rājam» savu priekšnieku tikai šaurā lokā, nevis tieši acīs. Tādējādi tiek provocēta «izslēgtības» vai slēpta konflikta situācija.)

Konflikta «pa horizontāli», vienāda statusa grupas locekļu konflikta, dinamika visbiežāk ir otrāda — lietišķais konflikts uzreiz izvērsas personiskā un atklātā konfliktā.

Tādēļ *slēptajam* konfliktam nav ārējās izpausmes, jūtu ekspresijas, verbālās vai neverbālās agresijas. Viss konflikts noris «pakļautā» un «vadītāja» iekšējā sfērā un uzskatāms par iekšpersonu konfliktu. Bet «aizsliekšņa» konfliktu situācijās iekšējais konflikts starp vadītāju un pakļauto var izvērsties par atklātu konfliktu.

Atklātais konflikts — konflikts, kam ir ārējā izpausme konfliktējošo uzvedības emocionālajās, verbālajās un neverbālajās formās. Šis konflikts vienmēr ir personisks.

Konfliktam grupā parasti ir trīs fāzes: konfliktsituācija, konfliktmijiedarbība, konflikta atrisinājums.

Konfliktsituācija — situācija, kad rodas pozīciju, uzskatu, priekšstatu utt. par grupas locekļu darbību un uzvedību nesaskaņa, bet dažreiz ir arī to tiešs pretstatījums. Tā, piemēram, skolēna nedisciplinētība, izlaidība, nenopietna attieksme pret mācībām un pārlieks skolotāja autoritārisms, nesavaldība nereti izraisa konfliktus starp skolotāju un skolēnu.

Konfliktmijiedarbība — konflikta dalībnieku pretējo pozīciju realizācijas process, kas virzīts, lai sasniegtu savus mērķus un kavētu pretiniekam sasniegt savus mērķus. Šajā gadījumā lietišķie konflikti ļoti bieži pāraug personiskajos konfliktos, kas vēl vairāk padziļina konfliktmijiedarbību.

Jums droši vien pazīstama situācija, kad skolēns, pildot mājas darbu, ir kļūdiņies vai izpildījis darbu nevīžīgi. Skolotājs, izskatot darbu, izsmej skolēnu klases priekšā.

Ir svarīgi zināt, ka, lai samazinātu darbībā radušās konfliktsituācijas asumu, nedrīkst pieļaut, ka tā pāraug personiskajā līmenī. Konfliktējošo savstarpējie apvainojumi tikai pastiprinās konfliktmijiedarbību, un tā pāraugs ilgstošā konfrontācijā.

Konflikta atrisinājums var rasties tikai tādā gadījumā, ja konfliktējošās puses ieņem noteiktas kompromisa (lat. *compromissum* — izlīgums, kas panākts, abām pusēm piekāpjoties) pozīcijas. Prasme izprast konfliktsituāciju, konfliktmijiedarbību, tās iemeslus, pretinieka motīvus šajā situācijā, prast iziet uz kompromisu — tie ir konflikta atrisināšanas pamatnoteikumi.

PSIHOKOREKCIJAS GRUPAS

Jēdziens, struktūra, funkcijas, vadība un procesi psihokorekcijas grupās

Psihologijā par psihokorekcijas grupām sauc nelielas, uz laiku organizētas kopas, ar kurām nodarbojas īpaši sagatavots vadītājs. Šo grupu uzdevumā ietilpst zināšanu apguve katram tās loceklim par savu personību, citu grupas locekļu izzināšana, saskarsmes iemaņu, vienotas domas izveide.

Pēc savām funkcijām var izdalīt četras grupu kategorijas: organizētas attīstības vai problēmu risināšanas grupas, grupas starppersonu kontaktēšanās iemaņu izveidei un vadītāju apmācībai, personības izaugsmes grupas, terapeitiskās grupas.

Runājot par locekļu skaitu, var norādīt, ka dzīvotspējīgas psihokorekcijas grupā ir četri cilvēki. Veiktie pētījumi un prakse pierādījuši, ka tad, ja šādā grupā palielinās locekļu skaits, tās terapeitiskās iedarbības efektivitāte pazeminās. No otras puses, grupas augšējo robežu daudzējādā ziņā nosaka tās uzdevumi un funkcijas. Tā, piemēram, veicot psihoanalītiskās procedūras, kad psihoterapeitam jāiedziļinās katra grupas locekļa psihē, grupas apjoms ir mazskaitlīks — no sešiem līdz desmit cilvēkiem. Terapeitiskajām grupām darbojas «astoņu likums». Personības izaugsmes grupas var būt skaitliski lielākas — no astoņiem līdz piecpadsmit cilvēkiem. Tāds grupas apjoms ļauj katram tās loceklim izteikties un saņemt atgriezenisko saiti no katra grupas dalībnieka.

Psihoterapeitiskajās grupās svarīga loma ir vadītājam. Grupu vadītāju darba pieredzes analīze parādījusi, ka efektīvam vadītājam jāpilda četras funkcijas: eksperta, aranžētāja, katalizatora un paraugdalībnieka funkcija.

Eksperta funkcija ietver nepieciešamību vadītājam komentēt un saprāta robežās, turklāt neaizstājot grupas locekļus, izskaidrot tos procesus, kas noris grupā.

Aranžētāja funkcija izpaužas palīdzības organizēšanā, lai grupas locekļi varētu apmainīties jūtām, pārdzīvojumiem, informāciju it īpaši tad, kad grupā veidojas sarežģīta situācija. No otras puses, vadītājs neuztiepjot nosaka iekšgrupas darba stratēģiju un ierobežo grupas locekļiem nepieņemamu uzvedību, pasargā viņus no uzbrukumiem, kuriem var tikt pakļauti atsevišķi grupas locekļi no visas grupas puses, nepieciešamības gadījumā darbā maina akcentus, neuzkrītoši pasaka priekšā, kā rīkoties sarežģītās situācijās.

Ar *katalizatora* funkciju saprotams tas, ka vadītājs izrāda nodomātās uzvedības specifiskās iemaņas, dedzīgu, sirsnīgu un līdzjūtīgu saskarsmes manieri, atsaucību un gatavību ievērot un kontrolēt visus grupā notiekošos procesus.

Paraugdalībnieka funkcija izpaužas tādējādi, ka vadītājs var ieņemt dinamisku pozīciju grupā — no līdera līdz autsaideram. Viņš aktīvi iesaistās grupas uzdevumu risināšanā, izpildīdams tās ideāla, parauglocekļa lomu. Līdz ar to grupas dalībnieki viņu atdarina un pastāvīgi pakļaujas starppersonu grupas funkcionēšanā.

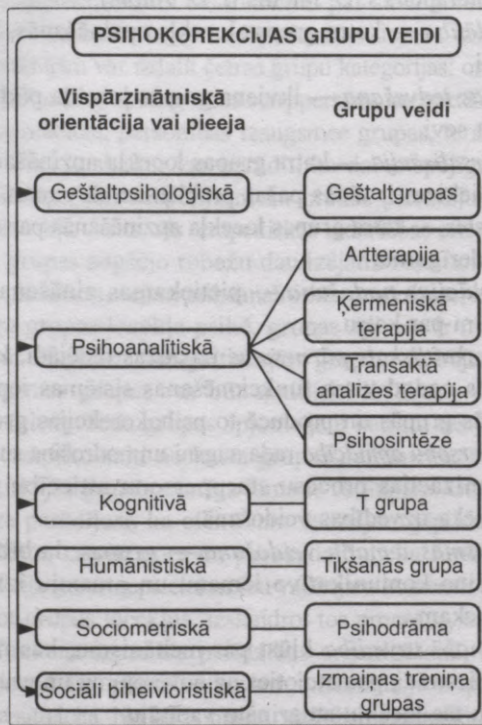
Grupas psihokorekcijas efektivitāte veidojas uz grupas iekšējās loģikas, iekšgrupas starppersonu efektu, kuri rodas grupas procesā, pamata. Grupas psihoterapeitiskā iedarbība uz katru tās dalībnieku būs sekmīga tad, ja grupas aktivitātes gaitā tiks analizēti desmit galvenie psihoterapeitiskie faktori. Šo faktoru saturu un lomu psihoterapeitiskajā iedarbībā precizējis mūsdienu amerikāņu psihoterapeits I. D. Jaloms (*I. D. Yalom*):

- *Saliedētība* — katra grupas locekļa apzināšanās, ka viņš pieder šai grupai.
- *Cerības iedvešana* — ikviena grupas locekļa pārliecība par iespēju mainīt sevi.
- *Unīversalizācija* — katra grupas locekļa apzināšanās, ka visiem tās dalībniekiem ir tādas pašas problēmas kā viņam.
- *Altruisms* — katra grupas locekļa apzināšanās par savu vajadzīgumu un noderīgumu.
- *Informācijas nodošana* — pietiekamas zināšanas katram grupas loceklim par katru.
- *Daudzskaitliskais pārnesums* izpaužas tādējādi, ka ikviens grupas loceklis nodod visas funkcionēšanas sistēmas iepriekšējo pieredzi dažādās grupās un producē to psihokorekcijas grupā.
- *Starppersonu apmācība* rada augsni un nodrošina summētās pieredzes harmonizācijas procesu starppersonu attiecību un katra grupas dalībnieka uzvedības veidošanā.
- *Saskarsmes iemaņu veidošana* — grupas darbības organizēšana nodrošina komunikatīvo iemaņu un prasmju izveidi katram tās dalībniekam.
- *Atdarinošā uzvedība* kļūst par mehānismu, kas nodrošina grupas normu izstrādi, pamatojoties uz novērojumu un grupas katra locekļa un visu tās locekļu atdarināto vadītāju.
- *Katarse* (gr. *katharsis* — attīrīšana; ieviesis Aristotelis «Poētikā») — «atbrīvošanās» mehānisms grupā drošības apstākļos un uz ilgu laiku aizturamo baiļu izpratnē, kas uztiepj idejas, kaitīgus paradumus, katra grupas locekļa vainas izjūtu.

Visi šie mehānismi ir savstarpēji saistīti, un to funkcionēšana nodrošina katra grupas locekļa personības izaugsmi, nosaka psihoterapeitisko efektu.

Psihokorekcijas grupu veidi

Psihokorekcijas procedūru organizēšanas modeļu saturu nodrošina psihologu pielietotā vispārzinātniskā metodoloģija, tādēļ procesu organizēšanas modeļi, psihokorekcijas darbības veidi un paņēmieni ir stipri atkarīgi no tā, kādai metodoloģijai un virzieniem psihologs pievēršas. Šajā sakarā nosacīti var izdalīt psihokorekcijas grupas, kad lielā mērā tiek izmantota psihoanalīzes metodoloģija, geštaltpsiholoģijas metodoloģija, humānistiskā psiholoģija, sociometriskā pieeja un citi virzieni. Nosacīti shēmas veidā psihokorekcijas grupu veidus var klasificēt šādi:



Šī klasifikācija nepretendē uz pilnību un uzskatāma par nosacītu, tomēr ļauj lasītājam sākotnēji sistematizēt pietiekami plašo jomu, kas bieži grupu psiholoģijā krustojas.

Gešaltpsiholoģiskā orientācija

Gešaltgrupas pamatoja amerikāņu — eiropiešu psihologs F. Perlzs (*F. Perls*). Neiropsihiatra izglītību viņš ieguva Berlīnē, kopā ar K. Horneju (*K. Horney*) strādāja par praktizējošu ārstu — psihiatru, izmantojot psihoanalīzes metodoloģiju. Pēc tam F. Perlzs 1933. gadā aizbrauca uz Dienvidāfriku, kur sāka novērsties no psihoanalīzes principiem un nosliekties uz galvenajiem gešaltpsiholoģijas viedokļiem. 1946. gadā viņš devās uz ASV, kur pamatā veidojās viņa oriģinālā koncepcija. 1969. gadā F. Perlzs aizbrauca uz Kanādu un tur tajā pašā gadā mira.

F. Perlzs līdz 60. gadiem nodarbojās ar individuālo terapiju. Tomēr grupas locekļu darba organizēšanas procedūra atšķīrās no citām psihokorekcijas grupām. Ja parasti grupās savstarpēji sadarbojas visi to dalībnieki, tad viņa grupās vadītājs sadarbojas tikai ar vienu brīvprātīgo dalībnieku, kas atrodas uz «karstā krēsla». Pārējie grupas dalībnieki vēro visu mijiedarbības procesu — kā grupas vadītājs savstarpēji sadarbojas ar minēto dalībnieku. Tādēļ jebkurš loceklis var sevi identificēt ar to, kurš sēž «karstajā krēslā», un atbilstoši novērojumiem izraisīt sevī spēcīgus emocionālus pārdzīvojumus, un rezultātā mainīt savu personību.

Šai procedūrai bija savs teorētiskais pamatojums, kurā tika iesaistīti pieci pamatviedokļi, kas aizgūti no gešaltpsiholoģijas. Īsi izanalizēsim galvenos. Teorētiskais pamats bija divu gešaltpsiholoģijas likumu «figūra — fons» un «šeit un tagad» sakarība.

No iepriekšējā materiāla atcerēsimies, ka gešaltpsiholoģija pētīja uztveres likumus. F. Perlzs tos attiecināja uz personību kopumā un it īpaši — uz emocionālo un motivācijas sfēru.

Savas koncepcijas teorētiskajā pamatojumā F. Perlzs nozīmīgāku vietu ierāda gešalta likumam «figūra — fons». Paskaidrosim to ar piemēru. Gatavodamies eksāmenam, students lasa grāmatu. Kādā brīdī viņam rodas jauna vajadzība — jūtams izsalkums. Sākotnēji gatavošanās eksāmenam personības saturā bija galvenais geštals, tād «figūra», bet viss pārējais — «fons». Kad priekšplānā izvirzās vajadzība pēc ēdiena, tā kļūst par «figūru», bet «fonā» paliek gatavošanās eksāmenam. Students akcentē savu uzmanību uz minēto vajadzību, un tā kļūst par viņa uzvedību tieši ietekmējošu motīvu. Tiklīdz šī vajadzība ir apmierināta, geštals zaudē savu nozīmi un sākas citas «figūras» meklējumi no personības apkārtējā «fona». Tādēļ visa personības dzīvesdarbība priekšstatīta kā geštaltu pārmaiņus formējums un pabeigšana.

Kas notiks, ja geštals netiks pabeigts? Kā «figūra» var parādīties emocionāli pārdzīvojumi: naidis, sarūgtinājums, prieks, mīlestība u. c. Šie pārdzīvojumi ilgu laiku var saglabāties kā noturīgas «figūras», daudzveidīgajā «fonā»

analizējot visu pārējo. Tāpēc geštaltgrupā «figūra» ir jūtas, kuras izraisa uz «karstā krēsla» sēdošajam dalībniekam, līdz ar to pabeidzot geštaltu. Šajā sakarā vadītāja uzdevums ir aktualizēt treniņa dalībniekam nepabeigtos geštaltus, kas radušies viņa dzīves gaitā. Izmantojot geštaltmetodes, šos nepabeigtos geštaltus cilvēkam var padarīt par saprotamākām «figūrām» un tad jūtas, kas rada šos geštaltus, iespējams izpaust, bet paši geštalti kļūst slēgti. Sākas jaunu «figūru» meklējumi cilvēka apkārtējā «fonā», sākas darbs, kas saistīts ar citam svarīgām problēmām.

Otrs nozīmīgs geštalts, ko pielietoja F. Perlzs, ir geštalts «šeit un tagad». Geštaltpsiholoģijā galvenais viedoklis ir notiekošā apzināšanās un koncentrēšanās uz tagadni.

Pamatojoties uz šo viedokli, F. Perlzs izklāstīja triju koncentrēšanās zonu esamību katram cilvēkam: iekšējo, ārējo un vidējo.

Koncentrēšanās *iekšējā zona* cilvēkam nodrošina dabisko vajadzību un apstākļu apzināšanos. Mums kļūst auksti — uzvelkam mēteļi, jūtam izsalkumu — paēdam utt.

Ārējā zona apstrādā subsensoros un sensoros signālus, tos neanalizējot. Spilgtas gaismas uzliesmojuma dēļ aizveram acis, spēcīgu skaņu un trokšņu dēļ attālināmies no to avota.

Koncentrēšanās *vidējā zona* (vai, kā F. Perlzs to nosauca, «fantāzijas zona») iekļauj zināšanas un pārlicību, iztēli un domāšanu, viedokļus un visus intelektuāli saprātīgās darbības produktus.

Pēc F. Perlza domām, neirozes izraisa tas, ka cilvēks lielā mērā nosliecas savu uzmanību pievērst geštaltiem un konstruēt tos vidējai zonai, ignorējot iekšējo un ārējo zonu. Tāda uzmanības akcentēšana, koncentrēšanās vidējai zonai, kas saistīta ar intelektuāli saprātīgo darbību, neizbēgami «aizved» cilvēku vai nu pagātnē, vai nākotnē, turklāt ignorējot tagadni. Tādējādi cilvēks sāk zaudēt pielāgošanās, adaptācijas mehānismu attieksmē pret tagadni, pret to, kas šobrīd notiek. Tas viss kopumā rada nepabeigtu geštaltu tapšanu, «figūras» izšķīdināšanos, dziļus emocionālos pārdzīvojumus.

Tādēļ viens no svarīgākajiem priekšnoteikumiem geštaltgrupu locekļu darbības organizēšanā ir iemācīt viņus izvairīties no ekskursiem pagātnē, veidot nākotnes plānus un fiksēt tagadni.

Šajā sakarā visi treniņu vingrinājumi būs virzīti uz tagadnes, šā laika sprīža, fiksēšanu. Pārejot uz «karstā krēsla» etapu, vingrinājumi tiek organizēti tā, lai brīvprātīgais sīki un apzināti verbalizētu savus emocionālos pārdzīvojumus pašreizējā momentā. Līdz ar to viņš it kā veido pabeigtus geštaltus. Visi pārējie grupas dalībnieki identifikācijā ar viņu dzīvo tam līdzīgi un sniedz psiholoģisku atbalstu. Uz šā procesa pamatiem visiem grupas locekļiem aktualizējas geštaltu

pabeigšanas process un to apzināšanās, kas paaugstina viņu vispārīgo briedumu.

Psihoanalītiskās tradīcijas psihokorekcijas grupu organizēšanā ir ļoti daudzveidīgas un plašas. Mēs paliksim tikai pie nozīmīgāko koncepciju īsas analīzes.

Psihoanalītiskā orientācija

Arterapiju (angl. *art therapy* — terapija ar mākslu) kā darba metodi ar slimajiem sanatorijās 1938. gadā sāka izmantot A. Hills. Mūsdienu arterapijas metodoloģijā ir divi virzieni: psihodinamiskais un humānistiskais.

Psihodinamiskā virziena pamatā ir Z. Freida un K. Junga ideja, ka zīmējumiem, tāpat kā sapņiem, ir skaidrs, redzes tēlos iztēlots un simboliskā saturā noslēpts, neapzinātu procesu noteikts saturs. Savukārt sublimācija kā sociālo impulsu vājināšanas mehānisms, pateicoties tam, ka katra grupas dalībnieka daiļrades rezultātus atzīst apkārtējie, ļauj viņam pievārēt satraukumu un palielināt savu adaptivitāti. Pēc Z. Freida domām, viena no sublimācijas formām varētu būt daiļrade. Mākslinieciskās daiļrades saturā katrs cilvēks var transformēt savas fantāzijas un mākslinieciskos tēlus.

Svarīgs grupu darbības organizācijas nosacījums ir katra grupas locekļa brīvu asociāciju izmantošanas iespēja.

Viens no izplatītākajiem grupu arterapijas paņēmieniem ir kolektīvā zīmēšana, t. i., uz kopējas papīra lapas vai audekla katrs grupas dalībnieks zīmē visu, kas vien ienāk prātā, papildinot cits citu. Pēc tam dalībnieki komentē uzzīmēto, bet grupas vadītājs palīdz komentārus organizēt.

Arterapijas humānistiskais virziens tēlotāja mākslu uzskata par katra grupas dalībnieka pašrealizācijas un radošā potenciāla attīstības paņēmieni. Šajā gadījumā svarīgs ir pats daiļrades process, nevis slēptā tā rezultātu semantika. Daiļrades procesa organizācijas formas var būt ļoti dažādas — no individuāliem un diādiskiem uzdevumiem līdz kopīgiem uzdevumiem visai grupai. Piemēram, pazīstamā arterapijas pārstāve D. Raina (*D. Rhyne*) savu klientu darbā izmanto dažādus materiālus: mālu, krāsas, plastilīnu, līmi, krītu u. c. Darbs ar šiem materiāliem organizēts kā secīga darba formu maiņa.

Vispirms katrs grupas dalībnieks zīmējot vai veidojot identificējas. Pēc tam seko diādiska forma, kad katrs dalībnieks zīmē diādes, piemēram, sava partnera portretu, kuru vēlāk katrs grupas loceklis komentē.

Grupas vadītāja darbības svarīgs etaps ir diāžu, kurās portreti apvienoti ar dažādām personības īpašībām, veidošana. Piemēram, kautrīga vīrieša un enerģiskas sievietes portreti u. tml.

Trešais etaps var būt veidošana vai zīmēšana ar mērķi izpētīt starppersonu attiecības grupā vai aplūkot sevi telpā un laikā. Tāpēc humanistiskā pieeja izmanto intensīvās individuālās vai grupu terapijas procedūru.

Nereti artterapiju izmanto kā tradicionālās terapijas palīg līdzekli un kā patstāvīgu psihoterapijas metodi.

Ķermeniskās terapijas kā psihoterapeitiskās procedūras pamatlicējs bija Vilhelms Raihs (*W. Reich*). Būdams Z. Freida sekotājs, viņš izstrādāja savu personības teoriju un uz tās pamata — psihoterapeitisko procedūru.

Personības saturu zinātnieks aplūkoja kā vienotu aizsardzības struktūru, kuru nosaka libido. Viņš ievieš ģenitālās personības jēdzienu.

Cilvēks, pēc zinātnieka domām, ir ģenitāla personība tad, ja attīstības procesā viņš savu Edipa kompleksu ir pārstrādājis tā, ka nav nekādas nepieciešamības to ne mainīt, ne apspiest. Tāpēc ģenitāla personība brīvi pārdzīvo orgasmu, turklāt izstumj visus liekos libido. Bet attīstības noviržu gadījumā cilvēkam veidojas aizsargbruņas. Zinātnieks apgalvojis, ka katrai personiskajai aizsargpozīcijai atbilst muskuļu pozīcija jeb bruņas. Viņš izdala un aplūko 7 cilvēka ķermeņa bruņu segmentus: acu, orālo, kakla, krūšu, diafragmas, vēdera un iegurņa segmentu.

Acu bruņu segments veidojas agra bērnībā agresīvu un bailes izraisošu vides izpausmju uztverē. Tas izpaužas pieres muskulatūras nekustīgumā, «tukšā», «stīvā» skatienā. Sagraut šīs aizsargbruņas var uz pieres muskuļa un acu pagriezienu muskuļa kustības palielināšanas pamata.

Orālais bruņu segments ietver mutes, zoda, kakla un galvas mugurpuses muskuļus. Šie muskuļi kontrolē raudu, grimašu, vēlmes kost un zīst izpausmes. Aizsargbruņas visus šos muskuļus var sasprindzināt vai atslābināt.

Sagraut šīs bruņas var uz raudu, lūpu kustību, grimašu utt. imitācijas vingrinājumu pamata.

Kakla bruņu segments ietver kakla un mēles muskuļus un pārvalda dusmu un raudu savaldīšanu. Šīs bruņas var sagraut treniņos, kuri saistīti ar kliegšanu, bļausšanu, brēkšanu, spieģšanu utt.

Krūšu bruņu segments ietver krūšu, plecu, krūšu kurvja, lāpstiņu, roku un plaukstu muskuļus. Šī segmenta muskuļu sasprindzināšana ļauj apslāpēt smieklus, dusmas, raudas, skumjas, vēlmes. Galvenais apslāpēšanas mehānisms ir elpas aizturēšana. Tāpēc bruņu sagraušanu var īstenot, pamatojoties uz elpošanas vingrinājumiem, kuros elpošanas cikla sākums un beigas ir pilna izelpa.

Ir arī roku un plaukstu vingrinājumi — sitienu, priekšmetu pārciršanas utt. imitācija.

Diafragmas bruņu segments ietver diafragmas, kuņģa, iekšējo orgānu un mugurkaula apakšējās daļas muskuļus. Par šo bruņu klātbūtni liecina mugurkaula izliekums uz priekšu. Šis segments apslāpē stipras dusmas un niknumu.

Sagraut šīs bruņas var ar speciāli izstrādātu elpošanas vingrinājumu palīdzību.

Vēdera bruņu segments apvieno vēdera un muguras muskuļus. Par šo bruņu klātbūtni signalizē bailes no kutināšanas. Sagraut šīs bruņas var ar speciāliem vingrinājumiem.

Iegurņa bruņu segments ietver visus iegurņa un kāju muskuļus. Jo stiprākas bruņas, jo vairāk iegurnis izvirzīts atpakaļ, ko uzreiz var ievērot pēc gūžām. Iegurņa bruņas apslāpē satraukumu, dusmas un baudu. Šīs bruņas var sagraut ar vingrinājumiem, kuros iekļautas iegurņa kustības, speršanas ar kājām imitācija u. c.

Pēc zinātnieka priekšstatiem psihoterapeitiskās procedūras būtība ir elpas nostādīšana grupas dalībniekiem, dažāda veida saspringtu pozu, kustību vingrinājumu izpildes, dažāda veida fizisko kontaktu realizācija grupas locekļu starpā.

Balstoties un V. Raiha teoriju, izstrādātas dažādas psihokorekcijas organizācijas pieejas. Tās ir: A. Louena (*A. Lowen*) un Dž. Pjerrakosa (*D. Pierrakos*) bioenerģētiskā analīze, F. Matiasa Aleksandera (*F. Mathias Alexander*) tehnika, M. Feldenkreisa (*M. Feldenkrais*) metode u. c.

Transakcijas analīzi kā grupveida psihokorekcijas procedūru izstrādāja Sanfrancisko psihiatrs Eriks Berns (*E. Berne*). Transakcijas analīzes pamatā ir *Id* (Ego) struktūranalīze. *Ego* stāvokļos tika izdalīti noturīgi uzvedības modeļi (*pattern*): Vecāks, Pieaudzis, Bērns.

Grupās terapijas organizācijā tiek izmantoti E. Berna ieviestie transakcijas, spēļu un scenāriju jēdzieni.

Transakcija — divu partneru *Ego* stāvokļu mijiedarbību maiņa. Mijiedarbību maiņa notiek speciāli organizētā laikā un vietā, t. i., spēlē, kurā katram grupas loceklim radīti apstākļi, lai īstenotu savu scenāriju — cilvēka dzīves stratēģisko, ģenerālo līniju. Scenārijs sāk veidoties agrā bērnībā (Bērns), slīpējas un papildinās ar transakcijām visa mūža garumā. Cilvēka scenārijs izpaužas viņa žestos, pozās, balss intonācijās, manierēs utt.

Viss transaktās analīzes process ietver sevī vairākas procedūras.

Kontakta procedūra. Visas procedūras sākums ir kontakta izstrādāšana. Šajā etapā katrs grupas loceklis formulē savu galveno mērķi, piemēram, samazināt konfliktēšanu darbā vai ar ģimeni utt.

Nākošajā grupas darba etapā tiek veikta *Id* (Ego) stāvokļu, transakciju, spēļu un scenāriju analīze. Šajā gadījumā vadītājs izmanto darba ar grupu 3 virzienus:

- vārdu, žestu, mīmikas, pozu analīzes māku veidošana;
- transakciju analīzes māku veidošana;
- nepieciešamās transakcijas plānošanas un translācijas māku veidošana.

Nodarbību gaitā vadītājs analizē grupas locekļu savstarpējās transakcijas, to iedarbību.

Vēl viena transakcijas analīzes svarīga procedūra ir scenāriju analīze un pārorientācija.

Galvenais treniņa uzdevums ir tā dalībnieku dzīves scenāriju «pārakstīšana». Dzīves scenāriju izpētei vadītājs bieži vien izmanto E. Berna izstrādāto aptaujlapu ar daudziem tajā iekļautajiem jautājumiem: «Kā dzīvoja jūsu vecāki?», «Kāds ir jūsu vecāku kredo?», «Kādas bija savstarpējās attiecības ģimenē?» utt.

Balstoties uz ģimenes savstarpējo attiecību vērtējumu, vadītājs analizē katra dalībnieka «Bērns» un «Vecāks» transakcijas tipisko scenārija arhitektūru un izstrādā individuālo korigējošo scenāriju.

Uz Ego stāvokļu struktūranalīzes pamata tiek noskaidrotas katra dalībnieka domāšanas, jūtu, uzvedības paterna, kuras tiek apvienotas tipiskās personību «Vecāks», «Pieaugušais», «Bērns» struktūrās. Funkcionējot tās izpaužas kā kritiskais «Vecāks» vai rūpīgais «Vecāks», Ego stāvoklis ietver brīvo «Bērnu» un adaptēto «Bērnu».

Veiktā struktūranalīze ļauj konkretizēt katra treniņa dalībnieka dzīves scenāriju korekciju.

Psihosintēze, kuras autors ir itāļu psihiatrs R. Asadžoli (*R. Assagioli*) (1888—1974), ir gan individuāla, gan grupas korekcijas procedūra. Uzdevumi grupai psihosintēzē rada drošu vidi katram dalībniekam un ļauj atklāt savu dziļi personisko, nebaidoties, ka viņu nosodīs vai izsmies. Katra dalībnieka uzdevums — pārdzīvot to, ko piedāvā vadītājs un salīdzināt savus pārdzīvojumus ar citu grupas dalībnieku pārdzīvojumiem.

Patī psihosintēzes organizācijas procedūra pēc sava satura (dažādiem psihoterapeitiem) var būt dažāda, tomēr visbiežāk tā tiek veidota, pamatojoties uz 12 klasiskajiem (pēc R. Asadžoli domām) vingrinājumiem. Veiksim īsu to analīzi.

1. «Darba burtnīcas» vai «dienasgrāmatas» aizpildīšana, kurā tiek fiksēti visi pārdzīvojumi, vērtējumi, domas, sapņojumi utt.
2. Uz pašapziņas attīstību virzītie vingrinājumi «Kas es esmu?»
3. Subpersonību pārskats. Par subpersonībām R. Asadžoli dēvēja ļoti daudzus psiholoģiskos veidojumus ar savu lomu piepildījumu, kurš

dzīvē reāli nerealizējas. Piemēram, par subpersonībām varētu būt Dons Žuans, Meklētājs, Ķīveklis, Skopulis utt.

4. Pretidentifikācijas vingrinājumi. Šie vingrinājumi virzīti uz pašam sevis apzināšanās pretidentifikācijas stāvokļa apgūšanu, sevis kā *Es* apzināšanos. Piemēram, šie vingrinājumi tiek veidoti uz šādu apzināšanos:

Man ir ķermenis, bet es neesmu ķermenis.

Man ir prāts, bet es neesmu prāts.

Man ir jūtas, bet es neesmu jūtas.

5. Pašidentifikācijas vingrinājumi. Šo vingrinājumu mērķis ir iemācīties identificēt savu *Es* pret augstāko *Es*.

6. Iekšējā dialoga vingrinājumi virzīti uz sevī un katrā cilvēkā esošo iespēju, gudrības avotu apzināšanās spēju apguvi. Šī spēja «savienojas» ar «Gudrā sirmgalvja» arhetipu.

7. Nepieciešamās īpašības attīstošie vingrinājumi. To mērķis — individuālo personisko īpašību attīstību sekmējoša iekšējo iespēju radīšana. Piemēram, tā varētu būt īpašības «miers» attīstības procedūra.

8. Virspersoniskās īpašības attīstošie vingrinājumi. Šie vingrinājumi virzīti uz tādu augstāko morālo īpašību attīstību kā cildenums, uzticība, labsirdība, sapratne u. c.

9. Vingrinājumi ar «ideālo modeli» paredz iztēles izmantošanu un attīstību. Uz speciāli izstrādātu vingrinājumu pamata katrs dalībnieks veido savu ideālo modeli, par ko viņš var un īstenībā varētu kļūt.

10. Vingrinājumi «psihosintētiskā autobiogrāfija». Piedāvātās darba formas pamatmērķis — apzināšanās, ka pagātne nosaka tagadni un kā, pēc dalībnieka domām, tā var iespaidot viņa dzīvi nākotnē.

11. Vingrinājumi «rozēs ziedēšana» veidoti uz identifikācijas ar sabiedrībā pieņemtajiem augstākajiem garīgajiem simboliem pamata. Piemēram, augstākais skaistuma, garīguma un gudrības simbols Indijā ir lotosa zieds, Eiropā — roze utt.

12. Vingrinājumu «augstākā *Es*» vai ontoloģiskās (gr. *ontos* — tīrs, īsts) realitātes attīstības mērķis ir transpersonālo pārdzīvojumu un *Es* sajūtu attīstība.

Kognitīvā orientācija

T grupas (treniņa grupas) 1946.—1950. gadā ieviesa K. Levins (*K. Lewin*), izstrādājot grupu dinamikas teoriju un praksi. T grupu treniņa pamatmērķis

ir starppersonu mijiedarbības grupā apgūšana un mazajās grupās norisošo procesu izpēte. Grupā, kuru vada treneris, ir 10—15 cilvēki. Treneris organizē pašprezentāciju — katra grupas locekļa uztveri un novērtēšanu darbībā un viņu darbības rezultātus grupā.

Otrs obligāts šī procesa elements ir atgriezeniskā saite.

T grupa aplūkojama nevis kā mehāniska tās atsevišķu locekļu summa, bet kā savstarpēji atkarīgu attiecību sistēma, un tikai pie šī nosacījuma noris katra grupas locekļa personības attīstība, apzinoties sevi un citus, kā arī grupā norisošos procesus. Tāpēc no visas grupas izejošā un līdz katram tās loceklim nonākošā atgriezeniskā saite palīdz izveidot vienotu veselumu. Tā var izpausties tādā formā kā, piemēram, — «tu mani jau divreiz pārtrauci» vai «šī ir mana doma» u. tml.

Trešais obligātais mācīšanas mācīties elements ir eksperimentēšana. Eksperimentēšana ir jaunu paņēmieni un stratēģiju grupas kopējo uzdevumu risināšanā konstatēšana un aprobācija. Bet, pastāvot atgriezeniskajai saitei, kas raksturīga katram grupas loceklim, eksperimentēšana tiek mērķtiecīgi orientēta uz grupas darbības efektīvu risināšanu.

Svarīgs T grupas darba nosacījums ir «te un tagad». T grupa ir starppersonu mijiedarbības māku attīstības un noslīpēšanas laboratorija.

Kā tiek organizēts darba process T grupā?

Piemēram, treneris grupas locekļiem dod uzdevumu — izveidot efektīvu biznesa kompānijas modeli. Viņš arī nosaka, kādas grupas normas var tikt izmantotas, nosaka dalībnieku iesaistīšanās pakāpi, lēmuma reprezentācijas formu utt. Pēc tam grupa mēģina risināt piedāvāto uzdevumu patstāvīgi.

Izvirzītā uzdevuma kolektīvam risinājumam jāorganizē ne tikai lietišķās, bet arī komunikatīvās attiecības, kuras tās kontrolē un mērķtiecīgi orientē. Tāpēc katram grupas loceklim nepieciešamas komunikatīvās mākas — uzvedības apraksta, jūtu attēlošanas, aktīvas klausīšanās, konfrontācijas mākas.

Uzvedības aprakstīšanas māka komunikatīvajā grupas locekļu mijiedarbībā nepieciešamas, lai varētu mutiski komentēt katra grupas locekļa darbību kopīgā uzdevuma risināšanā. Šajā gadījumā attīstās vērtīgums un atgriezeniskās saites, kā šo māku pamata, precizitāte.

Jūtu attēlošanas māka izpaužas precīzā sava iekšējā stāvokļa pašnovērtēšanas spējā un prasmē šo stāvokli raksturot un izteikt visiem grupas locekļiem. Uz tā pamata attīstās katra grupas locekļa spēja izprast savas jūtas un visu grupas locekļu pārdzīvojumus.

Aktīvas klausīšanās māka paredz spēju uzmanīgi un izprotoši uztvert un izprast cita cilvēka teikto. Attīstīt šo spēju var tikai kopdarbībā, kad partnera izteiktā doma var ietekmēt visa uzdevuma izpildi.

Konfrontācija — komunikācijas forma, kad viena cilvēka uzvedības un darbības raksturs ir pretējs citu cilvēku uzvedībai un darbībai. Tā ir pretī stāvoša (pozicionāla) komunikācija, un tā var būt gan konstruktīva, gan destruktīva.

Pirmajā gadījumā konfrontācija rosina otru padomāt par savu uzvedību, pamēģināt to izanalizēt un mainīt.

Destruktīva konfrontācija grupas locekļu starpā rodas tad, kad viens no partneriem veido atgriezenisko saiti, pamatojoties uz minējumiem un izdomājumiem, nevis reālās situācijas analīzi, kad komunikācija starp grupas locekļiem veidojas tikai uz stingrām, bezkompromisām prasībām.

Pirmajā gadījumā veidojas pozitīvas komunikācijas mākas starppersonu mijiedarbībā, otrajā — pēc savas dabas graujošas.

Ja trenera pozīcija ir pareiza, darba procesa organizācija T grupās nodrošina komunikatīvo māku attīstību sevis un citu, kā arī grupā norisošo procesu izpētē.

Humānistiskā orientācija

Tikšanās grupas, kā psihokorekcijas grupas, radās Amerikā un par to autoru tiek uzskatīti K. Rodžerss (*K. Rogers*) un V. Šutcs (*W. Schutz*). Tikšanās grupu metodoloģijas pamats ir K. Rodžersa uz klientu centrētā psihoterapija. Tikšanās grupas procedūrā psihoterapeits cenšas nodrošināt personisko izaugsmi katram grupas loceklim.

Kā organizēt procesu tikšanās grupās?

Sākumetapā grupas vadītājs rada uzticības pilnu, labvēlīgu emocionālo atmosfēru, izskaidro galvenos grupas dalībnieku uzvedības noteikumus grupā. Šie noteikumi paredz atklātu un godīgu saskarsmi, uzmanības pievēršanu savām pašsajūtām, koncentrēšanos uz saviem pārdzīvojumiem, sekošanu principam «te un tagad».

Grupās dinamiskās stadijas nosacīti var būt šādas: kontaktu nodibināšana, uzticības pilnu apstākļu radīšana, konfliktu izpēte, pretestības izpēte, līdzjūtība un atbalsts.

Kontaktu nodibināšanas vai «ieslēgšanās» etaps ļauj katrā dalībniekā veidoties piederības pie grupas sajūtai, atbrīvoties no satraukuma un bailēm.

Pirmajā tikšanās reizē dalībniekiem var piedāvāt stādīties priekšā, izmantojot viņu būtībai atbilstošus pseidonīmus, vai iepazīšanās nolūkos sadalīties pa pāriem vai nelielās grupās.

Var būt gan vizuāli pasīvie, gan aktīvie vingrinājumi — partnera roku, ķermeņa, sejas utt. aptaustīšana. Var tikt izmantoti arī arterapijas elementi.

Otrajā etapā — *uzticības pilnu apstākļu radīšana* — tiek realizēta uzticības pilnu apstākļu radīšana starp grupas locekļiem. Šim nolūkam izmantojami ļoti daudzi visdažādākie verbālie un neverbālie paņēmieni. Piemēram, bieži izmanto neverbālo paņēmieni «Ielauzies aplī!». Sadevušies rokās, grupas locekļi izveido apli. Izolāciju izjūtošam dalībniekam piedāvā ielauzties šai aplī.

Bieži izmanto arī paņēmieni «uzticības pilnais kritiens». Paņēmiena būtība ir šāda. Grupa sadalās pa pāriem. Viens no pāra locekļiem sāk atlikt ķermeni, cerot, ka partneris viņa krišanu novērsīs.

Pēc izmantotajiem paņēmieniem visi dalībnieki apspriež savus pārdzīvojumus.

Konfliktu izpētes stadiju nosaka grupā radušies konflikti. Konflikta pamatā visbiežāk ir cīņa par līderību, dominēšanu grupā. Konflikta izpētes procedūru var veikt verbālā un neverbālā līmenī.

Verbālajā konfliktu izpētē treneris var organizēt to apspriešanu, aicinot visus grupas locekļus būt godīgiem — uzmanīgi un bez agresijas — konstruktīvi — uz klausīt viens otru.

Treneri bieži izmanto fizisko paņēmieni konfliktu risināšanā. Šis paņmiens ir pietiekoši efektīvs gadījumos, kad sāncensība un naidīgums ir ilgstošs un noturīgs. Piemēram, sperot visus piesardzības soļus, treneris organizē «kauju» ar viegliem spilveniem vai citas fiziskas divcīņas formas.

Pretestības izpētes un pārvarēšanas etapu izmanto tad, kad grupas locekļi izrāda viņu iespējas ierobežojošo, tipisko rigiditāti uzvedībā.

Visbiežāk izmantojamais pretestības pārvarēšanas paņmiens ir «ievirzītā fantazēšana». Piemēram, visi grupas dalībnieki apguļas uz muguras (ar galvām uz centru) riteņa spieķu veidā un spontāni savstarpēji fantazē attiecībā uz situāciju par sevi un citiem tajā. Var būt arī dažādas tematiskās «ievirzītās fantāzijas», piemēram, sava vai izdomāta dzīvnieka ķermeņa uzbūvi u. c.

Līdzjūtības un atbalsta etaps nodrošina labvēlīgu klimatu grupā. Ne visi grupas locekļi spēj būt līdzjūtīgi un atbalstīt cits citu, kā arī pieņemt līdzjūtību un atbalstu. Šo spēju attīstībai ir daudz dažādu paņēmieni gan verbālā, gan neverbālā formā.

Piemēram, lai veidotu kādam grupas loceklim spēju pieņemt grupas atbalstu, var izmantot šādu paņēmieni. Grupa nostājas aplī. Tā centrā aizvērtām acīm stāv grupas loceklis. Visi grūsta centrā stāvošo šurpu turpu, bet viņš nedrīkst pretoties, viņam jāatslābinās un, lai nenokristu, jāpaļaujas vienīgi uz grupas atbalstu. Ļoti bieži līdzjūtības izteikšanai grupas locekļi izmanto komplimentārās teorijas paņēmieni (komplimentu izteikšanu, uzsišanu pa plecu, noglaudīšanu u. c.).

Visa tikšanās grupas organizācijas procedūra virzīta uz atklātības un pašvērtības, pašapziņas, uzmanības pret savām un citu cilvēku jūtām attīstību.

Sociometriskā pieeja

Grupās terapeitisko procesu, t. s. *psihodramu*, izstrādājis un pamatojis J. L. Moreno (*Jacob Levy Moreno*). Visa terapeitiskā procedūra ietver piecas galvenās sastāvdaļas: lomu spēle, spontanitāte, *teli*, katarse un insaits.

Visa procesa kodols ir lomu spēle, kur, improvizētā, spontānā izrādē piedalās visi grupas locekļi.

Spontanitāte, pēc J. L. Moreno domām, ir jebkādas daiļrades iedarbināšanas mehānisms. «Daiļrade,» — raksta J. L. Moreno, «ir līdzīga apburtaī princesei, kura jāmodina. Labākais līdzeklis tam ir spontanitāte.» (5; 76) Spontāna uzvedība psihodramā stājas pretī visu personības sociālo lomu rigiditātei. Līdz ar to psihodramas dalībnieki var «iziet ārpus» jebkuras sociālās lomas robežām.

Teli — tā ir divpusēja emociju plūsmas pārņemšana klienta un psihoterapeita starpā. Tā ietver spontānajās lomu spēlēs radušās pozitīvās un negatīvās emocijas.

Katarse — tas ir emocionāls atslābums, ko izjūt galveno lomu spēlētājs aktieris un viņam līdzdzīvojošie skatītāji.

Insaits, kā katarses gala produkts, ir jauns problēmas skatījums gan no aktiera, gan arī visu pārējo grupas locekļu puses.

Psihodramas organizācijai vispirms tiek sadalītas lomas. Galvenā loma — režisors (viņš ir arī terapeits un psihoanalītiķis), protagonists — grupas loceklis, kurš spēlē vadošo lomu, palīg-*Es* — protagonistam «līdzī spēlētāji» grupas locekļi, skatītāji — visi pārējie grupas locekļi.

Psihodramas procedūrai ir trīs etapi: iesildīšanās, darbība, apspriešanas stadija. Psihodramā tiek izmantotas dažādas metodes: monologi, «dubultnieka» metode, «lomu maiņas», «spogulis».

Organizējot iesildīšanos, režisors cenšas saliedēt grupu, noņemt satraukumu, atfistīt spontanitāti, izvēlēties apspriešanas un «apspēlēšanas» tēmu. Iesildīšanās var būt verbāla un neverbāla. Verbālās iesildīšanās procesā visi klātesošie var uzdot cits citam visdažādākos jautājumus — no neitrāliem līdz emocionāliem —, kas provocē emocionālu apspriešanu.

Neverbālās procedūras pēc formas var būt dažādas — no mazrunīgas vērošanas un savstarpējas novērtēšanas līdz paņēmieniem, kas aizgūti no artterapijas.

Darbība — psihodramas kodols. Režisors palīdz protagonistam nospēlēt lomu spēli. Turklāt viņš var izmantot monologu, replikas, kuras paplašina protagonista slēptās domas.

«Dubultnieka» vai «otrais *Es*» ir paņēmieni, kurš visbiežāk tiek izmantots emocionālā virziena (*teli*) pastiprināšanai situācijā. Šajā gadījumā viens no

skatītājiem cenšas palīdzēt protogonistam nospēlēt lomu. Turklāt dubultnieki var būt «neitrālie» (apstiprina protogonista uzskatus) un «ironiskie» (ironiski, ar humoru pārfrāzē protogonista izteiktās replikas). «Dubultnieki» var būt arī opozicionārs un dedzīgais «dubultnieks». Opozicionārs parasti ieņem pretēju pozīciju, ar ko vēl vairāk pastiprina emocionālo spriedzi. Dedzīgajam «dubultniekam» ir emocionālā «katalizatora» loma.

«Lomu maiņas» metode — tā ir «dubultnieka» un protogonista vienlaicīga lomu maiņa. Šajā gadījumā «dubultnieks» sāk spēlēt protogonista spēlēto lomu, bet protogonists — citu, papildlomu. Piemēram, protogonists ir sieviete, «dubultnieks» — vīrietis. Viņi spēlē sievas un vīra lomu — vīru augstu vērtē darba vietā, un tāpēc viņš reti ir mājās, bet sieva ar to nav apmierināta. «Lomu maiņa» šajā gadījumā ir neizbēgama, notikumu gaitas nosacīta.

Metodi «spogulis» režisors izmanto tajā gadījumā, kad viņš saskata nepieciešamību parādīt protogonistam viņa darbību it kā no malas. Šajā gadījumā režisors pats turpina protogonista spēlēto lomu, bet protogonists var vērot tās rezultātus no malas. Visbiežāk paņēmieni «spogulis» psihodrāmā ļauj panākt insaitu.

Apspriešanas etapā piedalās visi treniņa dalībnieki un izsakās par saviem emocionālajiem pārdzīvojumiem un insaitiem.

Psihodrāma būtiski bagātina katra grupas dalībnieka emocionālos pārdzīvojumus, un *teli* kļūst par tās centrējošo pamatu.

Sociāli biheivioristiskā orientācija

Māku treniņa grupas savu procedūru veido uz I. Pavlova nosacījumu refleksa un B. Skinera (*B. F. Skinner*) operantā biheiviorisma teorijas pamatnostādņēm.

Treniņa procesā tā dalībniekos izstrādājas un nostiprinās ļoti svarīgas uzvedības iemaņas. Atkarībā no procedūras satura ir četri treniņu tipi:

- uz lomu spēļu pamata veidotie treniņi;
- vienas uzvedības formas izmaiņu izstrādāšanas un nostiprināšanas treniņi;
- treniņi, kuros apvienotas lomu spēles un konkrētas izmaiņas;
- treniņi ar brīvu, nestrukturētu satura izvēli.

Iemaņu treniņa procesa organizācijas īpatnības apskatīsim pārliecības par sevi treniņa piemērā.

Šī treniņa procedūrai ir četri etapi.

Pirmajā etapā vadītājs organizē katra dalībnieka pārliecības par sevi novērtēšanas procedūru. Šim nolūkam tiek izmantotas testa metodikas. Pēc tam, izmantojot reālās dzīves piemērus, grupas vadītājs organizē jēdzienu «pārliecīnāta

uzvedība» un «nepārliecināta uzvedība» apspriešanu grupā. Tā tiek noskaidroti pārliecinātas un agresīvas uzvedības «+» un «-».

Otrais un galvenais *etaps* ir uzvedības mēģinājums lomu spēlēs. Šo spēļu sižeti var būt ļoti daudzveidīgi — no ļoti vienkāršām formām, kad tikai jāuzprasa laiks nepazīstamam cilvēkam, līdz sarežģītām uzvedības stratēģijām konfliktsituācijās.

Sižetsituāciju apspēlēšanā iekļaujami trīs paņēmieni: modelēšana, instruktāža, pastiprinājums.

Modelēšana — īpašs uzvedības terapijas paņmiens, ko izmanto jaunas uzvedības formas apgūšanai treniņā. Uzvedības modelēšana kā paņmiens ir īpaši efektīvi izmantojams nepazīstamās situācijās.

Instruktāža ir mērķtiecīga uzvedināšana uz domām grūtās situācijās. To veic treniņa vadītājs.

Pastiprinājums ir svarīgākais uzvedības mākas apguves paņmiens. Pastiprinājuma saturu izvēlas treniņa vadītājs, balstoties uz B. Skinera operantā pastiprinājuma teoriju.

Māku treniņa *trešais etaps* ir satraukuma, baiļu un šausmu mazināšana treniņa dalībniekos. Šim nolūkam vadītājs organizē relaksācijas procedūras un kognitīvās restrukturizācijas procedūras.

Ir vairākas relaksācijas treniņa metodikas. Daudzi speciālisti, piemēram, izmanto progresīvo muskuļu relaksācijas procedūru, kura paredz secīgu dažādu muskuļu grupu sasprindzināšanu un atslābināšanu.

Otrais relaksācijas metodiku veids ietver sistemātisko desensibilizāciju (lat. *de* — atdalīšana, pazemināšana, attālināšana + *sensibilis* — jūtīgs). Šai relaksācijas procedūrai ir divi etapi, un tajos tiek izmantota katra treniņa dalībnieka iztēle.

Pirmajā etapā katram dalībniekam uz papīra lapas jāuzraksta satraukumu izraisošu situāciju virkne — no nenozīmīga satraukuma līdz paniskām bailēm.

Otrajā etapā katram treniņa dalībniekam jāizsver acis un pēc iespējas pilgtāk jāiztēlojas pirmā situācija, pēc tam otrā utt. Vadītājs seko, kā uz iztēlotajām situācijām reaģē dalībnieks. Ja dalībnieks paziņo par pieaugošu satraukumu, procedūra jāpārtrauc. Pēc tam tā tiek atjaunota un turpinās tik ilgi, kamēr visi treniņa dalībnieki iziet visas savas situācijas un viņu satraukums ir samazinājies līdz minimumam.

Kognitīvās restrukturēšanas procedūra ir iedarbības uz grupas locekļu pārliecību sistēma. Ir pierādīts, ka situāciju risinājumā cilvēki bieži balstās uz iracionālām pārliecībām, kuras apgrūtina risinājumu un paaugstina emocionālo spriedzi. Piemēram, viena no visbiežāk sastopamajām iracionālajām pārliecībām ir pārliecība, ka cilvēks (*Es*) visiem patīk un visiem cilvēkiem viņš jāmīl. Bet

reālā situācija tāda nevar būt. Katram cilvēkam ir nelabvēji un arī cilvēki, kuri viņu nemīl. Kognitīvās restrukturēšanas procedūra ļauj atklāt grupas locekļu iracionālās pārliecības, apjēgt tās un pārveidot kognitīvās sistēmas atbilstoši realitātes prasībām.

Vēl viens svarīgs uzvedības treniņa etaps ir «pārnešana» vai mājas uzdevums.

Visas grupas darbības laikā izstrādātās uzvedības iemaņas pastāvīgi «jāpārnes» un jāizmanto darbā, mājās, sabiedriskās vietās utt. Šī procesa realizācijai treneris grupas locekļiem izstrādā paaugstinātas sarežģītības mājas uzdevumus, kuru rezultātus dalībnieki fiksē dienasgrāmatās.

Veiktā mazo grupu psihokorekcijas īpatnību analīze liecina par pieeju, procesu organizācijas, vadīšanas specifikas u. c. daudzveidību.

Amerikāņu psiholoģijā psihokorekcijas grupu teoriju un praksi pieskaita klīniskās psiholoģijas saturam. Šajā grāmatā psihokorekcijas grupu un tajās norisošo procesu analīze aplūkota galvenokārt no sociālās psiholoģijas pozīcijām.

17. Rogers C. R. *On becoming a Person: A Therapist's View of Psychotherapy*. Boston: Houghton Mifflin, 1961.

18. Rotter J. B., Hochrath E. J. *Personality and Social Psychology*. 1975.

19. Tauts U. L. *Opinion*.

20. Tauts U. L. *Opinion*.

NOSLĒGUMS

Sociālās psiholoģijas attīstībai ir gara priekšvēsture un visai īsa zinātniskā vēsture. Neskatoties uz to, sociālās psiholoģijas struktūrā radušies daudzi virzieni un konceptuālas pieejas jautājumos par personības būtību un saturu, starppersonu mijiedarbības formām un līdzekļiem, mikro un makro sociālo sistēmu saturu un dinamiskajiem procesiem tajās, personības socializācijas procesu u. c.

Grāmatas satura konceptuālā sistematizācija, bez šaubām, atspoguļo autora zinātniskās nostādes.

Grāmatā apkopotie materiāli varētu būt labs palīgs tiem cilvēkiem, kuri ienāk interesantajā psiholoģijas pasaulē, sāk iepazīt daudzas teorijas, pētnieciskās metodes, tādu sociālo paradigmu kā personība un grupas likumus un likumsakarības.

Lielo daudzumu shēmu, zīmējumu un tabulu autors grāmatā iekļauj apzināti. Protams, ka attēlot zīmējumos sarežģītas sistēmas un procesus var tikai nosacīti, tāpēc šo sarežģīto sistēmu un procesu izziņai un izpratnei autors līdžās domāšanai apzināti piesaista arī iztēli.

Pēc autora domām, grāmatas saturā iekļautas nozīmīgākās personības un grupas teorijas un koncepcijas.

Grāmatas materiāls noteiktā veidā klasificē un sistematizē mūsdienu sociālās psiholoģijas galvenos teorētiskos eksperimentālos rezultātus un var kļūt par pamatu psiholoģijas zinātnes studēšanas stratēģijai.

Autors cer, ka grāmatas izdošana varētu zināmā mērā sekmēt psiholoģiskās domas attīstību Latvijā.

CITĀTU PIRMAVOTI

1. Abelson, R. P. Psychological implication. — In.: *Theories of Cognitive Consistency*. — Chicago, 1968.
2. Bornewasser M., Hesse F. W., Mielke R. *Einführung in die Sozialpsychologie*. — Heidelberg, 1976.
3. Cooley C. H. The roots of Social Knowledge. — *American Journal of Sociology*. — 1926, V. 39.
4. Erikson E. *Life History and the Historical Moment*. — N. Y., 1975.
5. Israel I. Stipulation and Construction in the Social Sciences. — In.: *The Context of Social psychology* / Ed. I. Israel, H. Tajfel. — L.: Acad. Press, p. 123—211, 1972.
6. Lajoie D., Shapiro S. Definition of Transpersonal Psychology: The First Twenty — Three Years. *Journal of Transpersonal Psychology*, 24, 79—98, 1992.
7. La Pierre R. Attitudes vs action. — *Soc. Forces*, Nr. 13, p. 230—237, 1934.
8. Le Bon G. *La Psychologie des foules*. Presses Universitaires de France. — Paris, 1963.
9. Linton R. *The study of man*. — N. Y., 1936.
10. May R. The Emergence of Existential Psychology. In.: R. May (Ed.), *Existential psychology*. — N. Y.: Random House, 1969.
11. Mischel W., Shodo Y. A Cognitive-affective system theory of personality. *Psychological Reports*, 102, 246.
12. Maed G. H. *Mind. Self. Society*. — Chicago, 1934.
13. Mertons W., Fuchs G. *Krise der Sozialpsychologie?* — München: Ehnwith, 1978.
14. Moreno J. L. The Creativity Theory of Personality: Spontaneity, Creativity, and Human Potentialities. In: *J. A. Greenberg, Psychodrama: Theory and Therapy*. — N. Y.: Behavioral Publications, 1974.
15. Moreno J. L. *Sociometry and the Science of man*. — N. Y.: Beacon House, 1956.
16. Moscovici S. Theory and Society in Social Psychology. In.: *The Context of Social Psychology*. / Ed. I. Israel, H. Tajfel. L.: Acad. Press, p. 17—68, 1972.

17. Rogers C. R. *On becoming a Person: A Therapist's view Psychotherapy*. — Boston: Houghton Mifflin, 1961.
18. Rotter J. B., Hochreich E. I. *Personality*, Glenview IL: Scott, Forsman, 1975.
19. Tarde G. *L'Opinion at la Foule. Alean*. — Paris, 1910.
20. Tarde G. *Les Transformations du pouvoir*. Pesses universitaires de France. — Paris, 1963.
21. Tripplett N. The Dynamogenic Faktors in Pacemaking an Competition. *American Journal or Psychology*, No. 9, 1897.
22. Zajonc R. B. Social Facilitation. — *Science*, V. 149, p. 369—274, 1965.
23. Ассаджолі Р. Динамическая психология и психосинтез, В кн.: *Психосинтез: Теория и практика*. — М.: «REFL-book», 1994.
24. Библия. Книга судей, 21, 7.
25. Воробьев А. В. Персонология: проблемы содержания и активности личности. — Даугавпилс, 1997.
26. Лисина М. И. Общение со взрослым у детей первых семи лет жизни. В кн.: *Проблемы оцел, возрастной и педагогической психологии*. / Под ред. В. В. Давидова. — М, 1978.
27. Майерс Д. Социальная психология./Перев. с англ. — СПб.: Питер, 1997.
28. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., — Мысль, 1971.
29. Толстой А. Н. Сбор. соч. В 10-ти т. Т. 10 — М.: Госполитиздад, 1961.
30. Фрейд З. Масовая психология и анализ человеческого «Я». В сб.: *«Я» и «Оно»*, Т. 1. — Тбилиси: «Мерани», 1991.
31. Фрейд З. По ту сторону принципа удовольствия. В кн.: *Психология бессознательного*. — М.: Просвящение, 1990.
32. Фрейд З. Я и оно. В кн.: *Психология бессознательного*. — М.: Просвящение, 1990.
33. Феруччи П. Кем мы можем быть. В кн.: *Психосинтез: Теория и практика*. — М.: «REFL-book», 1994.
34. Эльконин Д. Б. Психология игры. — М., 1978.

PIELIKUMS

1. tabula

Rangu korelācijas koeficienta kritiskās nozīmes

n	p		n	p	
	0,05	0,01		0,05	0,01
5	0,94	—	23	0,42	0,53
6	0,85	—	24	0,41	0,52
7	0,78	0,94	25	0,49	0,51
8	0,72	0,88	26	0,39	0,50
9	0,68	0,83	27	0,38	0,49
10	0,64	0,79	28	0,38	0,48
11	0,61	0,76	29	0,37	0,48
12	0,58	0,73	30	0,36	0,47
13	0,56	0,70	31	0,36	0,46
14	0,5	0,68	32	0,36	0,45
15	0,52	0,66	33	0,34	0,45
16	0,50	0,64	34	0,34	0,44
17	0,48	0,62	35	0,33	0,43
18	0,47	0,60	36	0,33	0,43
19	0,46	0,58	37	0,33	0,43
20	0,45	0,57	38	0,32	0,41
21	0,44	0,56	39	0,32	0,41
22	0,43	0,54	40	0,31	0,40

Korelācija ir pareiza, ja $\rho_{emp.} \geq \rho_{krit.}$ 0,05, un statistiski nozīmīgi pareiza, ja $\rho_{emp.} \geq \rho_{krit.}$ 0,01.

2. tabula

Fišera kritērija statistiskā nozīmīguma līmeņi

Statistiskā noturīguma līmeņi	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
0,00	2,91	2,81	2,70	2,65	2,58	2,46	2,44	2,39	2,35	
0,01	2,31	2,20	2,25	2,22	2,19	2,16	2,14	2,11	2,09	2,07
0,02	2,05	2,03	2,01	1,99	1,97	1,96	1,94	1,92	1,91	1,89
0,03	1,88	1,86	1,85	1,84	1,82	1,81	1,80	1,79	1,77	1,76
0,04	1,75	1,74	1,73	1,72	1,71	1,70	1,68	1,67	1,66	1,65
0,05	1,68	1,64	1,65	1,62	1,61	1,60	1,59	1,58	1,57	1,56
0,06	1,56	1,55	1,54	1,53	1,52	1,52	1,51	1,50	1,49	1,48
0,07	1,48	1,47	1,46	1,46	1,45	1,44	1,43	1,43	1,42	1,41
0,08	1,41	1,40	1,39	1,39	1,38	1,37	1,37	1,36	1,36	1,35
0,09	1,34	1,34	1,33	1,32	1,32	1,31	1,31	1,30	1,30	1,29
0,10	1,29									

3. tabula

φ leņķa lielumi procentu daļām

% daļa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
0,0	0,000	0,020	0,028	0,035	0,040	0,045	0,049	0,053	0,057	0,060
0,1	0,063	0,066	0,069	0,072	0,075	0,077	0,080	0,082	0,085	0,087
0,2	0,089	0,092	0,094	0,096	0,098	0,100	0,102	0,104	0,106	0,108
0,3	0,110	0,111	0,113	0,115	0,117	0,118	0,120	0,122	0,123	0,125
0,4	0,127	0,128	0,130	0,131	0,133	0,134	0,136	0,137	0,139	0,140
0,5	0,142	0,143	0,144	0,146	0,147	0,148	0,150	0,151	0,153	0,154
0,6	0,155	0,156	0,158	0,159	0,160	0,161	0,163	0,164	0,165	0,166
0,7	0,168	0,169	0,170	0,171	0,172	0,173	0,175	0,176	0,177	0,178
0,8	0,179	0,180	0,182	0,183	0,184	0,185	0,186	0,187	0,188	0,189
0,9	0,190	0,191	0,192	0,193	0,194	0,195	0,196	0,197	0,198	0,199
1	0,200	0,210	0,220	0,229	0,237	0,246	0,254	0,262	0,269	0,277
2	0,284	0,291	0,298	0,304	0,311	0,318	0,324	0,330	0,336	0,342
3	0,348	0,354	0,360	0,365	0,371	0,376	0,382	0,387	0,392	0,398
4	0,403	0,408	0,413	0,418	0,423	0,428	0,432	0,437	0,442	0,446
5	0,451	0,456	0,460	0,465	0,469	0,473	0,478	0,482	0,486	0,491
6	0,495	0,499	0,503	0,507	0,512	0,516	0,520	0,524	0,528	0,532
7	0,536	0,539	0,543	0,547	0,551	0,555	0,559	0,562	0,566	0,570
8	0,574	0,577	0,581	0,584	0,588	0,592	0,595	0,599	0,602	0,606
9	0,609	0,613	0,616	0,620	0,623	0,627	0,630	0,633	0,637	0,640
10	0,644	0,647	0,650	0,653	0,657	0,660	0,663	0,666	0,670	0,673
11	0,676	0,679	0,682	0,686	0,689	0,692	0,695	0,698	0,701	0,704
12	0,707	0,711	0,714	0,717	0,720	0,723	0,726	0,729	0,732	0,735
13	0,738	0,741	0,744	0,747	0,750	0,752	0,755	0,758	0,761	0,764
14	0,767	0,770	0,773	0,776	0,778	0,781	0,784	0,787	0,790	0,793
15	0,795	0,798	0,801	0,804	0,807	0,809	0,812	0,815	0,818	0,820
16	0,823	0,826	0,828	0,831	0,834	0,837	0,839	0,842	0,845	0,847
17	0,850	0,853	0,855	0,858	0,861	0,863	0,866	0,868	0,871	0,874
18	0,876	0,879	0,881	0,884	0,887	0,889	0,892	0,894	0,897	0,900
19	0,902	0,905	0,907	0,910	0,912	0,915	0,917	0,920	0,922	0,925
20	0,927	0,930	0,932	0,935	0,937	0,940	0,942	0,946	0,949	0,950
21	0,952	0,955	0,957	0,959	0,962	0,964	0,967	0,969	0,972	0,974
22	0,976	0,979	0,981	0,984	0,986	0,988	0,991	0,993	0,996	0,998
23	1,000	1,003	1,005	1,007	1,010	1,012	1,015	1,017	1,019	1,022
24	1,024	1,026	1,029	1,031	1,033	1,036	1,038	1,040	1,043	1,045
25	1,047	1,050	1,052	1,054	1,056	1,059	1,061	1,063	1,066	1,068
26	1,070	1,072	1,075	1,077	1,079	1,082	1,084	1,086	1,088	1,091
27	1,093	1,095	1,097	1,100	1,102	1,104	1,106	1,108	1,111	1,113
28	1,115	1,117	1,120	1,122	1,124	1,126	1,129	1,131	1,133	1,135
29	1,137	1,140	1,142	1,144	1,146	1,149	1,151	1,153	1,155	1,157
30	1,159	1,161	1,164	1,166	1,168	1,170	1,172	1,174	1,177	1,179

3. tabula (turpinājums)

% daļa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
31	1,181	1,183	1,185	1,187	1,190	1,192	1,194	1,196	1,198	1,200
32	1,203	1,205	1,207	1,209	1,211	1,213	1,215	1,217	1,220	1,222
33	1,224	1,226	1,228	1,230	1,232	1,234	1,237	1,239	1,241	1,243
34	1,245	1,247	1,249	1,251	1,254	1,256	1,258	1,260	1,262	1,264
35	1,266	1,268	1,270	1,272	1,274	1,277	1,279	1,281	1,283	1,285
36	1,287	1,289	1,291	1,293	1,294	1,297	1,299	1,302	1,304	1,306
37	1,308	1,310	1,312	1,314	1,316	1,318	1,320	1,322	1,324	1,326
38	1,328	1,330	1,333	1,335	1,337	1,339	1,341	1,343	1,345	1,347
39	1,349	1,351	1,353	1,355	1,357	1,359	1,361	1,363	1,365	1,367
40	1,349	1,371	1,374	1,376	1,378	1,380	1,382	1,384	1,386	1,388
41	1,390	1,392	1,394	1,396	1,398	1,400	1,402	1,404	1,406	1,408
42	1,410	1,412	1,414	1,416	1,418	1,420	1,422	1,424	1,426	1,428
43	1,430	1,432	1,434	1,436	1,438	1,440	1,442	1,444	1,446	1,448
44	1,451	1,453	1,455	1,457	1,459	1,461	1,463	1,465	1,467	1,469
45	1,471	1,473	1,475	1,477	1,479	1,481	1,483	1,485	1,487	1,489
46	1,491	1,493	1,495	1,497	1,499	1,501	1,503	1,505	1,507	1,509
47	1,511	1,513	1,515	1,517	1,519	1,521	1,523	1,525	1,527	1,529
48	1,531	1,533	1,535	1,537	1,539	1,541	1,543	1,545	1,547	1,549
49	1,551	1,553	1,555	1,557	1,559	1,561	1,563	1,565	1,567	1,569
50	1,571	1,573	1,575	1,577	1,579	1,581	1,583	1,585	1,587	1,589
51	1,591	1,593	1,595	1,597	1,599	1,601	1,603	1,605	1,607	1,609
52	1,611	1,613	1,615	1,617	1,619	1,621	1,623	1,625	1,627	1,629
53	1,631	1,633	1,635	1,637	1,639	1,641	1,643	1,645	1,647	1,649
54	1,651	1,653	1,655	1,657	1,659	1,661	1,663	1,665	1,667	1,669
55	1,671	1,673	1,675	1,677	1,679	1,681	1,683	1,685	1,687	1,689
56	1,691	1,693	1,695	1,697	1,699	1,701	1,703	1,705	1,707	1,709
57	1,711	1,713	1,715	1,717	1,719	1,721	1,723	1,725	1,727	1,729
58	1,731	1,734	1,736	1,738	1,740	1,742	1,744	1,746	1,748	1,750
59	1,752	1,754	1,756	1,758	1,760	1,762	1,764	1,766	1,768	1,770
60	1,772	1,774	1,776	1,778	1,780	1,782	1,784	1,786	1,786	1,791
61	1,793	1,795	1,797	1,799	1,801	1,803	1,805	1,807	1,809	1,811
62	1,813	1,815	1,817	1,819	1,821	1,823	1,826	1,828	1,830	1,832
63	1,834	1,836	1,838	1,840	1,842	1,844	1,846	1,848	1,850	1,853
64	1,855	1,857	1,859	1,861	1,863	1,865	1,867	1,869	1,871	1,873
65	1,875	1,878	1,860	1,883	1,684	1,886	1,888	1,890	1,892	1,894
66	1,897	1,899	1,901	1,903	1,905	1,907	1,909	1,911	1,913	1,916
67	1,918	1,920	1,922	1,924	1,926	1,928	1,930	1,933	1,935	1,937
68	1,939	1,941	1,943	1,946	1,948	1,950	1,952	1,954	1,956	1,958
69	1,961	1,963	1,965	1,967	1,969	1,971	1,974	1,976	1,978	1,980
70	1,982	1,984	1,987	1,989	1,991	1,993	1,995	1,998	2,000	2,002
71	2,004	2,006	2,009	2,011	2,013	2,015	2,018	2,020	2,022	2,024
72	2,026	2,029	2,031	2,033	2,035	2,038	2,040	2,042	2,044	2,047
73	2,049	2,051	2,053	2,056	2,058	2,060	2,062	2,065	2,067	2,069
74	2,071	2,074	2,076	2,078	2,081	2,083	2,085	2,087	2,090	2,092
75	2,094	2,097	2,099	2,101	2,104	2,106	2,108	2,111	2,113	2,115
76	2,118	2,120	2,122	2,125	2,127	2,129	2,132	2,134	2,136	2,139
77	2,141	2,144	2,146	2,148	2,151	2,153	2,156	2,158	2,160	2,163
78	2,165	2,168	2,170	2,172	2,175	2,177	2,180	2,182	2,185	2,187
79	2,190	2,192	2,194	2,197	2,199	2,202	2,204	2,207	2,209	2,212
80	2,214	2,217	2,219	2,222	2,224	2,227	2,229	2,231	2,234	2,237

4. tabula

Vilkoksona (*F. Wilcoxon*) T kritērija kritiskās nozīmes

n	p		n	p	
	0,05	0,01		0,05	0,01
5	0	—	28	130	101
6	2	—	29	140	110
7	3	0	30	151	120
8	5	1	31	163	130
9	8	3	32	175	140
10	10	5	33	187	151
11	13	7	34	200	162
12	17	9	35	213	173
13	21	12	36	227	185
14	25	15	37	241	198
15	30	19	38	256	211
16	35	23	39	271	224
17	41	27	40	286	238
18	47	32	41	302	252
19	53	37	42	319	266
20	60	43	43	336	281
21	67	49	44	353	296
22	75	55	45	371	312
23	83	62	46	389	328
24	91	69	47	407	345
25	100	76	48	426	362
26	110	84	49	446	379
27	119	92	50	466	397

Atšķirības starp divām atlasēm var uzskatīt par nozīmīgām, ja $T_{emp.} \leq T_{krit.} 0,05$, un statistiski nozīmīga, ja $T_{emp.} \leq T_{krit.} 0,01$.

5. tabula

Manna—Vitnija U kritērija kritiskās nozīmes

n_1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
n_2	$p = 0,05$																		
3	-	0																	
4	-	0	1																
5	0	1	2	4															
6	0	2	3	5	7														
7	0	2	4	6	8	11													
8	1	3	5	8	10	13	15												
9	1	4	6	9	12	15	18	21											
10	1	4	7	11	14	17	20	24	27										
11	1	5	8	12	16	19	23	27	31	34									
12	2	5	9	13	17	21	26	30	34	38	42								
13	2	6	10	15	19	24	28	33	37	42	47	51							
14	3	7	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61						
15	3	7	12	18	23	28	33	39	44	50	55	61	66	72					
16	3	8	14	19	25	30	36	42	48	54	60	65	71	77	83				
17	3	9	15	20	26	33	39	45	51	57	64	70	77	83	89	96			
18	4	9	16	22	28	35	41	48	55	61	68	75	82	88	95	102	109		
19	4	10	17	23	30	37	44	51	58	65	72	80	87	94	101	109	116	123	
20	4	11	18	25	32	39	47	54	62	69	77	84	92	100	107	115	123	130	138
	$p = 0,01$																		
5	-	-	0	1															
6	-	-	1	2	3														
7	-	0	1	3	4	6													
8	-	0	2	4	6	7	9												
9	-	1	3	5	7	9	11	14											
10	-	1	3	6	8	11	13	16	19										
11	-	1	4	7	9	12	15	18	22	25									
12	-	2	5	8	11	14	17	21	24	28	31								
13	0	2	5	9	12	16	20	23	27	31	35	39							
14	0	2	6	10	13	17	22	26	30	34	38	43	47						
15	0	3	7	11	15	19	24	28	33	37	42	47	51	56					
16	0	3	7	12	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66				
17	0	4	8	13	18	23	28	33	38	44	49	55	60	66	71	77			
18	0	4	9	14	19	24	30	36	41	47	53	59	65	70	76	82	88		
19	1	4	9	15	20	26	32	38	44	50	56	63	69	75	82	88	94	101	
20	1	5	10	16	22	28	34	40	47	53	60	67	73	80	87	93	100	107	114

sludzi 2

5. tabula (turpinājums)

n_1	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
n_2	$\rho = 0,05$																		
21	19	26	34	41	49	57	65	75	81	89	97	105	113	121	130	138	146	154	
22	20	28	36	44	52	60	69	77	85	94	102	11	119	128	136	145	154	162	
23	21	29	37	46	55	63	72	81	90	99	107	116	125	134	143	152	161	170	
24	22	31	39	48	57	66	75	85	94	103	113	122	131	141	150	160	169	179	
25	23	32	41	50	60	69	79	89	98	108	118	128	137	147	157	167	177	187	
26	24	33	43	53	62	72	82	93	103	113	123	133	143	154	164	174	185	195	
27	25	35	45	55	65	75	86	96	107	118	128	139	150	159	173	184	192	203	
28	26	36	47	57	68	79	89	100	111	122	133	144	158	167	178	189	200	212	
29	27	38	48	59	70	82	93	104	116	127	139	150	162	173	185	196	208	220	
30	28	39	50	62	73	85	96	108	120	132	144	156	168	180	192	204	216	228	
31	29	41	52	64	76	88	100	112	124	137	149	161	174	186	199	211	224	236	
32	30	42	54	66	78	91	103	116	129	141	154	167	180	193	206	219	232	245	
33	31	43	56	68	81	94	107	120	133	146	159	173	186	199	213	226	239	253	
34	32	45	58	71	84	97	110	124	137	151	164	178	192	206	219	233	247	261	
35	33	46	59	73	86	100	114	128	142	156	170	184	198	212	226	241	255	269	
36	35	48	61	75	89	103	117	132	146	160	175	189	204	219	233	248	263	278	
37	36	49	63	77	92	106	121	135	150	165	180	195	210	225	240	255	271	286	
38	37	51	65	79	94	109	124	139	155	170	185	201	216	232	247	263	278	294	
39	38	52	67	82	97	112	128	143	159	175	190	206	222	238	254	270	286	302	
40	39	53	69	84	100	115	131	147	163	179	196	212	228	245	261	278	294	311	
	$\rho = 0,01$																		
21	10	16	22	29	35	42	49	56	63	70	77	84	91	98	105	113	120	127	
22	10	17	23	30	37	45	52	59	66	74	81	89	96	104	111	119	127	134	
23	11	18	25	32	39	47	55	62	70	78	86	94	102	109	117	125	133	141	
24	12	19	26	34	42	49	57	66	74	82	90	98	107	115	123	132	140	149	
25	12	20	27	35	44	52	60	69	77	86	95	103	112	121	130	138	147	156	
26	13	21	29	37	46	54	63	72	81	90	99	108	117	126	136	145	154	163	
27	14	22	30	39	48	57	66	75	85	94	103	113	122	132	142	151	161	171	
28	14	23	32	41	50	59	69	78	88	98	108	118	128	138	148	158	168	178	
29	15	24	33	42	52	62	72	82	92	102	112	123	133	143	154	164	175	185	
30	15	25	34	44	54	64	75	85	95	106	117	127	138	149	160	171	182	192	
31	16	26	36	46	56	67	77	88	99	110	121	132	143	155	166	177	188	200	
32	17	27	37	47	58	69	80	91	103	114	126	137	149	160	172	184	195	207	
33	17	28	38	49	60	72	83	95	106	118	130	142	154	166	178	190	202	214	
34	18	29	40	51	62	74	86	98	110	122	134	147	159	172	184	197	209	222	
35	19	30	41	53	64	77	89	101	114	126	139	152	164	177	190	203	216	229	
36	19	31	42	54	67	79	92	104	117	130	143	156	170	183	196	210	223	236	
37	20	32	44	56	69	81	95	108	121	134	148	161	175	189	202	216	230	244	
38	21	33	45	58	71	84	97	111	125	138	152	166	180	194	208	223	237	251	
39	21	34	46	59	73	86	100	114	128	142	157	171	185	200	214	229	244	258	
40	22	35	48	61	75	89	103	117	132	146	161	176	191	206	221	236	251	266	

5. tabula (turpinājums)

n_1	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
n_2	$p = 0,05$																		
21																			
22	171																		
23	180	189																	
24	188	198	207																
25	197	207	217	227															
26	206	216	226	237	247														
27	214	225	236	247	258	268													
28	223	234	245	257	268	279	291												
29	232	243	255	267	278	290	302	314											
30	240	252	265	277	289	301	313	326	338										
31	249	261	274	287	299	312	325	337	350	363									
32	258	271	284	297	310	323	336	349	362	375	389								
33	266	280	293	307	320	334	347	361	374	388	402	415							
34	275	289	303	317	331	345	359	373	387	401	415	429	443						
35	284	298	312	327	341	356	370	385	399	413	428	442	457	471					
36	292	307	322	337	352	367	381	396	411	426	441	456	471	486	501				
37	301	316	332	347	362	378	393	408	424	439	454	470	485	501	516	531			
38	310	325	341	357	373	388	404	420	436	452	467	483	499	515	531	547	563		
39	318	335	351	367	383	399	416	432	448	464	481	497	513	530	546	562	579	595	
40	327	344	360	377	394	410	427	444	460	477	494	511	527	544	561	578	594	611	628
	$p = 0,01$																		
21																			
22	142																		
23	150	158																	
24	154	166	174																
25	165	174	183	192															
26	173	182	191	201	210														
27	180	190	200	209	219	229													
28	188	198	208	218	229	239	249												
29	196	206	217	227	238	249	259	270											
30	203	214	225	236	247	258	270	281	292										
31	211	223	234	245	257	268	280	291	303	314									
32	219	231	242	254	266	278	290	302	314	326	338								
33	227	239	251	263	276	288	300	313	325	337	350	362							
34	234	247	260	272	285	298	311	323	336	349	362	375	387						
35	242	255	268	281	294	308	321	334	347	360	374	387	400	413					
36	250	263	277	290	304	318	331	345	358	372	386	399	413	427	440				
37	258	271	285	299	313	327	341	355	370	384	398	412	426	440	454	468			
38	265	280	294	308	323	337	352	366	381	395	410	424	439	453	468	482	497		
39	273	288	303	317	332	347	362	377	392	407	422	437	452	467	482	497	512	527	
40	281	296	311	326	342	357	372	388	403	418	434	449	465	480	495	511	526	542	557

5. tabula (turpinājums)

n_1	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
n_2	$\rho = 0,05$																		
41	40	55	70	86	102	118	135	151	168	184	201	218	234	251	268	285	302	319	
42	41	56	72	88	105	121	138	155	172	189	206	223	240	258	275	292	310	327	
43	42	58	74	91	107	124	142	159	176	194	211	229	247	264	282	300	318	335	
44	43	59	76	93	110	128	145	163	181	199	216	235	253	271	289	307	325	344	
45	44	61	78	95	113	131	149	167	185	203	222	240	259	277	296	315	333	352	
46	45	62	80	97	115	134	152	171	189	208	227	246	265	284	303	322	341	360	
47	46	64	81	100	118	137	156	175	194	213	232	251	271	290	310	329	349	369	
48	47	65	83	102	121	140	159	178	198	218	243	257	277	297	317	337	357	377	
49	48	66	85	104	123	143	163	182	202	222	248	263	283	303	324	344	365	385	
50	49	68	87	106	126	146	166	186	207	227	253	268	289	310	331	352	372	393	
51	50	69	89	109	129	149	170	190	211	232	258	274	295	316	338	359	380	402	
52	51	71	91	111	131	152	173	194	215	237	263	280	301	323	345	366	388	410	
53	52	72	92	113	134	155	177	198	220	241	269	285	307	329	352	374	396	418	
54	53	74	94	115	137	158	180	202	224	246	274	291	313	336	359	381	404	427	
55	54	75	96	118	139	161	184	206	228	251	279	297	319	342	365	389	412	435	
56	55	76	98	120	142	164	187	210	233	256	284	302	326	349	372	396	420	445	
57	57	78	100	122	145	167	191	214	237	261	289	308	332	355	379	403	427	451	
58	58	79	102	124	147	171	194	218	241	265	289	314	338	362	386	411	435	460	
59	59	81	103	127	150	174	198	222	246	270	295	319	344	369	393	418	443	468	
60	60	82	105	129	153	177	201	225	250	275	300	325	350	375	400	426	451	476	
	$\rho = 0,01$																		
41	23	36	49	63	77	91	106	121	136	151	166	181	196	211	227	242	258	273	
42	23	37	50	65	79	94	109	124	139	155	170	186	201	217	233	245	265	280	
43	24	38	52	66	81	96	112	127	143	159	175	190	207	223	239	255	271	288	
44	25	39	53	68	83	99	115	130	146	163	179	195	212	228	245	262	278	295	
45	25	40	54	70	85	101	117	134	150	167	183	200	217	234	251	268	285	303	
46	26	41	56	71	87	104	120	137	154	171	188	205	222	240	257	275	292	310	
47	27	42	57	73	90	106	123	140	157	175	192	210	228	245	263	281	299	317	
48	27	43	58	75	92	109	126	143	161	179	197	215	233	251	269	288	306	325	
49	28	44	60	77	94	111	129	147	165	183	201	220	238	257	276	294	313	332	
50	29	45	61	78	96	114	132	150	168	187	206	225	244	263	282	301	320	339	
51	29	46	63	80	98	116	135	153	172	191	210	229	249	268	288	307	327	347	
52	30	47	64	82	100	119	137	157	176	195	215	234	254	274	294	314	334	354	
53	31	48	65	83	102	121	140	160	179	199	219	239	259	280	300	320	341	361	
54	31	49	67	85	104	114	143	163	183	203	224	244	265	285	306	327	348	369	
55	32	50	68	87	106	126	146	166	187	207	228	249	270	291	312	333	354	376	
56	33	51	69	89	108	129	149	177	190	211	233	254	275	297	318	340	362	384	
57	33	52	71	90	11	131	152	173	194	215	237	259	281	302	324	347	369	391	
58	34	53	72	92	113	133	155	176	198	220	242	264	286	308	331	353	376	398	
59	34	54	73	94	115	136	158	179	201	224	246	268	291	314	337	360	383	406	
60	35	55	75	96	117	138	160	183	205	228	250	273	296	320	343	366	390	413	

5. tabula (turpinājums)

n ₁	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
p = 0,05																			
41	336	353	370	387	404	421	438	456	473	490	507	524	541	559	576	593	610	628	645
42	345	362	380	397	415	432	450	467	485	503	520	538	556	573	591	609	626	644	662
43	353	371	389	407	425	443	461	479	497	515	533	552	570	588	606	624	642	660	679
44	362	380	399	417	436	454	473	491	510	528	547	565	584	602	621	640	658	677	695
45	371	390	408	427	446	465	484	503	522	541	560	579	598	617	636	655	674	693	712
46	380	399	418	437	458	476	495	515	534	554	573	593	612	631	651	670	690	709	729
47	388	408	428	447	467	487	507	527	547	566	586	606	626	646	666	686	706	726	746
48	397	417	437	458	478	498	518	539	559	579	600	620	640	661	681	701	722	742	763
49	406	426	447	468	488	509	530	550	571	592	613	634	654	675	696	717	738	759	780
50	414	435	457	478	499	520	541	562	583	605	626	647	669	690	711	732	754	775	796
51	423	445	466	488	509	531	553	574	596	618	639	661	683	704	726	748	770	791	813
52	432	454	476	498	520	542	564	586	608	630	652	675	697	719	741	763	786	808	830
53	441	463	485	508	530	553	575	598	620	643	666	688	711	734	756	779	802	824	847
54	449	472	495	518	541	564	587	610	633	656	679	702	725	748	771	794	818	841	864
55	458	481	505	528	551	575	598	622	645	669	692	716	739	763	786	810	834	857	881
56	467	491	514	538	562	586	610	634	657	681	705	729	753	777	801	825	850	874	898
57	476	500	524	548	572	597	621	645	670	694	719	743	768	792	816	841	865	890	915
58	484	509	534	558	583	608	633	657	682	707	732	757	782	807	832	856	881	906	931
59	493	518	543	568	594	619	644	669	694	720	745	770	796	821	847	872	897	923	948
60	502	527	553	578	604	630	655	681	707	733	758	784	810	836	862	888	913	939	965
p = 0,01																			
41	289	304	320	336	351	367	383	398	414	430	446	462	477	493	509	525	541	557	573
42	296	312	328	345	361	377	393	409	425	442	458	474	490	507	523	539	556	572	588
43	304	321	337	354	370	387	403	420	437	453	470	487	503	520	537	553	570	587	604
44	312	329	346	363	380	397	414	431	448	465	482	499	516	522	550	568	585	602	619
45	320	337	354	372	389	407	424	441	459	476	494	511	529	547	564	582	599	617	635
46	328	345	363	381	399	416	434	452	470	488	506	524	542	560	578	596	614	632	650
47	335	353	372	390	408	426	445	463	481	500	518	536	555	573	592	610	629	647	666
48	343	362	380	399	418	436	455	474	492	511	530	549	568	587	606	625	643	662	681
49	351	370	389	408	427	446	465	484	504	523	542	561	581	600	619	639	658	678	697
50	359	378	398	417	437	456	476	495	515	535	554	574	594	613	933	653	673	693	713
51	366	386	406	426	446	466	486	506	526	546	566	587	607	627	647	667	688	708	728
52	374	395	415	435	456	476	496	517	537	558	578	599	620	640	661	682	702	723	744
53	382	403	423	444	465	486	507	528	549	570	591	612	633	654	675	696	717	738	759
54	390	411	432	453	475	496	517	538	560	581	603	624	646	667	689	710	732	755	775
55	398	419	441	462	484	506	527	549	571	593	615	637	659	680	702	724	746	768	790
56	405	427	449	471	494	516	538	560	582	605	627	649	671	694	716	738	761	784	806
57	413	436	458	481	503	526	548	571	593	616	639	662	684	707	730	753	776	799	822
58	421	444	467	490	513	535	559	582	605	628	651	674	697	721	744	767	790	814	837
59	429	452	475	499	522	545	569	592	616	640	663	687	710	734	758	781	805	829	855
60	437	460	484	508	532	555	579	603	627	651	675	699	723	747	772	796	820	844	868

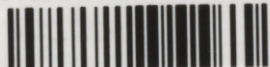
5. tabula (turpinājums)

n_1	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
n_2	$\rho = 0,05$																			
41	662																			
42	679	697																		
43	697	715	733																	
44	714	733	751	770																
45	731	750	769	789	808															
46	749	768	788	807	827	846														
47	766	786	806	826	846	866	886													
48	783	804	824	845	865	886	906	927												
49	800	821	842	865	884	906	926	947	968											
50	818	839	861	882	903	925	946	968	989	1010										
51	835	857	879	901	922	944	966	988	1010	1032	1054									
52	852	875	897	919	942	964	986	1009	1031	1053	1076	1098								
53	870	893	915	9387	961	984	1006	1029	1052	1075	1098	1120	1143							
54	887	910	934	957	980	1003	1026	1050	1073	1096	1119	1143	1166	1189						
55	904	928	952	975	999	1023	1046	1070	1094	1113	1141	1165	1189	1213	1236					
56	922	946	970	994	1018	1042	1067	1091	1115	1136	1163	1187	1212	1236	1260	1284				
57	939	964	988	1013	1037	1062	1087	1111	1136	1161	1185	1210	1235	1259	1284	1309	1333			
58	956	981	1007	1032	1057	1082	1107	1132	1157	1182	1207	1232	1257	1283	1308	1333	1358	1383		
59	974	999	1025	1050	1076	1101	1127	1152	1178	1204	1229	1255	1280	1306	1331	1357	1383	1408	1434	
60	991	1017	1043	1069	1095	1121	1147	1173	1199	1225	1251	1277	1303	1329	1355	1381	1407	1433	1460	1486
	$\rho = 0,01$																			
41	589																			
42	605	621																		
43	621	637	654																	
44	636	654	671	688																
45	652	670	688	706	723															
46	668	687	705	723	741	759														
47	684	703	722	740	759	777	796													
48	700	719	738	757	776	795	814	834												
49	716	736	755	775	794	814	833	853	872											
50	732	752	772	792	812	832	852	872	892	912										
51	748	769	789	809	830	850	870	891	911	932	952									
52	764	785	806	827	847	868	889	910	931	951	972	993								
53	780	802	823	844	865	886	908	929	950	971	993	1014	1035							
54	796	818	840	861	883	905	926	948	970	991	1013	1035	1057	1078						
55	812	834	857	879	901	923	945	967	989	1011	1034	1056	1078	1100	1122					
56	828	851	873	896	919	941	964	986	1009	1031	1054	1077	1099	1122	1145	1167				
57	844	867	890	913	936	959	982	1005	1028	1051	1074	1098	1121	1144	1167	1190	1213			
58	861	884	907	931	954	978	1001	1024	1048	1071	1095	1118	1142	1165	1189	1213	1236	1260		
59	877	900	924	948	972	996	1020	1044	1068	1091	1115	1139	1163	1187	1211	1235	1259	1283	1307	
60	893	917	941	965	990	1014	1038	1063	1087	1111	1136	1160	1185	1209	1234	1258	1282	1307	1331	1356

Atšķirības starp divām atlasēm var uzskatīt par nozīmīgām, ja $U_{emp.} \leq U_{krit.}$ 0,05, un statistiski nozīmīga, ja $U_{emp.} \leq U_{krit.}$ 0,01.

3, - Ls

LATVIJAS NACIONĀLA BIBLIOTEKA



0307026090

2003-3
L 184



Aleksejs Vorobjovs

Daugavpils Pedagoģiskās universitātes Psiholoģijas katedras profesors

Akadēmiskie nosaukumi un zinātniskie grādi:

1987. g. psiholoģijas zinātņu kandidāts,

1990. g. DPI Pedagoģijas un psiholoģijas katedras docents

1992. g. nostrificēts par Dr. psiholoģijā

1993. g. Dr. habil. pedagoģijā

1998. g. Dr. habil. psiholoģijā

1998. g. ievēlēts DPU profesora amatā

Kopš 1997. gada strādā par LU Pedagoģijas un psiholoģijas institūta Latgales nodaļas vadītāju.

87 zinātnisko publikāciju un 7 grāmatu autors:

Psiholoģija. — LR Izglītības ministrijas izdevniecība, 1993.;

Psiholoģija. — Rīga, Zvaigzne, 1993.;

Gatavosimies skolai. — Rīga, Zvaigzne, 1993.;

Psiholoģijas vēsture. — Daugavpils, 1995.;

Psiholoģijas pamati. — Rīga, Mācību apgāds NT, 1996.;

Vispārīgā psiholoģija. — Rīga, Mācību apgāds NT, 2000.;

Sociālā psiholoģija. — Rīga, Izglītības soļi, 2003.

Lasa psiholoģijas vēstures, vispārīgās psiholoģijas, attīstības psiholoģijas, pedagoģiskās psiholoģijas, sociāli pedagoģiskās psiholoģijas akadēmiskos kursus, speckursu «Personības psiholoģija».

