

ԱԼԲԵՐՏ ՆԱԼԶԱԶՅԱՆ



ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ
ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ



ԵՐԵՎԱՆ 2004

ԱԼԲԵՐՏ ՆԱԼՉԱԶՅԱՆ

ՍՈՇԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ



ԵՐԵՎԱՆ 2004

ՀՏԴ 301.151(07)
ԳՄԴ 88.5g7
Ն 214

Նալչաջյան, Ալբերտ Աղաբեկի
Ն 214 ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵՔԱՆՈՒԹՅՈՒՆ։- Եր.։ «Զանգակ-97», 2004.- 432 էջ։

Սոցիալական հոգեբանությունը ժամանակակից կարևորագույն և կիրառությունների լայն շրջանակ ունեցող գիտություններից մեկն է։ Սոցիալ-հոգեբանական փաստերի և օրինաչափությունների իմացությունն անհրաժեշտ է ոչ միայն հոգեբաններին, այլև սոցիոլոգներին, մանկավարժներին, հոգեբույժներին, իրավաբաններին, կառավարման ոլորտի աշխատողներին և բոլոր նրանց, ովքեր իրենց գործունեության մեջ առնչվում են մարդկային հարաբերությունների, դրանց դրդապատճառների և կարգավորման խնդիրներին։ Թեև «Սոցիալական հոգեբանություն» ուսումնական առարկան մտցված է Հայաստանի պետական և մասնավոր բուհերից շատերի ուսումնական պլաններում, սակայն մինչև այժմ համապատասխան ձեռնարկ չի ստեղծվել։ Սա այդ պահանջները բավարարող առաջին ուսումնական ձեռնարկն է։

Ձեռնարկի ինը ընդարձակ գլուխներում հեղինակը հետևողականորեն և մատչելի լեզվով ներկայացնում է ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության հիմնական խնդիրներն ու նվաճումները, այդ բնագավառում ձեռք բերված համաշխարհային փորձը։ Գրքում զգալի տեղ է հատկացվում այնպիսի այժմեական խնդիրների քննարկմանը, ինչպիսիք են՝ սոցիալական փոքր և մեծ խմբերի տեսությունները, սոցիալական դիրքերի և դերերի տեսությունները, անձի ինքնագիտակցության ձևավորման և սոցիալական վարքի կարգավորման հարցերը, դիրքորոշումների և իմացական աններդաշնակության տեսությունները, համոզման և քարոզչության հոգեբանական օրինաչափությունները և բազմաթիվ այլ հետաքրքրական խնդիրներ։ Յուրաքանչյուր գլխի վերջում բերվում է համեմարարվող գրականության ցուցակ։

Ձեռնարկը նախատեսված է բուհերի ուսանողների, դասախոսների, մասնագետ հոգեբանների և ընթերցողների լայն շրջանակների համար։

Ն 0303040000 2004 թ.
0003(01)-2004

ԳՄԴ 88.5g7

ISBN 99930-2-758-8

© Նալչաջյան Ա. Ա., 2004 թ.
© ՏԱԹԵՎ ԳԿԴ, 2004 թ.

ԱՌԱՋԱԲԱՆ

Ձեր սեղանին է սոցիալական հոգեբանության հայերեն առաջին ձեռնարկը: Այն հեղինակի երկար տարիների հետևողական աշխատանքի և խորհրդածությունների արդյունք է: Հայաստանում սոցիալ-հոգեբանական հետազոտություններ գրեթե չեն կատարվում, ցավալի մի հանգամանք, որը, մեր կարծիքով, մեծ վնաս է պատճառում մեր ազգային մշակույթի զարգացմանն ընդհանրապես: Բայց ժամանակակից մակարդակով հետազոտություններ մենք չենք էլ կարող կատարել այնքան ժամանակ, քանի դեռ հիմնավորապես չենք յուրացրել այն նվաճումները, որոնց այդ գիտությունը հասել է աշխարհի առավել զարգացած մշակույթ ունեցող երկրներում:

Ահա թե ինչու մեր առջև խնդիր ենք դրել սույն դասագիրք-մեծագրության մեջ ներկայացնել ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության հիմնական նվաճումները, համենայն դեպս այն արդյունքները, որոնց այդ գիտությունը հասել է ընդհուպ մինչև 90-ական թվականների վերջը: Մենք չենք կարծում, թե հայերեն առաջին բուհական դասագիրքն իր ծավալով և նյութի շարադրման մակարդակով պետք է զիջի միջազգային ճանաչում գտած համանման աշխատություններին, որոնք օգտագործվում են, օրինակ, ամերիկյան կամ արևմտաեվրոպական համալսարաններում: Ընդհակառակը, մենք պետք է միանգամից սկսենք աշխատել արդի միջազգային մակարդակով, այլապես երբեք չենք հասնի հետազոտությունների միջազգային չափանիշներին բավարարող աստիճանի: Սոցիալական հոգեբանությունն այն հիմնարար գիտություններից մեկն է, որի բնագավառում հետ մնալն անթույլատրելի է հայ գիտության համար:

Այսպիսի նպատակ դնելով՝ մենք քաջ գիտակցում ենք ոչ միայն սպասվող աշխատանքի հսկայական ծավալը, այլև այն, որ մեր ձեռնարկը բավականին ընդարձակ է լինելու՝ որքան էլ աշխատենք սեղմ շարադրել սոցիալական հոգեբանության խնդիրները. արդյունքները շատ են և արժեքավոր:

Գրքի առաջին մի քանի գլուխները, որոնցում խոսվում է սոցիալական խմբերի մասին, կարելի է դիտել որպես սոցիալական հոգեբանության ներածություն: Սկսելով փոքր և մեծ խմբերի սոցիոլոգիայի և սոցիալական հոգեբանության խնդիրներից՝ մենք շեղվում ենք ներկայումս Արևմուտքում ընդունված ավանդություններից մեկից (կան նաև բացառություններ). այնտեղ փոքր և մեծ խմբերին վերաբերող նյութերը սովորաբար դիտարկվում են դասագրքերի վերջին գլուխներում: Մինչդեռ մենք կարծում ենք, որ սոցիալական հոգեբա-

նության գրեթե ոչ մի խնդիր հնարավոր չէ խորությամբ ըմբռնել առանց մարդկային հանրությունների սոցիոլոգիական և հոգեբանական հարցերին ծանոթ լինելու: Այսպիսի մոտեցումն ունի ևս մեկ առավելություն. Հայաստանում մինչև հիմա դեռ չի ստեղծվել ժամանակակից սոցիոլոգիայի դասագիրք և հուսով ենք, որ մեր գրքի գլուխներից մի քանիսը, նախկինում հրապարակված այլ աշխատությունների հետ միասին, ինչ—որ չափով կլրացնեն այդ բացը¹:

Տարիների ընթացքում ուսումնասիրելով սոցիալական հոգեբանության մի շարք խնդիրներ, տողերիս հեղինակն առաջ է քաշել նոր գաղափարներ, տեսակետներ և համադրություններ (կոնցեպցիաներ), որոնցից մի քանիսը ներկայացված են այս գրքի էջերում: Մեր գնահատականներն ենք առաջադրել այն խնդիրների և տեսությունների վերաբերյալ, որոնք պատկանում են այլ հեղինակների և շարադրվում են այստեղ, քանի որ մտել են սոցիալական հոգեբանության անժխտելի նվաճումների շարքը: Վերջապես՝ փորձել ենք սոցիալական հոգեբանության նվաճումները կապել մեր այսօրվա կյանքի խնդիրների հետ, այսինքն՝ ցույց տալ այս գիտության հնարավոր մի շարք կիրառություններ: Ահա այս ամենը նկատի առնելով՝ ուսանող, դասախոս թե այլ հետաքրքրասեր անձ պետք է իմանա, որ իր ձեռքին ոչ թե պարզապես բուհական դասագիրք է կամ ձեռնարկ, այլ ձեռնարկ—հետազոտություն, որի մեջ արծարծված յուրաքանչյուր հարց անցել է հեղինակի խորհրդածությունների քուրայով: Հուսով ենք, որ մի շարք դեպքերում հանգել ենք քննարկվող երևույթների ավելի խոր ըմբռնման և նոր մեկնաբանությունների:

Աշխատությունը գրելիս օգտագործել ենք սոցիալական հոգեբանության բնագավառում ներդրում կատարած բազմաթիվ գիտնականների աշխատություններ և դասագրքեր: Կարծում ենք, որ առավել հետաքրքրասեր ընթերցողները, այս գիրքն ուսումնասիրելուց հետո, կսկսեն սկզբնաղբյուրների ուսումնասիրությունը, որը գիտության բնագավառում մասնագիտանալու անխուսափելի ճանապարհն է:

Սոցիալական հոգեբանության խնդիրներին նվիրված ոչ մի աշխատություն չի կարող անտեսել հասարակական պրակտիկայի հրատապ պահանջները: Քանի որ հասարակության կյանքում սոցիալ—հոգեբանական երևույթներից շատերը վերարտադրվում են կրկին ու կրկին, ապա սոցիալ—հոգեբանական գիտելիքների պահանջը զգացվելու է միշտ, քանի դեռ կան մարդիկ և նրանց մշտապես վերարտադրվող հարաբերությունները:

Ներկա դասագրքի մեջ մենք ձգտել ենք ներկայացնել ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության հիմնական նվաճումներն ու խնդիրները: Անշուշտ, դասագրքում զետեղված նյութերի և առաջ քաշվող խնդիրների ընտրությունը պայմանավորված է մի շարք հանգամանքներով, որոնցից ցանկանում ենք առանձնացնել հետևյալները. քիչ թե շատ հուսալի փորձառական, պատմական և այլ նյութերի առկայությունը, խնդիրների լայն նշանակությունը, իմացական և գործնական կարևորությունը և, անշուշտ, նաև հեղինակի լա-

վատեղյակությունը, որը, ցավոք, չի կարող նույնը լինել ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության բոլոր բնագավառներում: Մենք ձգտել ենք ստեղծել այնպիսի ձեռնարկ, որը ոչ միայն հիմնական գիտելիքներ հաղորդի ուսանողներին, այլև նրանց մեջ մշակի սոցիալ-հոգեբանական մտածողություն և նախապատրաստի այդ բնագավառում աշխատելուն: Եվ եթե ուսանողը նույնիսկ չցանկանա իր կյանքը նվիրել այս գիտությանը, այնուամենայնիվ, սոցիալական հոգեբանության հասկացությունների օգնությամբ մտածելը նրան կօգնի մարդկային փոխհարաբերություններն ու իր սեփական վարքը ճիշտ հասկանալուն: Համոզված ենք, որ ապագայում սոցիալական հոգեբանությունը դառնալու է մարդկանց ամենօրյա վարքի և մշակվածության կարևորագույն հիմքերից մեկը:

Հուսով ենք, որ ներկա աշխատությունը մասամբ կլրացնի այն բացը, որ գոյություն ունի սոցիալական հոգեբանության հայերեն աշխատությունների և ձեռնարկների ստեղծման ու հրատարակման գործում:

Ա Ն.

Հուլիս, 2003 թ.

Մաս
առաջին

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ
ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ
ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Գլուխ 1.

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՐԿԱՆ, ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ ԵՎ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

§ 1. Ի՞ՆՉ Է ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒՄ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սոցիալական հոգեբանների կողմից ուսումնասիրվող երևույթները միշտ էլ հետաքրքրել են մարդկանց: Գրողների, գիտնականների, փիլիսոփաների, մանկավարժների և այլ մտածող մարդկանց դիտումների և խորհրդածությունների շնորհիվ հսկայական քանակությամբ նյութ է կուտակվել այն մասին, թե ինչպես են մարդիկ համագործակցում և ազդում միմյանց վրա, ինչու և ինչպես է խմբի որևէ անդամ առաջնորդ դառնում, իսկ մյուսները՝ ենթակա կամ հետևորդ, ինչ է մրցակցությունը, երբ են մարդիկ միմյանց նկատմամբ թշնամական (ագրեսիվ) կամ, ընդհակառակը, բարյացակամ վերաբերմունք դրսևորում, ինչպես են փոխներգործում տարբեր սոցիալական խմբերն ու ազգերը և այլն: Նման հարցերի թիվը չափազանց մեծ է: Ոչ մասնագիտական գրականության մեջ կուտակված դիտումների և եզրակացությունների մի մասը ճիշտ է, մյուս, ավելի մեծ մասը՝ սխալ կամ հակասական: Որպեսզի սոցիալ-հոգեբանական գիտելիքները մարդկային հարաբերությունների մասին ճիշտ պատկերացումներ տան և արժեքավոր կիրառություններ գտնեն կյանքի տարբեր ոլորտներում, դրանք պետք է լինեն գիտական, այսինքն՝ հետևողական, համակարգված դիտումների և գիտափորձերի միջոցով ստացված փաստերի, դրանց գիտական վերլուծության և համադրման արդյունք: Դեռևս այս խնդիրները լուծելու համար էլ դեռևս 19-րդ դարի վերջից սկզբնավորվեց և

այժմ բուռն զարգացում է ապրում հոգեբանության կարևորագույն բնագավառներից մեկը՝ սոցիալական հոգեբանությունը:

Սոցիալական հոգեբանության զարգացման պատմության ուսումնասիրությունը առանձին խնդիր է: Այստեղ որոշ խնդիրների և դրանց հետազոտողների վերաբերյալ պատմական տեղեկություններ կտրվեն համապատասխան գլուխներում, որտեղ պատմական փաստերը դիտարկվում են այժմեական հայեցակետից: Նկատենք նաև, որ մենք որևէ հոգեբանական դպրոցի հետևորդ չենք և սոցիալական հոգեբանության բոլոր խնդիրները դիտում ենք մեր սեփական համոզմունքների դիրքերից, որ ունենք մարդու բնույթի, հասարակության ու բնության մեջ մարդու տեղի, կյանքի իմաստի և այլ գոյաբանական հարցերի վերաբերյալ: Այդ համոզմունքներն այստեղ մենք առանձին չենք շարադրում, բայց ուշադիր ընթերցողը դրանք կգտնի առանձին խնդիրներին վերաբերող քննարկումներում, երբեմն ուղղակի դրսևորմամբ, իսկ երբեմն էլ որպես ենթադրվող կամ ինքնըստինքյան հասկանալի նախադրյալներ:

Այսպիսով՝ ի՞նչ է ուսումնասիրում սոցիալական հոգեբանությունը: Ձարգացող գիտության առարկայի սահմանումը միայն մոտավոր կարող է լինել: Եթե մոտավոր և աշխատանքային սահմանում տալու լինենք, ապա կարող ենք ասել, որ սոցիալական հոգեբանությունն ուսումնասիրում է մարդկային փոխհարաբերությունների տեսակները, դրանց դրսևորումներն ու հոգեբանական օրինաչափությունները և այն նոր հոգեկան երևույթները, որոնք առաջանում են այդ փոխհարաբերություններում: Ինչպե՞ս են մարդիկ ներգործում միմյանց վրա: Ինչպե՞ս են որևէ անձի մտքերը, զգացմունքներն ու գործողությունները փոփոխություններ առաջ բերում նրա հետ շփվող այլ անձնավորությունների հոգեկանում և վարքում: Ահա այն բազմաթիվ հարցերից մի քանիսը, որոնց պատասխանները որոնում են սոցիալական հոգեբանները:

Իսկ այժմ փորձենք մի քանի հարցեր առանձնացնելով՝ ավելի կոնկրետ շարադրել սոցիալական հոգեբանության առարկայի մեր ըմբռնումը:

Ա. Սոցիալ-հոգեբանական իրադարձություններ

Եթե փորձենք առավել սեղմ սահմանել սոցիալական հոգեբանության առարկան, ապա կարող ենք ասել, որ այդ գիտությունն ուսումնասիրում է մարդկանց փոխներգործության ձևերն ու դրանց ընթացքում առաջ եկող հոգեբանական երևույթները: Իսկ փոխներգործության յուրաքանչյուր ձև կոնկրետ իրադարձության մեջ ներկայանում է որպես սոցիալ-հոգեբանական իրադարձություն: Բերենք պարզ օրինակներ. մայրը գուրգուրում է երեխային, ուսուցիչը դաս է վարում, քաղաքական գործիչը որևէ լսարանի առջև ճառ է արտասանում, մարզադաշտում երկու թիմեր ֆուտբոլ են խաղում, գնորդը վաճառողից ապրանք է գնում և այլն: Սրանք սոցիալ-հոգեբանական իրադարձություններ

են և դրանց ողջ բազմազանության մեջ հոգեբանը պետք է կարողանա գտնել ընդհանուր կանոններն ու օրինաչափությունները: Ինչպե՞ս է մարդն ընկալում ուրիշներին և զգացմունքներ ունենում նրանց նկատմամբ, ինքն իր հերթին ինչպե՞ս է ազդում նրանց վրա, այդ փոխներգործության ընթացքում սոցիալա-ինչպե՞ս է ազդում նրանց վրա, այդ փոխներգործության ընթացքում սոցիալա-կան գործընթացի մասնակիցների հոգեկանում և վարքում ինչպիսի՞ երևույթ-ներ են առաջանում, որոնք չէին կարող առաջանալ և դիտվել, եթե նրանք չփոխներգործեին, այսինքն՝ մենակ լինեին: Ինչպե՞ս են մարդիկ ընկալում և ըմբռնում իրենց և ուրիշների սոցիալական վարքի պատճառները, ինչպե՞ս են առաջանում և փոփոխվում նրանց դիրքորոշումները, ի՞նչ մեխանիզմներ են ընկած խմբերում լիդերների (առաջնորդների) ի հայտ գալու հիմքում, ինչպե՞ս են կառավարում ղեկավարները, ի՞նչ գործոններով են պայմանավորված լի-դերությունն ու ենթակայությունը և այլն:

Սոցիալական կյանքն ուսումնասիրում են նաև այլ գիտություններ՝ սո-ցիոլոգիան, մշակութային և սոցիալական մարդաբանությունը, ազգագրու-թյունը, տնտեսագիտությունը, փիլիսոփայությունը և այլն: Օրինակ՝ սոցիոլոգ-ները նույնպես զբաղվում են սոցիալական խմբերի (մարդկային հանրույթնե-րի) ուսումնասիրությամբ, նրանց ևս հետաքրքրում են հասարակության կա-ռուցվածքը, նրանում կատարվող գործընթացները (սոցիալական պրոցեսնե-րը): Բայց սոցիալական հոգեբանության յուրահատկությունն այն է, որ այս գի-տության ներկայացուցիչներն իրենց ուշադրությունը կենտրոնացնում են ան-ձի, անհատի վրա՝ միշտ աչքի առաջ ունենալով նաև խմբերի առկայությունն ու նրանցում ընթացող գործընթացները, որոնց ամբողջությանը տվել են **խմբային դինամիկա** անունը: Յենց նման շեշտավորումն էլ հիմք է տալիս ա-սելու, որ սոցիալական հոգեբանությունը պատկանում է հոգեբանական գի-տությունների շարքին:

Այսպիսով՝ սոցիալական հոգեբանների խնդիրն է ուսումնասիրել սո-ցիալ-հոգեբանական իրադարձությունները և գտնել մարդկանց փոխներգոր-ծության ընդհանուր կանոններն ու օրինաչափությունները, այն, թե մարդիկ ինչպես են փոխվում ու ձևավորվում այդ իրադարձությունների ազդեցության տակ: Սոցիալ-հոգեբանական իրադարձություններն ընթանում են որոշակի ի-րադրություններում, որոնք կազմված են ֆիզիկական միջավայրից, մարդկան-ցից և մշակութային առարկաներից:

Բ. Փոխադարձություն և ադապտացիա

Մարդկանց միջև առաջ եկող հարաբերությունները փոխադարձ են, երկ-կողմանի (երբ փոխներգործում են երկուսը): Յուրաքանչյուր անձ ի վիճակի է ընկալել, մտածել, զգալ, ցանկանալ և գործել: Բայց յուրաքանչյուր ոք, դրա հետ միասին, գիտի, ընկալում ու գիտակցում է, որ ուրիշներն էլ կարող են ըն-կալել, գործել և նրա այդ հոգեկան գործընթացներն ու վարքը կարող են ուղղ-

ված լինել դեպի ինքը: Այսպիսով՝ փոխներգործող անձինք գիտակցում են միմյանց և կարող են ներգործել միմյանց վրա, փոփոխություններ առաջ բերել դիմացինի հոգեվիճակում և վարքում: Հետևաբար սոցիալ-հոգեբանական իրադրություններում անձի մեջ ծագող հոգեկան երևույթների վրա ազդում են ներկա գտնվողների, իսկ երբեմն նաև բացակայող մարդկանց իրական (անմիջականորեն ընկալվող) կամ ակնկալվող, կանխատեսվող գործողությունները:

Անձի և խմբերի սոցիալական վարքն ուսումնասիրելիս միշտ նպատակահարմար է աչքի առաջ ունենալ այսպես կոչված **ադապտացիայի սկզբունքը**: Սոցիալ-հոգեբանական երևույթներին մեր մոտեցման յուրահատկությունն այն է, որ և՛ անհատների, և՛ խմբերի վարքում մենք միշտ ձգտում ենք տեսնել առաջին հերթին մեկ հիմնական ֆունկցիոնալ ուղղվածություն՝ սոցիալական միջավայրում հարմարվածության հասնելու միտումը: Դա նշանակում է, որ անհատների և խմբերի սոցիալական վարքի հիմնական նպատակներից մեկը իրենց պահանջմունքների լիարժեք բավարարումն է, կոնֆլիկտների և լարվածության վերացումը, ծագող պրոբլեմների արդյունավետ լուծումը: Ադապտացիայի սկզբունքի լայն ըմբռնման պարագայում միանգամայն հասկանալի են դառնում նաև այն դեպքերը, երբ մարդիկ որոնում կամ ստեղծում են պրոբլեմային իրադրություններ և ապա այս կամ այն կերպ լուծում, վերացնում են դրանք: Այսպիսի դեպքերում ևս նրանք բավարարում են իրենց որոշ ակտիվացած պահանջմունքներ:

Ադապտացիայի դրսևորումներից մեկն էլ այն է, որ մարդը, լինելով նպատակներ հետապնդող հոգեբանական համակարգ, կարողանում է իր վարքը ձկուն կերպով փոփոխել՝ հարմարեցնելով շրջապատի պայմանների փոփոխությանը, բայց միշտ հիշելով նաև իր նպատակները: Իր նպատակներին հետամուտ լինելիս նա հաղորդակցության մեջ է մտնում այլ մարդկանց հետ, որոնք ունեն իրենց սեփական նպատակներն ու ձգտումները, վարքի անկախ մոտիվացիան: Սոցիալական հոգեբանության խնդիրներից մեկն է պարզել, թե խմբերի կազմում ինչպես են կարողանում համագործակցել անկախ մոտիվացիա ունեցող երկու կամ ավելի անձնավորություններ: Մարդու վարքը հասկանալու համար նրան պետք է դիտել այլ անձանց հետ ունեցած փոխհարաբերություններում, նրանց հետ բախվելու կամ համագործակցելու ընթացքում: Այս խնդիրների վրա մեծ ուշադրություն են դարձրել այնպիսի ականավոր սոցիալական հոգեբաններ, ինչպիսիք են՝ Սողոմոն Աշը¹, Ֆրից Հայդերը² և ուրիշներ³: Սոցիալական հոգեբանությունն ուսումնասիրում է նաև այն պայմանները, որոնք մարդուն մղում են հարմարվելու ուրիշների, այսինքն՝ սոցիալական պրոցեսի մյուս մասնակիցների պահանջներին և ակնկալիքներին:

Անձ-անձ տիպի փոխհարաբերություններն առանձնահատուկ են ոչ միայն նրանով, որ հոգեկան պրոցեսները կարող են ընթանալ այդ կապի երկու կողմերում էլ, այլև նրանով, որ այդ փոխներգործությունները միշտ կատարվում են սոցիալական միջավայրերում՝ ընտանիքում, այլ տեսակի մեծ ու

փոքր խմբերում, հասարակության մեջ, ազգային (էթնիկական) միջավայրում և այլն, ինչպես նաև կոնկրետ և իրար հաջորդող սոցիալական իրադրություններում: Եվ էական է, որ այդ բոլոր խմբերում կան արժեքներ, վարքի և հաղորդակցման կանոններ և նորմեր, ընդհանրապես այն, ինչ երբեմն «խմբային մշակույթ» են անվանում: Իսկ դա նշանակում է, որ մարդկանց շփման ընթացքում առաջ եկող հոգեկան երևույթներն ու գործընթացները կարելի է հասկանալ միայն սոցիալական միջավայրերի այդ բաղադրիչների հետ դրանց փոխներգործությունը հաշվի առնելու դեպքում: Սոցիալական հոգեբանությունն ուսումնասիրում է նաև այն, թե ինչպես են առաջանում մարդկանց սոցիալական դիրքորոշումները, ինչպես են դրանք փոփոխվում, երբ են մարդիկ համագործակցում և երբ՝ մրցակցում, հետագա սոցիալական վարքի վրա ինչպես են ազդում այդ գործընթացների արդյունքները և բազմաթիվ այլ խնդիրներ:

Ինչպես տեսնում ենք, սոցիալական հոգեբանությունն ուսումնասիրում է երևույթների լայն շրջանակ, երևույթներ, որոնք դիտվում են մարդկանց առօրյա կյանքում և, բնականաբար, հետաքրքրական են բոլորի համար: Իզուր չէ, որ սոցիալական հոգեբանությունն այսօր ամբողջ աշխարհում մեծ հետաքրքրություն է հարուցում, այն առավել հմայիչ գիտություններից մեկն է նաև երիտասարդության համար: Աշխարհի տարբեր երկրների բուհերում հազարավոր ուսանողներ զբաղված են սոցիալական հոգեբանության ուսումնասիրությամբ:

§ 2. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԻՐԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵԿՆԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մարդու սոցիալական վարքի ոչ մի դեպք հնարավոր չէ ճիշտ հասկանալ առանց սոցիալական միջավայրն ու իրադրությունը օբյեկտիվորեն նկարագրելու: Պետք է տալ իրադրության ֆիզիկական և սոցիալական բաղադրիչների ու պարամետրերի ճշգրիտ նկարագրությունը, հատկապես ճիշտ ներկայացնելով նրա նշանակալից տարրերը:

«Սոցիալական միջավայր» հասկացությունը շատ լայն է և ընդգրկում է և՛ մյուս մարդկանց ու խմբերը, և՛ այն ֆիզիկական իրադրությունները (հիմնարկ, կաբինետ, փողոց, դահլիճ, լսարան և այլն), որտեղ կատարվում են փոխներգործության գործընթացները: Սոցիալական միջավայրի (կամ կոնտեքստի) մեջ են մտնում նաև այն նորմերը՝ կանոններն ու սպասումները, որոնց ենթարկվում է մարդու սոցիալական վարքը, օրինակ՝ դերակատարումներ, որ նա իրագործում է սոցիալական «բեմերի» վրա: Դրանց մի մասը գրված չէ, այլ ընդունվում է լռելյայն, որպես ինքնըստինքյան հասկանալի բաներ:

Մարդու վարքի վրա հատկապես մեծ ազդեցություն են գործում այլ մարդիկ, նրանց խոսքն ու գործողությունները:

Բայց շատ կարևոր է նաև այն, թե անձն ինքը, որի վարքն ուսումնասիրում ենք, ինչպես է ընկալում և մեկնաբանում իրադրությունը, այն ամենը, ինչ կատարվում է նրա շրջապատում: Այդ սուբյեկտիվ ընկալումն անվանում են անձի ֆենոմենոլոգիական հեռանկար: Էական է, թե նա ինչպես է մեկնաբանում և՛ մյուսների, և՛ իր գործողությունները: Օրինակ՝ ղեկավարը ենթակային ուրիշների ներկայությամբ հանձնարարություններ և խորհուրդներ է տալիս: Նա ինքը չի զգում իր տոնի ավելորդ խստությունը, բայց ենթական դա կարող է ընկալել որպես իրեն մյուսների ներկայությամբ ստորացնելու մտադրություն և կարող է ղեկավարի համար անսպասելի վարք դրսևորել: Այդ սոցիալական պրոցեսի մասնակիցներից յուրաքանչյուրի կարծիքն ու ընթացումը, ճիշտ թե սխալ, սոցիալ-հոգեբանական փաստ է և որոշ հետևանքների է հանգեցնում: Հետևաբար այն նշանակալից է և պետք է հաշվի առնվի: Օրինակ՝ ենթակայի կողմից չենթարկվելու դրսևորումները կարող են հանգեցնել ղեկավարի պատասխան գործողությունների:

Մարդու սոցիալական վարքը հասկանալու համար անհրաժեշտ է նկատի ունենալ նաև, որ իրադրության վերաբերյալ նրա տեսակետը, ֆենոմենոլոգիական հեռանկարը, կարող է փոխվել, որի հետևանքով փոխվում է նաև նրա վարքը, թեև իրադրության ֆիզիկական առանձնահատկությունները նույնն են մնում: Մենք, օրինակ, կարող ենք հրաժարվել մեր նախկին տեսակետից և ընդունել ուրիշի տեսակետը: Այդ դեպքում մեր վարքը ևս կփոխվի: Նույն երևույթին տարբեր անձինք տալիս են տարբեր մեկնաբանություններ և նրանց պատասխան գործողություններն էլ տարբեր են լինում: Բայց մենք ձգտում ենք ճիշտ պատկերացումներ ունենալ սոցիալական իրականության մասին: Որևէ սոցիալական խումբ կարող է որոշակի պատկերացումներ ունենալ, որոնք և կազմում են նրա սոցիալական իրականությունը: Դա կարող է վերաբերել որևէ այլ խմբի, անձի կամ սոցիալական գործընթացների: Խմբի սոցիալական ֆենոմենալ իրականությունը հիմնված է նրա անդամների համաձայնության վրա: Իսկ հաճախ էլ սոցիալական իրականությունը հենվում է ձևական կամ պաշտոնական որոշումների վրա (պետական, իրավական մարմինների որոշումներ, քվեարկության արդյունքներ և այլն):

Այս երևույթի վերաբերյալ կարող ենք բերել մի օրինակ, որն այժմ որոշակի ազդեցություն է գործում մեր տարածաշրջանի խնդիրների լուծման վրա: Ներկայումս եվրոպական համայնքի երկրների խորհուրդը որոշել է, որ երկրների միջև հարաբերությունների հիքում ընկած է սահմանների անձեռնմխելիության սկզբունքը: Այդպիսին է ազգամիջյան հարաբերությունների իրադրության ընթացումը, և ով այլ տեսակետ ունի, համարվում է սխալ: Հաշվի չի առնվում, թե ինչ կերպ են գծվել այդ սահմանները: Որոշակի խմբի սուբյեկտիվ

ընթացումը պարտադրվում է ուրիշներին՝ որպես միջազգային վարքի ճշմարիտ ուղեցույց:

Յուրաքանչյուրի համար սոցիալական իրականության պատկերը ստեղծվում է հաղորդակցման այն բոլոր ուղիների միջոցով, որոնցով մենք տեղեկություններ ենք ստանում: Կարևոր են նաև ոչ պաշտոնական միջոցներն ու ուղիները՝ լուրերը, ասեկոսեները, բամբասանքները և այլն:

«Ինքնիրականացող մարգարեություններ»: Սոցիալ-հոգեբանական երևույթների ճիշտ ըմբռնմանը նպաստում է նաև հայտնի սոցիոլոգ Ռոբերտ Մերտոնի կողմից ներմուծված «ինքնիրականացող մարգարեությունների» գաղափարը⁴: Դրա իմաստն այն է, որ երբ մենք վարկած («մարգարեություն») ենք առաջ քաշում այն մասին, թե այս կամ այն երևույթն ինչպես է տեղի ունենալու (օրինակ՝ որոշակի իրադրության մեջ ինչպես է իրեն պահելու որևէ մարդ), ապա աննկատելիորեն նպաստում ենք այն բանին, որպեսզի իրադարձությունները հենց այդ հունով էլ ընթանան: Վարկածն առաջադրողը նպաստում է, որպեսզի սպասվող իրադարձությունները տեղի ունենան:

Թե կանխակալ կարծիքներն ու վարկածներն ինչպես են ազդում երևույթների ընկալման վրա, ցույց է տալիս հետևյալ գիտափորձը. ծնողների մի խմբի ցույց էին տալիս մի երեխայի մասին կինոնկար, որտեղ նա խաղում է իր արկղիկով: Արկղը երբեմն բացվում էր և նրանից դուրս էր թռչում տիկնիկը: Երբ առաջին անգամ արկղիկը հանկարծակի բացվեց և տիկնիկը դուրս թռավ, երեխան ցնցվեց ու մի քիչ լաց եղավ: Բայց նրա հույզերը միանշանակ չէին, քանի որ վախի հետ միասին նա ուներ նաև հետաքրքրություն: Նա բարդ հոգեվիճակ էր ապրում:

Երբ փորձի մասնակիցներին ասում էին, որ երեխան տղա է, անունն էլ Դավիթ, ապա նրանք երեխայի հույզերը մեկնաբանում էին որպես զայրույթ: Իսկ երբ ասում էին, թե երեխան աղջիկ է, անունը Դիանա, ապա նրա հույզերը մեկնաբանում էին որպես վախ⁵: Դա նշանակում է, որ սեռերի բնորոշ վարքի և ապրումների մասին մարդկանց նախնական պատկերացումներն ազդում են միևնույն երևույթի մեկնաբանության վրան: Մարդիկ տեսնում են ոչ թե այն, ինչ կա իրականում, այն այն, ինչ ակնկալում են տեսնել: Իհարկե, այդ ակնկալումները մեծ մասամբ ենթագիտակցական են, այսինքն՝ ազդում են մարդու վարքի վրա, բայց նրա կողմից չեն գիտակցվում: Նա կարող է նույնիսկ չիմանալ, թե ինչից էլնելով նման մեկնաբանություն տվեց ուրիշի վարքին:

Ինքնիրականացող մարգարեության երևույթը լայնորեն տարածված է առօրյա կյանքում, քաղաքականության մեջ, դրսևորվում է նաև սոցիալ-հոգեբանական ուսումնասիրությունների ընթացքում՝ զգալի դեր կատարելով սոցիալական իրականության մասին մեր պատկերացումների ձևավորման գործում: Հետազոտություններ կատարելիս այս երևույթի գոյությունը միշտ պետք է հաշվի առնել՝ որոշ սխալներից զերծ մնալու համար:

§ 3. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Սոցիալական հոգեբանության սահմանները «գծելու» համար կարևոր է իմանալ, թե որոնք են նրա հիմնական առարկայի՝ սոցիալական վարքի տեսակները: Այդ մասին կան մի շարք տեսակետներ, որոնք և այստեղ կներկայացնենք շատ համառոտակի:

Ըստ հայտնի սոցիալական հոգեբան Մերվին Շոուի՝ սոցիալական վարքի հիմնական տեսակները երեքն են.

1. **Անհատական սոցիալական վարք.** սա անհատական և իդիոսինկրատիկ վարքն է, բայց, այնուամենայնիվ, գտնվում է սոցիալական գործոնների ազդեցության տակ: Այդ իմաստով սոցիալական են անձի նաև իմացական պրոցեսները՝ ընկալումները, ուսուցումը, մտածողությունը և այլն:

2. **Անհատական սոցիալական վարք, որը հատուկ է նաև ուրիշներին,** այսինքն՝ անհատական-սոցիալական է: Այն հատուկ է և՛ առանձին անձին, և՛ նրա սոցիալական խմբի մյուս անդամներին: Այդպիսին են, օրինակ, սոցիալական դիրքորոշումները, անձնական տարածությունը, վարքի սոցիալական նորմերը: Ինչպես տեսնում ենք, Մ. Շոուն նկատի ունի ոչ այնքան վարքի տեսակներ ենդ իմաստով, որքան վարքը կարգավորող ներհոգեկան կազմավորումներ:

4. **Միջանձնային վարք,** այսինքն այնպիսին, որն առաջ է գալիս երկու կամ ավելի անձնավորությունների փոխազդեցության դեպքում: Փոխներգործությունը կարող է լինել դեմառդեմ (երես առ երես) կամ միջնորդված (որևէ մարդու կամ տեխնիկական սարքի, օրինակ՝ հեռախոսի միջոցով)⁶:

Սա սոցիալական վարքի տեսակների միակ հնարավոր դասակարգումը չէ: Առաջարկվել է նաև այլ դասակարգում⁷: Տարբերում են մարդու սոցիալական վարքի ևս երեք տեսակ. 1. ինքնահաստատման վարք, 2. ազդեցիկ վարք և 3. ենթակայական վարք, որը համարվում է ինքնահաստատող վարքի հակոտնյան⁸:

1. **Ինքնահաստատման վարք:** Այս տեսակի հիմնական առանձնահատկություններն են՝ ա) մարդու իսկական, անկեղծ զգացմունքների դրսևորումը, բ) սեփական օրինական իրավունքների պաշտպանությունը և գ) անհիմն պահանջների և սպասումների մերժումը:

Այսպիսի վարք ունեցող անձը չի ենթարկվում անհարկի սոցիալական ազդեցությունների, չի ենթարկվում կամայականությունների (իշխանավորների կողմից), մերժում է կոնֆորմիզմ հանդես բերելու անհիմն խմբային պահանջները: Ինքնահաստատող վարք ունեցող անձինք առավելապես դրական զգացմունքներ են դրսևորում այլ մարդկանց նկատմամբ (սեր, հիացմունք, համակրանք և այլն): Նրանք սոցիալական ներգործության այն ուժը, որին տիրապետում են, օգտագործում են ցանկալի նպատակների հասնելու համար:

Այսինքն՝ նրանք այլ մարդկանց վրա ազդում են միայն հասարակության համար օգտակար գործունեության մեջ ներգրավելու նպատակով: Նման նպատակներ իրագործելու համար նրանք կարող են զանազան խմբեր և կազմակերպություններ ստեղծել:

2. Ենթակայական վարք: Ենթակայական վարք դրսևորող անձինք ունենում են խոցված ինքնասիրություն: Իրենց իսկական զգացմունքները ճնշելու հետևանքով նրանք ափսոսանք և փոշմանություն են ապրում, իսկ երբեմն էլ հուզական անտեղի պոռթկումներ են ունենում:

3. Ազրեսիվ վարք: Այս տեսակի վարք որդեգրած անձինք հարծակվում են ուրիշների վրա, վիրավորանքներ հասցնում՝ ամեն կերպ ցանկանալով վնաս պատճառել: Ազրեսիվությունը լինում է ն՝ խոսքային, ն՝ շարժողական գործողությունների ձևով: Վարքի այս տեսակի մասին հաջորդ էջերում մենք խոսելու ենք մանրամասնորեն: Որոշ դեպքերում ազրեսիվ վարքի օգնությամբ մարդը հասնում է իր նպատակներին, բայց դատապարտվում է այլ մարդկանց կողմից: Միաժամանակ, բարոյական հասունության որոշ մակարդակի առկայության դեպքում, մարդն ինքն իրեն կարող է դատապարտել ուրիշների նկատմամբ ազրեսիա գործած լինելու համար: Իսկ դա նշանակում է, որ հասարակության մեջ մարդու որդեգրած ազրեսիվ վարքի ստրատեգիան միշտ չէ, որ հարմարվողական և նպատակահարմար է, այն կարող է հանգեցնել անհարմարվածության (դեզադապտացիայի):

Կան սոցիալական վարքի տեսակներ, որոնք ընդունելի են հասարակության գրեթե բոլոր անդամների համար, բայց կան նաև այնպիսիները, որոնք մի մասի համար ընդունելի են, իսկ մյուս մասի համար՝ ոչ: Այդպիսին են, օրինակ՝ սոցիալական ազրեսիան, այսինքն՝ այլ մարդկանց դեմ ուղղված չարամիտ, վնասակար գործողությունները, թմրամոլությունն ու հարբեցողությունը, սոցիալական որոշ դիրքորոշումներ և կողմնորոշումներ, ռասայական նախապաշարմունքները և այլն: Երբ վարքի այս տեսակներն առանձնահատուկ կարևորություն են ձեռք բերում իրենց կատարողների համար, ապա դառնում են սոցիալական պրոբլեմներ և առանձնահատուկ ուշադրություն են պահանջում: Այդպիսին են այսպես կոչված շեղվող (դեվիանտ) վարքի տարբեր տեսակները, որոնց մասին առաջիկայում առիթներ կունենանք խոսելու: Եթե մի փոքր ավելի մանրամասնորեն ներկայացնենք միջանձնային կամ խմբային վարքի ձևերը, ապա կտեսնենք, որ դրանք էլ տարբեր են լինում՝ ըստ խմբերի տեսակների: Ըստ այդմ էլ լինում են փոքր խմբերին, միջին և մեծ խմբերին, ինչպես նաև ամբոխին և զանգվածներին բնորոշ սոցիալ-հոգեբանական երևույթներ և վարքի ձևեր, սոցիալական գործողություններ:

Բոլոր դեպքերում դրանք մարդկանց միջև ընթացող գործընթացներ են, տեղեկությունների, հույզերի, ազդեցությունների փոխանակումներ, որոնց ընթացքում ծագում են մրցակցություն, համակրանք, սեր, լիղերություն և այլ երևույթներ:

Ահա թե ինչու հետաքրքրական է նաև այն տեսակետը, որը ներկայացված է մասնավորապես, Ա. Կ. Ուլեդովի աշխատություններում: Ըստ այդ հեղինակի՝ սոցիալ-հոգեբանական երևույթները կազմված են լինում երեք հիմնական տեսակի բաղադրիչներից՝ ռացիոնալ (խելամիտ, մտածողական), հուզական և կամային: Նայած թե կոնկրետ երևույթի մեջ դրանցից որն է գերակշռում, մենք կարող ենք առանձնացնել սոցիալ-հոգեբանական երևույթների նա մի շարք տեսակներ: Հուզականության գերակշռության դեպքում առանձնանում են սոցիալական զգացմունքներն ու տրամադրությունները: Ռացիոնալ բաղադրիչների գերակշռության դեպքում՝ համոզմունքները և կենսական դիրքորոշումը: Կամային բաղադրիչների գերակշռության չափանիշի հիման վրա առանձնացվում են սոցիալական դիրքորոշումները և արժեքային կողմնորոշումները:

Կան նաև այնպիսի հասարակական-հոգեբանական երևույթներ, որոնցում հուզական, իմացական և կամային բաղադրիչները ներկայացված են միաձույլ կերպով: Ա. Կ. Ուլեդովի կարծիքով, դրանք հասարակական կարծիքն ու ավանդույթներն են:

Ըստ կայունության աստիճանի՝ կարելի է առանձնացնել հասարակական (խմբային) հոգեկանի շարժում և հարաբերականորեն կայուն բաղադրիչները: Կայուն սոցիալ-հոգեբանական երևույթներից է, օրինակ, խմբի հոգեկան կերտվածքը, իսկ շարժում, դինամիկ երևույթի օրինակ կարող է ծառայել հասարակական տրամադրությունը⁹:

Յուրաքանչյուր սոցիալական խմբին հատուկ հոգեկան երևույթները փոխկապակցված են և կազմում են համակարգ: Այդպիսի սիստեմային կառուցվածք ունի, օրինակ, դասակարգի կամ ազգի հոգեկան կերտվածքը:

Հասարակական հոգեբանության մեջ մտնում են մի շարք հիմնական բաղադրիչներ: Բայց սոցիալ-հոգեբանական երևույթների հիմքում, ըստ այդ տեսակետի, ընկած են հասարակական պահանջմունքները, որոնք իրենցից ներկայացնում են խմբի ներքին վիճակներ և ցույց են տալիս այն կախվածությունը, որ խումբն ունի իր գոյության և զարգացման պայմաններից: Խմբային պահանջմունքները խմբերի ակտիվության ներքին շարժիչ ուժերն են¹⁰: Ընդ որում նշվում է, որ սոցիալական հոգեբանությունը ուսումնասիրում է յուրա-հատուկ հասարակական-հոգեբանական պահանջմունքներ՝ այլ խմբերի հետ հաղորդակցվելու, հասարակության հետ հոգեբանական նույնացում ունենալու, սոցիալական փորձը յուրացնելու և վերարտադրելու և այլ պահանջմունքներ: Սոցիալական խմբերի պահանջմունքները դրսևորվում են նրանց շահերի ձևով:

Այս տեսակետի վերաբերյալ անհրաժեշտ է կատարել առնվազն մեկ քննադատական դիտողություն. անհրաժեշտ է ավելի ճշգրիտ սահմանել, թե ինչ պետք է հասկանալ խմբային դիրքորոշում կամ խմբային պահանջմունք ասելով: Եվ, որ կարևոր է, պետք է կոնկրետ հետազոտել այդ երևույթները:

§ 4. ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ԳԻՏԵԼԻՔՆԵՐԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Ա. Հավատա՞լ, արդյոք, հեղինակություններին

Մարդկային վարքի մասին պնդումների ճշմարտացիությունը ստուգելու եղանակներից մեկն այն է, որ փորձում են իմանալ, թե այդ մասին ի՞նչ են ասում հեղինակությունները: Այդպես շատերն են «ապացուցում» իրենց տեսակետները: Սակայն այստեղ կան լուրջ խնդիրներ: Նախ, միշտ չէ, որ կարելի է ասել, թե ով է ամենալավատեղյակ մարդը, լավագույն մասնագետը: Բացի այդ, սխալվում են նույնիսկ լավագույն մասնագետները, անգամ մեծ մտածողները: Հայտնի է, օրինակ, որ մեծ փիլիսոփաներ Պլատոնի և Արիստոտելի հայացքներից մի քանիսը, որոնք վերաբերում էին ֆիզիկայի բնագավառին, միջին դարերում կասեցրին ֆիզիկայի զարգացումը: Կ. Մարքսի, Ֆ. Էնգելսի և Վ. Ի. Լենինի հեղինակության հիման վրա ԽՍՀՄ-ում տասնամյակներ շարունակ արհեստականորեն կասեցվում էր հասարակական և այլ գիտությունների զարգացումը:

Երբ որևէ քիչ թե շատ բարդ գիտական կամ հասարակական խնդիր է քննարկվում, ապա նույնիսկ ականավոր մասնագետները երկար ժամանակ իրարամերժ տեսակետներ են հայտնում և չեն կարողանում գտնել ճշմարտությունը: Այս տեսակետից ուսանելի են այն հակասություններն ու անհամաձայնությունները, որ կան հոգեբանության տարբեր դպրոցների (ֆրոյդիզմ, բի-հեյվիորիզմ, մարդասիրական հոգեբանություն և այլն) միջև: Իսկ եթե վերցնենք ավելի մասնավոր օրինակ, ապա կարող ենք տեսնել, թե ինչպես տասնամյակներ շարունակ սոցիալական հոգեբանները չեն կարողանում համաձայնության գալ այն հարցի շուրջ, թե երեխաների, դեռահասների և պատանիների վրա ինչպիսի ազդեցություն են գործում հեռուստատեսային ֆիլմերում այնպես առատորեն ցուցադրվող բռնությունների տեսարանները: Այս թվում է թե պարզ խնդրի վերաբերյալ հայտնվել են երեք տարբեր տեսակետներ. ա) այդպիսի ֆիլմերը բռնություն կատարել են սովորեցնում, բ) ընդհակառակը, դրանք օգնում են, որպեսզի դիտելու ընթացքում մարդիկ պարպեն իրենց մեջ կուտակված ագրեսիվությունը և իրական կյանքում ավելի խաղաղասեր լինեն, գ) որևէ նկատելի ազդեցություն չեն գործում: Եվ այս երեք տեսակետներն էլ ունեն հեղինակավոր կողմնակիցներ: Մենք այս խնդրին կվերադառնանք ավելի ուշ՝ ագրեսիայի պրոբլեմին նվիրված գլխում:

Այլ օրինակ. 20-րդ դարի աշխարհահռչակ մարդաբան Մերգրիտ Միդը բազմաթիվ ուսումնասիրություններ է կատարել տարբեր երկրներում, մասնավորապես մշակութային տեսակետից հետամնաց ժողովուրդների շրջանում: Նա հետազոտել է, օրինակ, թե Սամոա կղզում մարդիկ ինչպես են հասկանում

երեխայի զարգացումը մինչև հասուն դառնալը, ինչպես են սոցիալականացում, դաստիարակում նրան: Այդ մասին նա մի առանձին աշխատություն է գրել «Հասունացումը (կամ հասակ առնելը) Սամոայում» վերնագրով: Բայց ահա նորագույն հետազոտությունները ցույց են տվել, որ այդ ականավոր գիտնականը սխալվել է, որովհետև հավատ է ընծայել այն կեղծ տեղեկություններին, որ ինֆորմատորները հայտնել են իրեն հետաքրքրող հարցերի վերաբերյալ:

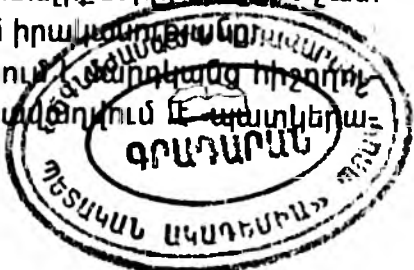
Անշուշտ, իսկական գիտնականները շատ բան գիտեն, ունեն ստուգված և հիմնավորված ընդարձակ գիտելիքներ և նրանցից շատ բան կարելի է սովորել: Բայց սխալներից զերծ կմնանք, եթե նրանց տեսակետները համարենք ոչ թե բացարձակ ճշմարտություններ, այլ միայն հավանական ենթադրություններ, որոնք դեռ պետք է ստուգվեն:

Բ. «Հետահայաց ըմբռնումը» և կեղծ մարգարեները

Ողջախոհությանն ապավինող մարդկանց հիմնական սխալներից մեկն այն է, թե իբր իրենք ամեն ինչ գիտեն, ամեն ինչ հասկանում են: Օրինակ՝ շատ ծնողների թվում է, որ եթե երեխային նվերներ և այլ հաճելի առարկաներ խոստանան, ապա կարող են հասնել այն բանին, որ նրանք դպրոցում լավ սովորեն, երաժշտությամբ կամ սպորտով զբաղվեն, կարգապահ լինեն, լսեն իրենց և այլն: Մինչդեռ հաճախ հակառակ արդյունքն են ստանում՝ նման նվերներն ու զիջումները մեռցնում են հետաքրքրությունը ուսման և կարգապահության նկատմամբ, դրանք չեն զնահատվում որպես ինքնուրույն արժեքներ, սովորելու ներքին դրդապատճառները թուլանում են և հետո նույնիսկ պարզեններն էլ չեն օգնում, հատկապես փոքրերը: Երեխան նորանոր նվերներ և ազատություններ է պահանջում, որպեսզի կատարի այն, ինչ պարտավոր է կատարել առանց որևէ խրախուսման:

Դիտվում է ողջախոհությամբ առաջնորդվող մարդկանց վարքի շատ հետաքրքրական մի յուրահատկություն, որը սոցիալական հոգեբանության բնագավառում ստացել է «հետահայաց ըմբռնում» անունը: Այդ երևույթը հետևյալն է. քննարկվում է որևէ հարց և ակնհայտ է, որ մասնակիցները չունեն դրա պատասխանը, պարզապես անտեղյակ են, բայց հենց որ հայտնում են և հասկացնում, անմիջապես սկսում են պնդել, թե իբր դա իրենց վաղուց հայտնի էր: Այս տեսակետից շատ հետաքրքրական է, թե ոչ մասնագետ մարդիկ և թույլ մասնագետներն ինչպես են ընկալում հոգեբանության նվաճումները: Միտումն այն է, որ դրանք թերազնահատվում են, հենց որ հայտնի են դառնում մարդկանց: Այդ նշանակում է, որ մարդիկ իրենք իրենց հետին թվով գիտուն, իմաստուն են կարծում: Նրանք կարծում են, թե իբր ունեին այդ գիտելիքները, մեկնաբան շատ դեպքերում նման պնդումը չի համապատասխանում իրականությանը:

Այսպիսի «հետահայաց ըմբռնումը» հանգեցնում է մարդկանց որոշողության բովանդակությունների աղճատումների, աղավաղումների և անտեղյակ



ցումն այն մասին, թե նախկինում իրենք ինչ գիտեին: Ահա թե ինչու դեպի անցյալը նայելիս իրադարձություններն այնքան զարմանալի չեն թվում, երբ արդեն տեղի են ունեցել¹¹: Մարդկանցից շատերը պնդում են, թե իբր իրենք կանխատեսում էին այդ իրադարձությունները և այն, ինչ իմացան, իրենց համար ակնհայտ էր:

Այս երևույթը, որն ավելի ճիշտ կլինի անվանել ոչ թե պարզապես հետահայաց ըմբռնման միտում (hindsight tendency), այլ ուշացած մարգարեություն կամ մարգարեություն հետին թվով, կյանքում բավականին տարածված է, ունի զանազան դրսևորումներ և սկսած 70-ական թվականներից՝ ուսումնասիրվում է նույնիսկ գիտափորձերի օգնությամբ: Ահա այդ փորձերից մեկը, որ կատարել է սոցիալական հոգեբան Բ. Ֆիշհոֆը: Փորձարկվողներին, որոնք համալսարանի ուսանողներ էին, հարցնում էին, թե որ ջրանցքն է ավելի երկար՝ Սուեզի¹² նը, թե՞ Պանամայինը: Ուսանողների մի մասը չգիտեր ճիշտ պատասխանը և պետք էր սպասել, որ միջին հաշվով այդ անտեղյակ ուսանողների կեսը պետք է երկար համարեր ջրանցքներից մեկը, իսկ մյուս կեսը՝ մյուսը: Բայց այն բանից հետո, երբ նրանք իմացան ճիշտ պատասխանը (որ Սուեզի ջրանցքն ավելի երկար է), նրանց մեծ մասը սկսեց պնդել, թե իբր կռահում էր, որ ճիշտ պատասխանը հենց դա է: Նրանք փորձի այս փուլում անկեղծորեն հավատում էին, թե իբր հենց սկզբից գիտեին ճիշտ պատասխանը:

Այլ օրինակ՝ կապված արդեն ընտրությունների հետ: Ամերիկյան հետազոտողները պարզել են¹², որ 1980 թ. նախագահական ընտրություններից հետո շատ մարդիկ պնդում էին, թե իբր իրենք նախապես գիտեին արդյունքները: Մինչդեռ իրականում այդպես չէր: Այս հետադարձ աղճատումը հավանորեն միայն ինքնագովության արդյունք չէ, խելացի երևալու ցանկության հետևանք չէ: Մասնագետները կարծում են, որ հարցման ենթարկված մարդկանց հիշողությունն իսկապես աղճատվում է, և նրանք սկսում են անկեղծորեն հավատալ, թե իբր գիտեին իրադարձությունների հետագա ընթացքը:

Սոցիալական գիտություններն այս միտման գոյության հետևանքով գտնվում են ոչ այնքան բարվոք վիճակում: Մարդիկ ծանոթանում են հետազոտությունների նոր արդյունքների հետ և առանձնապես չեն զարմանում: Այնուհետև հետահայաց աղճատման են ենթարկում իրենց հիշողության բովանդակությունները և, գերազնահատելով իրենց նախկին գիտելիքները, սկսում են պնդել, թե իբր կարող էին կանխատեսել այդ արդյունքները: Սոցիալ-հոգեբանական հետազոտությունների արդյունքների մասին հաճախ կարելի է լսել, թե իբր «դրանք ակնհայտ են»:

Այս հետաքրքրական երևույթի կապակցությամբ ծագում են մի շարք նոր մտքեր ու խնդիրներ, որոնցից մի քանիսը ցանկանում ենք ներկայացնել այստեղ: Կարելի է ենթադրել ամենից առաջ, որ հոգեբանական տաղանդ ունեն այն անձինք, ում մեջ այդ հետադարձ աղճատման միտումը թույլ է արտահայտված: Ինչո՞ւ ենք այդպես կարծում: Որովհետև աղճատման նման միտում

ունեցող մարդը չի կարող հոգեբանական հետազոտություններ կատարելու և ճշմարտությունն իմանալու ուժեղ մոտիվացիա ունենալ: Նա հոգեբանական աշխատություններում իր համար «նոր բան» չի գտնի և չի կարողանա օբյեկտիվորեն գնահատել ուրիշների աշխատանքի արդյունքները: Քանի որ նույնիսկ ականավոր հոգեբանների հետազոտությունների արդյունքները նրան «հայտնի բաներ» կթվան, նա չի ցանկանա և չի կարողանա զբաղվել հետևողական հոգեբանական հետազոտություններով: Նա իրականում չի էլ հասկանա հոգեբանության նվաճումների մեծ մասը: Ցանկալի կլինեն այս ենթադրությունները ենթարկել փորձառական ստուգման:

Հետադարձ աղճատման միտումն, անշուշտ, ունի անհատական յուրահատկություններ և, հետևաբար, հարց է ծագում՝ ո՞ր տիպի անձինք են առավելապես հակված դրան: Այստեղ ևս կարող ենք առաջադրել մի վարկած, ըստ որի, հավանորեն, այդ միտման ուժեղացմանը նպաստող գործոններից մեկը անձի մեջ թերարժեքության բարդույթի, հետևաբար նաև ինքնահաստատման հասնելու հիվանդագին ձևերի առկայությունն է: Այն դեպքում, երբ թերարժեքության բարդույթն արտամղվում է ենթագիտակցության շատ խոր շերտեր, գիտակցության և ենթագիտակցության սահմանային շերտում ձևավորվում է գերարժեքության փոխհատուցող-պաշտպանական կազմավորում, որի դրսևորումներից մեկն էլ խնդրո առարկա աղճատող միտումն է և այլ հետազոտողների նկատմամբ հեղինակագրկող մոտեցումը:

Այս խնդիրը, անշուշտ, կարելի է առաջադրել նաև էթնոհոգեբանության սահմաններում, քանի որ ըստ թերարժեքության կամ գերարժեքության բարդույթների ևս ազգերի միջև կան էական տարբերություններ: Այս երևույթին տողերիս հեղինակն առիթ ունեցավ անմիջականորեն առնչվելու 1988 թ. դեկտեմբերյան երկրաշարժից հետո: Սկսեցին երևան գալ, իսկ նրանցից մի քանիսն ինձ այցի եկան, այնպիսի անձինք, ովքեր պնդում էին, թե իբր իրենց երազներում կամ որևէ այլ կերպ կանխատեսել են երկրաշարժը, բայց չեն զգուշացրել մարդկանց և իշխանություններին, որովհետև վստահ են եղել, որ իրենց չեն հավատա և, ավելին, «գժի տեղ կղնեն»:

Այդ երևույթը դիտվեց նաև 1995 թ. հուլիսի 5-ի Ազգային ժողովի ընտրություններից և հանրաքվեից հետո, երբ շատ լրագրողներ սկսեցին պնդել, թե իբր նախօրոք գիտեին, որ այդպիսի արդյունքներ են ստացվելու:

4. Արդյո՞ք արժանահավատ են մեր ընկալումները

Միանգամից կարող ենք պատասխանել՝ ոչ միշտ: Մեր ընկալումների վրա, ինչպես արդեն գիտենք ընդհանուր հոգեբանության դասընթացի «Ընկալումների հոգեբանություն» գլխից, ազդում են մեր նախկին գիտելիքները, կարծիքները, կենսափորձն ընդհանրապես: Հաճախ մենք ավելի շատ տեսնում ենք այն, ինչ ցանկալի է, քան թե այն, ինչ կա իրականում: Որքան ավելի

մեծ է մեր շահագրգռվածությունը, որպեսզի ինչ–որ բան կատարվի այնպես, ինչպես մենք ենք ցանկանում, այնքան ավելի մեծ չափով ենք աղճատում իրականությունը:

Այս երևույթը շատ հստակորեն է դրսևորվում ֆուտբոլ կամ այլ մարզական թիմային խաղեր դիտելիս, և՛ խաղի ընթացքում, և՛ նրա ավարտից հետո: Եթե զրուցենք երկու թիմերի կողմնակիցների (սիրողների) հետ, ապա կտեսնենք, որ նրանք սովորաբար ավելի շատ կոպտություններ և կանոնների խախտումներ են տեսնում հակառակորդ թիմի խաղում, թեև իրականում պատկերը կարող է հակառակը լինել: Հատկապես մեծ չափով են աղճատում իրականությունը պարտվող կողմի խաղացողները: Աղճատումների առաջացմանը նպաստում են նաև ընկալվող իրավիճակների և իրադարձությունների բարդությունն ու երկիմաստությունը, տարբեր, հաճախ իրարամերժ մեկնաբանությունների հնարավորությունը:

Սխալ ընկալումները քիչ չեն նաև գիտության բնագավառում: Գիտնականները նույնպես մարդիկ են, և նրանց հոգեկան գործունեությունն էլ ենթարկվում է նույն հոգեբանական օրենքներին ու օրինաչափություններին, ինչպես և մյուս մահկանացուներինը: Սխալներ ունեցել են նույնիսկ հանճարները: Ունենալով սեփական տեսական պատկերացումներ և համոզմունքներ՝ գիտնականները դրանց դիրքերից են նայում երևույթներին, միշտ դրանց նոր ապացույցներ են ակնկալում և երբեմն սխալվում են: Պատմում են, օրինակ, որ Իսահակ Նյուտոնը Արևի լույսի սպեկտրում չէր նկատել երկու գծեր, քանի որ իր տեսությունը չէր կանխատեսել դրանց գոյությունը: Գեներտիկայի հիմնադիր Գրեգոր Մենդելը ևս, հենվելով իր տեսական պատկերացումների վրա, աչքաթող էր արել բույսերի հատկությունների պատահական տատանումները (ֆլուկտուացիաները), միայն թե փորձնական տվյալները ճշտորեն համապատասխանեն իր տեսական կանխատեսումներին: Այդ սխալը նկատեցին այլ հետազոտողներ: Մեր ընկալումները ինքնաբերաբար հարմարեցնում ենք մեր տեսական պատկերացումներին, մեր ենթադրություններին՝ նույնիսկ իրականության պատկերն աղավաղելու գնով: Այնպես որ կոնկրետ ուսումնասիրությունների մասին գիտական շատ հաշվետվություններ պետք է կարդալ զգուշությամբ, հնարավոր աղճատումները չբացառելով:

Հավատ կարելի է ընծայել այն արդյունքներին, որոնք վերարտադրվել են նաև այլ, անկախ հետազոտողների կողմից: Եթե գիտական հետազոտության արդյունքների վերարտադրվողականությունն ապացուցված է, ապա դրանով իսկ ապահովվում է արդյունքների գիտական արժանահավատության հիմնական չափանիշներից մեկը:

§ 5. ՎԱՐԿԱԾ ԵՎ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Գիտական վարկածը որոշակի ենթադրությունների (հավանական դատողությունների) խումբ կամ համակարգ է, որը վերաբերում է որոշակի երևույթների հատկություններին, ծագման պատճառներին, գոյության օրենքներին կամ զարգացման օրինաչափություններին: Գիտության զարգացմանը վարկածները կարող են նպաստել այն դեպքում, երբ ստուգվում, հաստատվում են կամ ժխտվում: Սովորաբար կարծում են, թե իբր գիտության զարգացմանը նպաստում են միայն հաստատված և տեսություն դարձած վարկածները:

Մինչդեռ հայտնի փիլիսոփա, գիտության մեթոդաբան Կառլ Պոպպերն առաջ է քաշել այլ տեսակետ, ըստ որի՝ գիտությունը զարգանում է փաստերի և տրամաբանության օգնությամբ տեսությունների և վարկածների կեղծ, սխալ լինելն ապացուցելու միջոցով: Դա գիտական վարկածների և տեսությունների ֆալսիֆիկացիայի մասին հայտնի տեսակետն է, որը թեև քննադատվում է շատերի կողմից, սակայն, անկասկած, կիրառելի է նաև սոցիալական հոգեբանության բնագավառում:

Այս մեթոդաբանության կիրառելիությունը հայտնի սոցիալական հոգեբան L. Բերկովիցը¹³ ցույց է տալիս ագրեսիայի ուսումնասիրության մի օրինակի վրա: Նա դիտարկում է այն վարկածը, ըստ որի՝ բռնության տեսարաններով հարուստ ֆիլմեր նայելը հանգեցնում է դիտողների ագրեսիվության պարպման և նրանք դրանից հետո ավելի խաղաղասեր են դառնում: Սա ագրեսիայի կատարսիսի մասին հոգեվերլուծական վարկածն է:

Այս վարկածը ստուգելու նպատակով այսպիսի լրացուցիչ փորձեր են կատարում: Փորձարկվողների մի խմբի ցույց են տալիս չեզոք բովանդակությամբ (ագրեսիայի տեսարաններ չպարունակող) ֆիլմ, իսկ մյուս խմբին՝ այդպիսի տեսարաններով հարուստ կինոնկար: Դրանից հետո բոլոր փորձարկվողներին հնարավորություն է տրվում պատժել որևէ մեկին: Ո՞ր փորձարկվողներն ավելի ագրեսիվ կլինեն իրենց զոհի (ինչպես ասում են՝ թիրախի) նկատմամբ: Ենթադրենք, թե մենք ստացել ենք վարկածը հաստատող արդյունքներ (թեև իրական փորձերի մեծ մասն այլ արդյունքների է հանգեցնում): Կարո՞ղ ենք վստահորեն ասել, թե մեր վարկածը (տեսությունը) ճիշտ է, քանի որ ստացել ենք ակնկալված արդյունքները: Եթե նույնիսկ այլ հետազոտողներ էլ նման արդյունքներ են ստացել:

Կ. Պոպպերը կարծում է, թե նոր փորձերը ոչ թե պետք է հաստատեն գիտական դրույթները, այլ ժխտեն, ցույց տան դրանց կեղծ լինելը: Նրա կարծիքով ակնկալվող (վարկածը հաստատող) արդյունքներ կարող են ստացվել նաև ակնհայտ գործոնների ազդեցության տակ, և մենք երբեք չենք կարող վստահ լինել, որ նման գործոններ չեն եղել գիտափորձի ընթացքում: Վերադառնալով ագրեսիայի խնդրին նվիրված հիշյալ գիտափորձին՝ կարելի է ենթադրել, օրինակ, որ ագրեսիվ ֆիլմ դիտողները հետո ավելի խաղաղ են պահում

իրենց ոչ թե ագրեսիայի պարպման (կատարսիսի) շնորհիվ, այլ որովհետև հասկացել են, որ ագրեսիան վնաս է պատճառում ուրիշներին և պետք է զսպվի: Նման դիտումները կարող են մեծացնել վարկածի ճիշտ լինելու հավանականությունը, բայց չեն երաշխավորում, որ այն արժեքավոր է (վալիդ), այսինքն՝ չափում է հենց այն, ինչի չափման համար նախատեսված է: Մինչդեռ բացասական արդյունքները, որոնք անհամատեղելի են տեսական դրույթների հետ, օգտակար են նրանով, որ ցույց են տալիս վարկածի կեղծ լինելը և դրանով իսկ գիտությունն ազատում են սխալ դրույթներից: Իհարկե, այս դեպքում էլ հարց է ծագում, զուցե այդ բացասական արդյունքներն էլ անհայտ գործոնների ազդեցության հետևանք են: Հարցի այս կողմը Կ. Պոպպերը կարծես թե չի քննարկում:

Վերջապես՝ միշտ պետք է նկատի ունենալ, որ վարկածները և նույնիսկ տեսությունները հիմնականում կազմված են հավանական դատողություններից, այլ ոչ թե վերջնական ու ճշմարիտ պնդումներից: Ընդ որում, սոցիալական հոգեբանության մեջ տեսությունների ճշմարիտ լինելու հավանականությունը զարգացման ներկա փուլում դեռևս բավականին փոքր է: Խնդիրն է նոր դիտումների ու փորձերի օգնությամբ ավելի ու ավելի մեծացնել դրանց հավանականությունը կամ ժխտել, դեն նետել և առաջ քաշել նոր վարկածներ և տեսություններ:

§ 6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ

Մենք քիչ առաջ տեսանք, թե ինչ երևույթներ է ուսումնասիրում սոցիալական հոգեբանությունը: Հարց է ծագում. իսկ այդ բնագավառի մասնագետներն ինչպե՞ս, ի՞նչ եղանակներով են ուսումնասիրում այդ երևույթները: Սա սոցիալական հոգեբանության մեթոդների հարցն է:

Սոցիալական հոգեբանության բնագավառում օգտագործվող մեթոդների բնույթը, բնականաբար, պայմանավորված է այն խնդիրներով, որոնց լուծման նպատակով դրանք պետք է օգտավորվեն: Հասկանալի է, որ եթե այդ խնդիրները բազմաթիվ են ու բազմազան, ապա անհրաժեշտ է ունենալ ուսումնասիրության բազմազան մեթոդներ, ընդ որում, գիտության զարգացման ընթացքում կարող են ստեղծվել և իսկապես ստեղծվում են նորերը: Այստեղ մենք համառոտակի կխոսենք սոցիալական հոգեբանության մի քանի հիմնական, առավել հաճախակի օգտագործվող մեթոդների մասին, որոշ դեպքերում կոնկրետ հետազոտության օրինակով ցույց տալով, թե դրանք ինչպես են օգտագործվում: Այդ մեթոդներն են՝ դիտումը, հարցազրույցը, գիտափորձը (էքսպերիմենտ), ինչպես նաև ստացված փորձնական արդյունքների վերլուծու-

թյան եղանակները, որոնցից ավելի ու ավելի է արմատավորվում այսպես կոչված կոռեկցիոն վերլուծության մեթոդը:

Պետք է ասել, որ սոցիալ-հոգեբանական հետազոտությունները հետաքրքրական են, պահանջում են ստեղծագործական մոտեցում, մտքի ճկունություն ու մշտական աշխատանք: Կոնկրետ ուսումնասիրության ընթացքում հաճախ անհրաժեշտ է լինում կատարելագործել հետազոտության մեթոդները, նույն խնդիրն ուսումնասիրել տարբեր մեթոդներով:

Եթե սոցիալական հոգեբանության բնագավառում գիտական մեթոդներ չօգտագործենք, ապա ստիպված կլինենք հենվել միայն անհատական և մեծ չափով սուբյեկտիվ փորձի և ողջախոհության վրա: Իսկ դրանք հուսալի չեն:

Մինչև մեթոդների նկարագրությանն անցնելը պետք է նշել նաև, որ սովորաբար հետազոտության ընթացքն այսպիսին է. ա) Տրված են որոշ թվով փաստեր, որոնք դեռևս լիարժեք բացատրություն չեն ստացել: Այդ փաստերն անհրաժեշտ է նկարագրել որքան հնարավոր է ճիշտ ու մանրամասնորեն: բ) Այդ փաստերի վերլուծության և տեսական լայն դրույթների (օրինակ՝ մարդու բնույթի մասին ընդհանուր պատկերացումների) հիման վրա հոգեբանը վարկած (հիպոթեզ) է առաջադրում, որի օգնությամբ փորձում է բացատրել այդ փաստերը: Վարկածը, ինչպես արդեն գիտենք, ենթադրությունների (հավանական դատողությունների) համակարգ է տվյալ երևույթի հատկությունների և պատճառների մասին: գ) Այդ վարկածը հիմնավորելու նպատակով կատարում են նոր փորձառական կամ այլ էմպիրիկ հետազոտություն, որի համար ընտրում են որոշակի մեթոդներ: դ) Ստացված տվյալները մշակելով, վերլուծելով և մեկնաբանելով՝ հաստատում, ժխտում կամ լրացնում ու ճշգրտում են վարկածը: ե) Նման հետազոտությունների շնորհիվ վարկածը կարող է հիմնավորվել և դառնալ գիտական տեսություն կամ, ընդհակառակը, դեն նետվել որպես կեղծ դրույթների համակարգ: Եթե վարկածը հաստատվում է, ապա դառնում է ստուգված ու հիմնավորված գիտական դրույթների համակարգ, այսինքն՝ գիտական տեսություն: Իհարկե, գիտական տեսությունը նա, նոր փաստերի և հայտնագործությունների լույսի ներքո, կարող է կրկին վերանայվել:

Ա. Դիտման մեթոդ

Սոցիալական հոգեբանության շատ խնդիրներ առաջ են քաշվել առանձին դիտումների հիման վրա: Հոգեբանն ականատես է լինում որևէ դեպքի և իր այդ մասնավոր դիտման հիման վրա վարկած է առաջադրում դիտված երևույթի բնույթի և պատճառական կապերի վերաբերյալ: Այնուհետև, իր վարկածը ստուգելու նպատակով, նա կարող է նոր, ավելի կազմակերպված ու բազմաքանակ դիտումներ կատարել կամ հարցաթերթիկներ օգտագործել: Երևույթի բնույթն ավելի խորությամբ ուսումնասիրելու նպատակով նա կարող է օգտագործել նաև այլ մեթոդներ՝ հարցազրույց, գիտափորձ, թեստեր և այլն:

Սոցիալական հոգեբանության բնագավառում հետազոտության նման ընթացք հաճախ է լինում: Օրինակները բազմաթիվ են: Բերենք մի հայտնի օրինակ: Ամերիկյան սոցիալական հոգեբան Ֆիլիպ Ջիմբարդոն աշխարհին հայտնի է դարձել հատկապես ագրեսիայի, վանդալիզմի և ապանձնայնացման (դեհնդիվիդուացիայի) երևույթների ուսումնասիրության շնորհիվ: Իսկ նման ուսումնասիրությունն նա սկսել է կատարել՝ հենվելով իր տեսած դեպքերի, ինչպես նաև մասնաւում հաճախակի հրատարակվող տեղեկությունների վրա: Չայտնի է, որ լրագրերը հաճախ են տեղեկություններ հաղորդում դաժանությունների, վայրագությունների, սպանությունների, ինքնասպանությունների, խոշտանգումների մասին, իսկ որոշ լրագրողներ էլ փաստորեն նախնական հետազոտություններ են կատարում՝ շատ արժեքավոր փաստեր հավաքելով:

Սոցիալական հոգեբանը, հենվելով նման փաստերի վրա, սկսեց տեսական դատողություններ կատարել և հարցեր առաջադրել հիշյալ երևույթների պատճառների մասին: Ֆ. Ջիմբարդոն վարկած առաջ քաշեց, օրինակ, այն մասին, որ այլ անձի նկատմամբ դաժանությունը ավելի մեծ հավանականությամբ կդրսևորվի այսպես կոչված անդեմության (անոնիմության) պայմաններում, այսինքն՝ երբ Ա անձը Բ-ին (իր զոհին) չի ճանաչում որպես անձնավորություն և դիտում է լոկ որպես որևէ սոցիալական կամ էթնիկական կատեգորիայի (խմբի) անդամ կամ ներկայացուցիչ: Այս երևույթի մյուս կողմն այն է, որ եթե ագրեսորը (վանդալը) գիտե, որ տվյալ միջավայրում իրեն չեն ճանաչում, ապա ավելի մեծ հավանականությամբ նման գործողություններ կկատարի: Այս վարկածների ստուգման նպատակով կազմակերպված գիտափորձերին և դրանց արդյունքներին մենք կծանոթանանք համապատասխան գլխում: Այժմ կրկին անգամ նշենք, որ նման հետաքրքրական և շատ ուսանելի հետազոտությունները սկսվել են առօրյա դիտումների հիման վրա: Գիտական մեթոդի հիմքում ընկած է դիտումը, և այս դրույթը միանգամայն ճիշտ է նաև սոցիալական հոգեբանության համար:

Դիտում կատարելիս անհրաժեշտ է հստակորեն որոշել, թե ինչ երևույթ ենք դիտելու, և պետք է գրանցել դիտման ընթացքն ու արդյունքները: Պետք է նկատի ունենալ և հաշվի առնել մի շատ կարևոր հանգամանք. երբ մարդը կամ սոցիալական խումբը գիտե, որ դիտման առարկա է դարձել, ապա ինքնաբերաբար կամ գիտակցորեն փոխում է իր վարքը: Դա երբեմն անվանում են «դիտման ռեակտիվ էֆեկտ»: Դիտման միջոցով հետազոտություն կատարելիս անհրաժեշտ է հնարավորին չափով նվազեցնել այդ էֆեկտը: Այդ նպատակով օգտագործում են հիմնականում երկու լրացուցիչ միջոց. ա) դիտողները կարող են թաքնվել այնպես, որպեսզի դիտվողները չիմանան, որ դիտման օբյեկտ են դարձել: Այս դեպքում նրանց վարքը բնականոն կլինի, բ) մյուս եղանակն այն է, որ հոգեբանն ինքը դառնում է գործող սոցիալական խմբի անդամ, գործունեության մասնակից, և այնքան բնական ձևով, որ մյուս մասնակիցները չեն էլ կասկածում, թե իրենց մեջ հետազոտող կա, որն ուշադրությամբ

հետևում է իրենց վարքին ու խոսքին՝ գրանցելով դրանք: Ինչպես կտեսնենք հետագայում, այս երկրորդ եղանակը հայտնի սոցիալական հոգեբան Սողոմոն Աշն օգտագործել է կոնֆորմիզմի ուսումնասիրության նպատակով կազմակերպված գիտափորձերում: Այստեղ միանգամից նշենք, որ գիտափորձն էլ (էքսպերիմենտ) ոչ այլ ինչ է, քան ավելի կատարելագործված դիտում:

Իհարկե, հեշտ է ասել, թե դիտման ընթացքում արդյունքները պետք է գրի առնել: Սոցիալ-հոգեբանական երևույթները բարդ են և դրանք մանրամասնորեն նկարագրելը շատ դժվար է: Օրինակ՝ բավական է դիտել երկու անձնավորությունների հաղորդակցության ընթացքը ընդամենը մի քանի րոպեների ընթացքում, և մենք կտեսնենք, որ նրանք հերթականությամբ խոսում են, լսում միմյանց, հայացքներ փոխանակում, ժեստեր և այլ ոչ խոսքային միջոցներ օգտագործում, տարածության մեջ միմյանց նկատմամբ տարբեր դիրքեր գրավում և այլն: Այդ ամենը գրի առնել, և այն էլ մանրամասնորեն, անհնարին է առանց տեխնիկական միջոցների: Սովորաբար նման սոցիալ-հոգեբանական իրադարձությունը գրանցվում է համառոտ, հիմնական գծերով: Կազմվում է սեղմ հաշվետվություն:

Դիտումն այնքան ավելի ճշգրիտ է, որքան նույն երևույթի վերաբերյալ մեծ է տարբեր դիտողների ներկայացրած հաշվետվությունների նմանությունը: Իհարկե, սխալվելու հավանականություն միշտ մնում է, քանի որ յուրաքանչյուր դիտող ունի իր սուբյեկտիվ պատկերացումները, նախապաշարմունքները, մարդկային հարաբերությունների յուրահատուկ փորձը և այլ անհատական յուրահատկություններ:

Դիտման մեթոդի մյուս առանձնահատկությունն այն է, որ տալիս է միայն երևույթների նկարագրություն, բայց պատճառների և հետևանքների մասին գրեթե ոչինչ չի ասում: Մինչդեռ գիտության հիմնական խնդիրներն են՝ նկարագրել երևույթները, տալ դրանց պատճառական բացատրություններն ու կապերը, հասկանալ դրանք, կանխատեսել նոր իրադրություններում դրանց երևան գալը, վերահսկել և փոխել դրանք: Ինչպես տեսնում ենք, դիտումն ապահովում է գիտական հետազոտության միայն առաջին աստիճանը:

Սոցիալական իրադրությունները փոփոխական են, և նույն երևույթն առաջանում է մի շարք գործոնների ազդեցության տակ: Օրինակ, եթե տեսնում ենք, որ երկու անձնավորություններ կռվում են, ապա կարող ենք տարբեր վարկածներ առաջադրել նրանց բախման պատճառների մասին: Բայց քիչ թե շատ ճշգրիտ պատասխան ստանալու համար պետք է օգտագործել գիտական ուսումնասիրության լրացուցիչ մեթոդներ:

Բ. Հարցաթերթեր և զրույցներ

Սոցիալական հոգեբանությունն ուսումնասիրում է մարդկանց վարքի տեսակները, դրդապատճառները, դիրքորոշումները, տեսակետները և այլ

երևույթներ: Միշտ չէ, որ դրանք մատչելի են անմիջական դիտման համար: Կան վարքի այնպիսի տեսակներ, որոնք սոցիալական հոգեբաններին շատ են հետաքրքրում, բայց մարդիկ դրանք չեն ցուցադրում, հաճախ նույնիսկ խնամքով թաքցնում են: Հոգեբանը չի կարող դիտել և նկարագրել դրանք: Մնում է հարցնել մարդկանց և խոստանալ, որ ստացված տվյալները, հատկապես իրենց անունները, չեն հրապարակվի: Այդ նպատակով օգտագործում են հարցաթերթիկներ և զրույցի մեթոդը:

Հարցաթերթիկներն օգտագործվում են և՛ առանձին մարդկանց, և՛ հատկապես սոցիալական խմբերն ուսումնասիրելու նպատակով: Մարդկանց հարցեր առաջադրելով՝ մենք փաստորեն խնդրում ենք, որպեսզի նրանք ինքնադիտում և ինքնավերլուծություններ կատարեն և ինքնահաշվետվություններ տան մեզ: Հարցաթերթերին պատասխանում են գրավոր, մինչդեռ հարցազրույցի (ինտերվյու) մեթոդն օգտագործելիս հոգեբանը զրուցում է առանձին անձի հետ: Նույն զրույցը նա հիմնական գծերով կարող է կրկնել նաև խմբի կյանքի որոշ կողմեր ուսումնասիրելիս:

Այս մեթոդներով ուսումնասիրվում են բազմաթիվ խնդիրներ, օրինակ՝ գո՞հ են արդյոք մարդիկ իրենց աշխատանքից, ի՞նչ են մտածում այս կամ այն սոցիալական երևույթի կամ գործչի մասին և այլն:

Երբ ուսումնասիրվող խումբը փոքրաթիվ է, ապա հիշյալ մեթոդները կիրառելիս ցանկալի է ներգրավել բոլորին: Մինչդեռ մեծ խմբեր (պոպուլյացիաներ) հետազոտելիս բոլորին ներգրավել հնարավոր չէ: Այս դեպքում ընտրում են այդ խմբի որոշակի թվով անդամների, ուսումնասիրում են նրանց վարքը կամ որոշակի հարցերի վերաբերյալ տեսակետները և ստացված արդյունքները ընդհանրացնում են ողջ խմբի համար: Օրինակ՝ կարելի է Հայաստանի Հանրապետության 3000 հասուն քաղաքացիների (18 տարեկան կամ ավելի բարձր տարիքի) հարցնել, թե ինչ են մտածում արտագաղթի հնարավոր հետևանքների մասին (իհարկե, հարցաթերթիկի մեջ ոչ թե մեկ, այլ մինչև մի քանի տասնյակ հարցեր կարելի է մտցնել), մշակել ստացված արդյունքները և ընդհանրացնել դրանք Հայաստանի ողջ «պոպուլյացիայի» համար: Նշենք նաև, որ «պոպուլյացիան» կարող է կազմված լինել տարբեր թվով մարդկանցից՝ սկսած մի քանիսից մինչև միլիոնավոր մարդիկ: Այսպես, օրինակ՝ որևէ պետության բոլոր քաղաքացիների բազմությունը կարելի է դիտել որպես մեկ պոպուլյացիա:

Ինչպես ասացինք, հաճախ ուսումնասիրության ենթակա պոպուլյացիան այնքան մեծ է լինում, որ ոչ մի կերպ հնարավոր չէ ընդգրկել նրա բոլոր անդամներին և հարցաթերթիկներ առաջադրել: Ահա թե ինչու մեծ խմբեր ուսումնասիրելիս սովորաբար վարվում են այսպես. ընտրում են մեծ խմբի որոշ թվով անդամների և նրանց ուսումնասիրելով՝ ստացված արդյունքներն ընդհանրացնում են ողջ խմբի համար: Մեծ խմբի կազմից ընտրված այդ ավելի փոքր խումբն անվանում են ընտրանք (sampling — выборка): Բայց ինչպե՞ս ընտ-

րել այդ խումբը, որպեսզի այն իսկապես ներկայացնի ուսումնասիրության ենթակա մեծ խումբը: Օրինակ, եթե մենք ցանկանում ենք իմանալ, թե ինչպես են գնահատում Հայաստանի մտավորականները աշխատավարձերը եռամսյակը մեկ ինդեքսավորելու մեթոդը, որ մի ժամանակ ընտրել էր կառավարությունը, ապա մենք գործնականում չենք կարող գրուցել կամ հարցաթերթեր առաջարկել բոլոր մտավորականներին: Անհրաժեշտ կլինի ընտրել որոշ թվով մտավորականների: Այդ ընտրությունը պետք է բավարարի մի շարք պահանջների. ա) ընտրանքն այնպիսին պետք է լինի, որպեսզի ներկայացնի պոպուլյացիայի (տվյալ դեպքում մտավորականության մեծ խմբի) հիմնական հատկանիշները, բ) ընտրությունը պետք է լինի պատահական (random), գ) ընտրանքի մեջ մտցված բոլոր ուսումնասիրվողները պետք է մասնակցեն ուսումնասիրությանը: Դա պետք է ապահովել համոզելու, խնդրի կարևորությունը հասկացնելու և այլ միջոցներով: Պետք է հավաստիացնել այդ մարդկանց, որ իրենք անհայտ կմնան, ուսումնասիրությունն իրենցից շատ ժամանակ չի պահանջի և այլն: Ծիշտ ընտրանք ունենալու համար հաճախ օգտագործում են լրացուցիչ միջոցներ: Երբեմն անհրաժեշտ է լինում ընտրանքը վերցնել ըստ աշխարհագրական տեղանքի: Ամենաճիշտ եղանակը պատահական ընտրությունն է (ռանդոմիզացիան): Բայց այն հաճախ դժվար իրագործելի է, այդ պատճառով ավելի հաճախ այնպիսի ընտրություն են կատարում, որպեսզի ներկայացված լինեն պոպուլյացիայի հիմնական հատկանիշները (քվոտայի մեթոդ):

Այս մեթոդները լիովին ճիշտ արդյունքներ չեն կարող տալ մասնավորապես այն պատճառով, որ ընտրանքի մեջ մտած անհատներից շատերը հարցերին չեն պատասխանում և հարցաթերթիկները չեն վերադարձնում: Այսպես՝ ԱՄՆ-ի համալսարաններից մեկում հոգեբաններն ուսումնասիրեցին այն հարցը, թե ուսանողներից քանիսն են թմրանյութեր օգտագործում: Պատասխաններ ստացվեցին ընտրանքի մեջ մտցվածների 90%-ից, որը բավականին մեծ թիվ է: Բայց հարց է ծագում, իսկ ի՞նչ են մտածում մնացած 10%-ը, արդյո՞ք նրանք թմրամուլներ են, թե՞ ընդհակառակը, այդ զբաղմունքից հեռու մարդիկ, որոնց ներկայացված հարցերը չէին հետաքրքրում: Այս հարցերի պատասխանները հնարավոր չէ ստանալ:

Իսկ ինչպե՞ս կազմել հարցերը: Հարցաթերթի մեջ մտցվող կամ գրույցի ընթացքում օգտագործվող հարցերը կազմելու համար ամենից առաջ անհրաժեշտ է ճիշտ ձևակերպել այն խնդիրները, որ սոցիալական հոգեբանը ցանկանում է լուծել: Այդ խնդրից ելնելով՝ նա պետք է կազմի մի շարք հստակորեն ձևակերպված ոչ երկիմաստ հարցեր, որպեսզի հարցվողները կարողանան հնարավորին չափով ճիշտ պատասխաններ տալ: Հարցերը կազմելիս անհրաժեշտ է հաշվի առնել հետևյալ երեք հիմնական պահանջները. ա) Այնպիսի հարցեր պետք է ներկայացնել պատասխանողին (ռեսպոնդենտին), որպեսզի նա ի վիճակի լինի պատասխանել: Օրինակ, եթե հարցնում ենք վաղուց անցած որևէ իրադարձության մասին, ապա նա կարող է պարզապես մոռացած

լինել այն: Կամ կարող ենք այնպիսի հարց տալ, որին պատասխանելու համար անհրաժեշտ տեղեկությունը նա երբեք չի ունեցել: ք) Հարցերը պետք է ձևակերպված լինեն պարզ ու հստակ: Առաջարկվում է ոչ թե վերացական հասկացություններ օգտագործել, այլ նշել վարքի այն ձևերը, որոնք հետաքրքրում են հետազոտողին: գ) Այնպիսի հարցեր պետք է առաջադրել, որոնց ռեսպոնդենտը կցանկանար տալ ազնիվ ու անկեղծ պատասխաններ: Բանն այն է, որ առաջարկվող հարցերին պատասխանելիս մարդիկ, գիտակցորեն թե ենթագիտակցորեն, ձգտում են իրենց անձը ցուցադրել լավագույն կողմերից, թաքցնել թերություններն ու պարսավանքի արժանի արարքները: Օրինակ, եթե հարցը վերաբերում է հասարակական տեսակետից օգտակար գործունեությանը, ապա նրանք գերազնահատված են ներկայացնում այն, իսկ իրենց թերություններին կամ վատ սովորություններին վերաբերող հարցերին պատասխանելիս խեղաթյուրված, նվազեցված տվյալներ են հայտնում: Օրինակ՝ այն հարցին, թե շաբաթական ինչ քանակությամբ ոգելից խմիչքներ են օգտագործում, շատերը պատասխանելիս նվազեցնում են իրական քանակությունը. հարբեցողությունը պարսավանքի արժանի երևույթ է: Այս իմաստով շատ դժվար է ճշգրիտ տվյալներ ստանալ ներամուսնական հարաբերությունների, հատկապես ամուսինների սեռական կյանքի մանրամասնությունների վերաբերյալ:

Նշված աղճատող միտումները թուլացնելու նպատակով անհրաժեշտ է հարցաթերթերն անանուն դարձնել: Անհրաժեշտ է նաև բացատրել ու համոզել, որ հետազոտության արդյունքները կարևոր են, և, ուրեմն, խնդիրն է՝ ստանալ ըստ հնարավորին ճշգրիտ տվյալներ:

Մինչև բուն հետազոտություններին անցնելը ցանկալի է հարցաթերթերը փորձարկել ու ճշգրտել, հարցերի ձևակերպումները առավել հստակ ու հասկանալի դարձնել և նոր միայն օգտագործել գիտական և սոցիալական լուրջ խնդիրներ լուծելու համար:

Գ. Մեթոդի արժեքավորության (վալիդության) և հուսալիության խնդիրը

Արժեքավոր (վալիդ) անվանում են այն մեթոդը, որը չափում է հենց այն հատկությունը կամ վարքը, որը ցանկանում ենք ուսումնասիրել: Միայն այդպիսի մեթոդի օգնությամբ կատարվող հետազոտությունը թույլ կտա ճիշտ եզրակացություններ կատարել: Բայց ինչպե՞ս ստուգել և հավաստիանալ, որ մեր կազմած հարցաթերթը կամ կազմակերպած զրույցն ու գիտափորձը չափում են հենց այն, ինչ մենք ցանկանում ենք ուսումնասիրել: Այդ ստուգումը կատարելու նպատակով կարելի է օգտագործել առնվազն հետևյալ եղանակները. ա) նույն երևույթը չափում են մեկ այլ, անկախ մեթոդով ևս, և ստացված արդյունքը համեմատում են հարցաթերթի օգնությամբ ստացված արդյունքի

հետ: Օրինակ, եթե ուսումնասիրում ենք ամուսնալուծությունների պատճառները, ապա, բացի հարցաթերթիկից, կարող ենք օգտագործել նաև անհատական գրույցներ, ուսումնասիրել դատական գործերում առկա նյութերը և հանգել ավելի ճշգրիտ եզրակացությունների, բ) անհրաժեշտ է ստուգել, թե արդյո՞ք ապացույցներ չկան, որ ռեսպոնդենտը կեղծ պատասխաններ է տալիս կամ պարզապես ստում է: Անհրաժեշտ է ըստ հնարավորին փոքրացնել նման կեղծ տվյալներ ստանալու հավանականությունը: Ի հարկե, այս դեպքում ևս ասելն ավելի հեշտ է, քան անելը:

Տարբերում են հետազոտական մեթոդի արժեքավորության (վալիդության) երկու տեսակ՝ ներքին և արտաքին¹⁴: Ներքին արժեքավորությունն այն է, թե ինչ չափով են հետազոտության արդյունքների հիման վրա արված եզրակացությունները ճիշտ հենց մեթոդի առանձնահատկությունների շնորհիվ: Ուրեմն, որքան լավ է կազմակերպված հետազոտությունը, այնքան ավելի մեծ է մեթոդի ներքին արժեքավորությունը: Եթե գիտափորձը կատարելիս, բացի մեզ հետաքրքրող անկախ փոփոխականներից, փորձարկվողի վրա ազդում է նաև մեկ այլ անկախ փոփոխական, որը մենք կցանկանայինք չեզոքացնել, ապա դա նշանակում է, որ մենք չենք կարողանում ինչպես հարկն է վերահսկել փորձի պայմանները, և մեր մեթոդի ներքին արժեքավորությունը մեծ չէ: Եթե, օրինակ, ուսումնասիրում ենք որևէ գործոնի ֆրուստրացնող ազդեցությունը անձի վրա, ապա մեկ այլ գործոնի ներկայությունն արդեն իջեցնում է մեթոդի արժեքավորության և արդյունքների ճշտության աստիճանը:

Արտաքին արժեքավորությունն այն է, թե մենք ինչ չափով ենք կարողանում ստացված արդյունքները տարածել այլ իրադրությունների և մարդկանց վրա: Օրինակ, եթե մենք որոշակի արդյունքներ ենք ստացել հատուկ կերպով ընտրված էքստրավերտ անձանց վրա, ապա չենք կարող ասել, թե դրանք ճիշտ են նաև ինտրովերտների և նույնիսկ ամբիվերտների վերաբերյալ: Դա նշանակում է, որ օգտագործված մեթոդի արտաքին արժեքավորությունը բավականին սահմանափակ է: Հատկապես էական է իմանալ, թե ինչ չափով կարելի է լաբորատորիայում ստացված արդյունքները տարածել կյանքի իրական դեպքերի վրա: Եթե լաբորատորիայում կատարված փորձը և կյանքի իրական դեպքերը նույն իմաստն ունեն մարդու համար, ապա, ինչպես նշում են որոշ հոգեբաններ (Լ. Բերկովից, Ֆ. Ջիմբարդո և այլոք), այդպիսի ընդհանրացումն օրինաչափ է:

Ե՞րբ են ստացված տվյալները հուսալի: Արդյունքները կարելի է հուսալի համարել, եթե բավարարում են առնվազն երկու պայմանի. ա) եթե նույն անձի տված պատասխանները հետևողական են, անհակասական. սա ներանձնային հուսալիությունն է, բ) եթե նույն ինֆորմացիան երկու կամ ավելի անձինք նույն կերպ են գնահատում. սա արդեն կոչվում է միջանձնային հուսալիություն:

Արդյունքները ներանձնային հուսալիություն ունեն, եթե նույն հարցաթերթի մեջ կան փոխկապակցված հարցեր, որոնց տրվող պատասխանները

նույնպես պետք է փոխհամաձայնեցված լինեն: Բացի դրանից, նույն հարցը միևնույն անձին կարելի է ներկայացնել մի քանի անգամ, որոշակի ժամանակային ինտերվալներով: Հասկանալի է, որ հուսալի կլինեն նույնանման կամ նման պատասխանները:

Եթե հարցաթերթերը բավարարում են այս պահանջներին, ապա կարող են շատ արժեքավոր գործիքներ դառնալ սոցիալ-հոգեբանական հետազոտությունների համար:

Դ. Կոռելյացիոն վերլուծություն

Սոցիալ-հոգեբանական և սոցիոլոգիական հետազոտություններում հաճախ անհրաժեշտ է լինում գտնել երկու կամ ավելի փոփոխականների կապերը: Այդ նպատակով չափում են դրանցից յուրաքանչյուրը և ապա փորձում տեսնել, թե մեկի փոփոխությունների հետ կապված ինչպես է փոփոխվում մյուսը:

Օրինակ՝ հետազոտություններից մեկի շնորհիվ պարզվել է, որ ծխախոտ ծխելու և անձի հուզականության միջև դրական կոռելյացիա կա. ավելի շատ են ծխում նրանք, ում հուզականությունն ավելի մեծ է: Ընդհանուր առմամբ որքան ավելի հուզական է որևէ անձնավորություն, այնքան ավելի շատ է նա ծխում: Ուսումնասիրվողների հուզականության աստիճանը որոշում են նրանց լավ ծանաչող մարդկանց ցուցմունքների հիման վրա: Այսպիսով, x և y փոփոխականների միջև դրական կոռելյացիայի գոյությունը թույլ է տալիս կանխատեսել, թե դրանցից մեկի փոփոխությունների դեպքում ինչպես է փոփոխվում մյուսը:

Բացասական կոռելյացիան այն է, երբ x-ի մեծանալու հետ միասին y-ը փոքրանում է: Օրինակ՝ պարզվել է, որ անձի բանականությունը (ինտելեկտը) և կոնֆորմիզմը հակադարձ կամ բացասական կոռելյացիոն կապի մեջ են գտնվում, այսինքն՝ որքան ավելի խելացի է մարդը, այնքան ավելի թույլ է նրա կոնֆորմիզմը և ընդհակառակը:

Կոռելյացիոն կապը պատճառական կապ չէ: Ավելի ճիշտ, մենք չենք կարող պնդել, թե բանականության թուլությունը կոնֆորմիզմի պատճառն է, կամ կոնֆորմիզմը՝ խելքի պակասության հետևանք: Կոռելյացիայի գոյությունը պարզապես ցույց է տալիս, որ փոփոխականների միջև ինչ-որ կապ կա, որ նրանք փոփոխվում են միաժամանակ: Իսկ թե ինչպիսին է այդ կապի բնույթը՝ պատճառակա՞ն, թե՞ որևէ այլ տեսակի, կարելի է պարզել միայն լրացուցիչ հետազոտությունների միջոցով: Օրինակ՝ ենթադրվում է, որ խելացի մարդիկ կոնֆորմիստներ չեն գուցե այն պատճառով, որ նրանց չեն սիրում և արտամղում ու մեկուսացնում են, թեև նրանք կցանկանային կոլեկտիվի մյուս անդամների հետ լինել ու մասնակցել համատեղ գործունեությանը: Գուցե կան այլ գործոններ ևս: Այնուամենայնիվ, կոռելյացիոն կապերի իմացությունը նույն-

պես օգտակար է, քանի որ հիմք է ստեղծում ավելի խոր, պատճառական կապերի վերաբերյալ վարկածներ առաջ քաշելու և նոր հետազոտություններ ձեռնարկելու համար:

Կոռելյացիոն հետազոտություններ նպատակահարմար է կատարել այն փոփոխականների կապերի վերաբերյալ, որոնք փոփոխվում են երկարատև ժամանակահատվածներում և լաբորատոր պայմաններում վերարտադրվել չեն կարող: Այդ մեթոդով ուսումնասիրում են մարդկանց կյանքի սոցիալ-հոգեբանական պայմանները, անձնային գծերն ու դրանց փոխադարձ կապերը, հույզերը և այլ հոգեկան երևույթներ:

Ե. Սոցիալ-հոգեբանական գիտափորձ (էքսպերիմենտ)

Կան բազմաթիվ սոցիալ-հոգեբանական պրոբլեմներ, որոնց վերաբերյալ նկարագրված մեթոդներով ճշգրիտ տվյալներ ստանալ հնարավոր չէ: Հետևաբար, հնարավոր չէ նաև այդ եղանակներով լուծել տվյալ խնդիրները: Դրանք մեծ մասամբ ավելի նուրբ երևույթներ են, և պետք է լինում առանձնացնել այն գործոնները, որոնք հանգեցնում են սոցիալական վարքի որոշակի տեսակների՝ մտնելով այլ գործոնների խմբի մեջ: Այդ գործոնն էլ հենց պետք է առանձնացնել մաքուր տեսքով և նրա ազդեցությունն ու հետևանքները դիտել մյուսների ազդեցությունից անկախ:

Ներկայումս սոցիալական հոգեբանության բնագավառում մեծ տարածում է գտել **գիտափորձը (էքսպերիմենտը)**, որն էլ հենց թույլ է տալիս վերահսկվող պայմաններում դիտել որոշ գործոնների՝ այսպես կոչված **անկախ փոփոխականների** ազդեցությունը մարդու և խմբերի վրա և տեսնել, թե ինչ գործողությունների, վարքի ինչ ձևերի ու դրանց փոփոխությունների են դրանք հանգեցնում: Սոցիալական հոգեբանը կարող է ընտրել մեկ կամ երկու անկախ փոփոխականներ, որոնց ազդեցությունը ցանկանում է ուսումնասիրել՝ չեզոքացնելով մյուսները: Վարքի ձևերն ու փոփոխությունները, որոնք առաջանում են անկախ փոփոխականների ազդեցության տակ, կոչվում են **կախյալ փոփոխականներ**: Առանձնացնելով մեկ-երկու անկախ փոփոխականներ և չեզոքացնելով ուսումնասիրվող մարդու վրա այլ գործոնների ազդեցությունը հոգեբանը պետք է համոզված լինի, որ սպասվող արդյունքները միայն իր կողմից առանձնացված գործոնների՝ անկախ փոփոխականների ազդեցության հետևանք են:

Եթե, օրինակ, գիտափորձը կազմակերպվում է ստուգելու համար, թե մարդու ագրեսիվության (y) աստիճանն ինչպես է փոխվում ֆրոստրացիայի¹⁵ (x) ազդեցության տակ, և եթե տեսնում ենք, որ մարդուն ավելի ու ավելի մեծ զրկանքի ենթարկելով՝ նրան աստիճանաբար ավելի ագրեսիվ ենք դարձնում, ապա կարող ենք ասել, որ x և y փոփոխականները կապված կամ լծորդված են:

Մյուս մեթոդների համեմատ՝ գիտափորձի հիմնական առավելություններից մեկն այն է, որ թույլ է տալիս գրեթե միանշանակ մեկնաբանություն տալ ստացված արդյունքներին: Դա նշանակում է, որ այս մեթոդն ավելի ճշգրիտ է, մինչդեռ, օրինակ, նույնը չի կարելի ասել հարցաթերթիկների մեթոդի մասին, որի օգնությամբ ստացված արդյունքները կարող են տեղիք տալ տարբեր մեկնաբանությունների:

Գիտափորձի հաջորդ առավելությունն այն է, որ կարելի է կազմակերպել կրկին ու կրկին, ընդ որում որևէ հետազոտողի ստացած արդյունքները կարող են ստուգել, ճշգրտել ու լրացնել այլ, անկախ հետազոտողներ: Կրկնակի գիտափորձերի ընթացքում հնարավոր է լինում է՛լ ավելի լրիվ չեզոքացնել լրացուցիչ գործոնների աղճատող ազդեցությունը և ստանալ հնարավորին չափով մաքուր տվյալներ:

Սոցիալ-հոգեբանական գիտափորձը ևս, ինչպես հոգեբանական գիտափորձն ընդհանրապես, կարող է լինել աշխատանոցային (լաբորատորային) և բնական: Առաջինն այն է, երբ գիտափորձը կատարվում է հատուկ լաբորատորիայում, որտեղ պայմանները գրեթե ամբողջությամբ գտնվում են հետազոտողների հսկողության տակ: Այդպիսի հետազոտության օրինակներ մենք կտեսնենք իմացական աններդաշնակությանը, կոնֆլիկտներին, ագրեսիային և այլ խնդիրների նվիրված գլուխներում:

Բնական գիտափորձը կատարվում է մարդու կյանքի սովորական պայմաններում և կազմակերպվում է այնպես, որ նա չիմանա, որ ինքը փորձարկվող է: Այդպես են ուսումնասիրվում, օրինակ, մարդկանց օգնելու կամ պրոսոցիալական վարքի ձևերը. մարդն անցնում է փողոցով և հանկարծ տեսնում է, թե ինչպես ինչ—որ անցորդ ճչաց ու ընկավ գետնին: Կասկած չկա, որ վատ է զգում իրեն և օգնության կարիք է զգում: Նա անցնում է ընկածի կողքով կամ օգնություն է ցույց տալիս և կամ վարքի որևէ այլ տեսակ է դրսևորում: Նա չգիտե, որ ծպտված հոգեբանները հետևում են իրեն և նույնիսկ նկարահանում իր վարքը: Սա բնական գիտափորձի շատ լավ օրինակ է:

Փորձարարական սոցիալական հոգեբանության բնագավառի հայտնի մասնագետ Լեոնարդ Բերկովիցը գտնում է, որ լաբորատոր գիտափորձի պայմաններն այնքան պետք է մոտեցնել իրական կյանքի պայմաններին, որ իր հետ կատարվող հոգեկան գործընթացների իմաստը փորձարկվող անձի համար երկու դեպքում էլ հիմնականում նույնը լինի: Այս դեպքում գիտափորձի արդյունքներն ավելի հեշտ կլինի ընդհանրացնել ու տարածել այլ դեպքերի, այլ անձանց և իրադրությունների վրա: Այլ կերպ ասած, կմեծանա մեթոդի արտաքին արժեքավորությունը (վալիդությունը):

Բնական պայմաններում կատարված հետազոտություններն ավելի հուսալի արդյունքներ են տալիս, բայց բոլոր դեպքերում մենք այս կամ այն հավանականությամբ կռահումներ ենք կատարում մարդու վարքի պատճառների մասին:

Գրքի տարբեր գլուխներում մենք նկարագրելու ենք լաբորատորային և բնական գիտափորձերի տարբեր օրինակներ, այնպես որ այստեղ այսքանով կարող ենք սահմանափակել այդ մեթոդի քննարկումը: Ավելացնենք, որ ուսանողի համար օգտակար կլինի այս թեմայի կապակցությամբ կրկին կարդալ «Հոգեբանության հիմունքներ» դասընթացի հոգեբանության մեթոդներին նվիրված բաժինները:

§ 7. ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՀԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՄԻ ՅՈՒՐԱՀԱՏՎՈՒԹՅԱՆ ՍԱՍԻՆ

Այն յուրահատկությունը, որի մասին ցանկանում ենք խոսել, միաժամանակ նաև հոգեբանության զարգացման ճանապարհին հանդիպող դժվարություններից մեկն է: Խոսքն այն մասին է, որ մեր գիտությունն ուսումնասիրում է այնպիսի երևույթներ, որոնք հայտնի են մարդկանց՝ «սովորական» են: Հոգեբանի առջև ծառայող լուրջ դժվարություններից մեկն այն է, որ նա պետք է այդ «ակնհայտ» կամ «ինքնին հասկանալի» երևույթների տակ տեսնի լուրջ պրոբլեմներ, թաքուն մեխանիզմներ և օրինաչափություններ: Այս դժվարությունը քչերին է հաջողվում հաղթահարել և միայն նրանց, ովքեր օժտված են հատուկ հոգեբանական ինտուիցիայով:

Ինչպես նկատել է ականավոր հոգեբան, գեշտալտիստ Վոլֆգանգ Զյուլերը, հոգեբանությունը երևույթների նոր տարածքներ չի հայտնագործում (ինչպես դա տեղի ունի բնությունն ուսումնասիրող գիտությունների բնագավառներում), քանի որ նրա ուսումնասիրության օբյեկտները մարդուն ծանոթ են եղել գիտական հոգեբանության ծագումից դեռևս շատ առաջ: Ֆիզիկոսների կատարած նույնիսկ հասարակ հայտնագործությունները զարմանք են պատճառում, քանի որ, ինչպես նշում է Ն. Չոմսկին, մարդը էլիպտիկ հետագծերի կամ գրավիտացիոն հաստատունի ինտուիցիա չունի, մինչդեռ «մտավոր գործունեության ոլորտի» նույնիսկ ավելի խոր փաստերը ինտուիտիվ կերպով հասկանալի են մեզ, և բավական է, որ մի անգամ մատնացույց արվեն, և ակնհայտ են դառնում»¹⁶:

Հոգեկան երևույթները մարդկանց համար այնքան սովորական են դառնում, որ այլևս չեն նկատվում, այսինքն՝ չեն գիտակցվում: Ընկալումը փոխարինվում է ճանաչմամբ, մենք, ինչպես ասում էր Վ. Շկլովսկին, նայում ենք իրար, բայց այլևս չենք տեսնում: Գրողի և բանաստեղծի նպատակն է, եթե նրանք տաղանդավոր են, ամենօրյա ծանոթ երևույթները, «ակնհայտը» վերադարձնել մարդկանց անմիջական ընկալման ոլորտ, որպեսզի նրանց թվա, թե առաջին անգամ են ընկալում այդ ամենը:

Բայց այդպիսի թարմ ու իրական ընկալում ստեղծելու նպատակ ունի նաև հոգեբանությունը: Մենք գտնում ենք, որ կյանքի ու հարաբերությունների

շատ կողմեր, այն էլ առավել կարևորները, միշտ գտնվում են մեր աչքի առջև, բայց չեն նկատվում, չեն գիտակցվում մեր կողմից: Տվյալ դեպքում պետք է նկատի ունենալ նաև այն ամենը, ինչ մատչելի է միայն մեր ներքին ընկալմանը՝ ներհայեցողությանը: Թվում է, թե այդ «ակնհայտ» երևույթները ոչ մի բացատրության կարոտ չեն: Մարդկանց թվում է, թե իրենց անմիջական ներհայեցողությունն ու ինտուիցիան արդեն բացատրում են հոգեկան երևույթները, և դրանց գիտական մեկնաբանությունների կարիք այլևս չի զգացվում: Այս տեսակետն ունեցող մարդիկ հոգեկան երևույթները սկզբունքորեն պարզ ու հասկանալի են համարում և գտնում են, որ դրանք խոր բացատրություններ չեն պահանջում:

Ժամանակակից հոգեբանությունն իր հետազոտությունների կոնկրետ արդյունքներով և առաջադրած նոր խնդիրներով լիովին հերքում է այդ մակերեսային պատկերացումը: Հոգեկան գործունեության մեխանիզմներն ու օրենքները անմիջականորեն մատչելի չեն դիտման համար և պետք է բացահայտվեն ճիշտ այնպես, ինչպես ֆիզիկոսն է իր դիտումների հիման վրա, վերլուծական աշխատանք կատարելով, հայտնագործում անկենդան բնության օրենքները:

Գ Ր Ա Կ Ա Ն Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն

1. Նալչաքյան Ա. Ա., Անձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական ադապտացիա, Երևան, 1985:
2. Նալչաքյան Ա. Ա., Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, 1997:
3. Андреева Г. М., Социальная психология, М., 1999.
4. Методологические проблемы социальной психологии, под ред. Е. В. Шороховой, М., 1975.
5. Хомский Н., Язык и мышление, М., 1979.
6. Уледов А. К., Актуальные проблемы социальной психологии, М., 1981.
7. Шибутани Т., Социальная психология, М., 1969.
8. Asch S., Social Psychology, New York, 1952.
9. Berkowitz L., A Survey of Social Psychology, 3rd Ed., New York, 1986.
10. Heider F., The psychology of interpersonal relations, New York, 1958.
11. Merton R. K., Social theory and social structures, New York, 1957.
12. Rathus S. A. and Nevid J. S., Psychology and Challenges of Life, 4th Ed., New York, 1989.
13. Zimbardo Ph., Psychology and Life, 11th Ed., Glenview, 1985.

Գլուխ 2

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՅՈՒՄԸ, ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԲԱԺԻՆՆԵՐԸ

Սոցիալական հոգեբանության խնդիրների նկատմամբ հետաքրքրությունը շատ հին է, սակայն միջանձնային հարաբերությունների և հոգեկան կյանքի վրա դրանց ազդեցության գիտական ուսումնասիրությունները սկսվել են հոգեբանական գիտության սկզբնավորման հետ միասին, 19-րդ դարի երկրորդ կեսին: Արդեն այդ տարիներին և՛ մասնագետները, և՛ լայն հասարակությունը զգալի հետաքրքրություն էին հանդես բերում հատկապես զանգվածային սոցիալ-հոգեբանական երևույթների՝ զանգվածային ներշնչման և հիպնոսի, ժողովրդական շարժումների (Գ. Թարդ, Գ. Լըբոն), լեզվի և ժողովրդի հոգեբանության (Վ. Յունբուտդ) և այլ երևույթների նկատմամբ:

Այսպիսով՝ սոցիալական հոգեբանությունը երիտասարդ գիտություն է: Նրա պատմությունը սկսվել է 19-րդ դարի վերջերին և ընթանում է 20-րդ դարի սկզբից մինչև մեր օրերը: Այս գիտության երիտասարդ լինելն է վկայում այսպիսի մի փաստ, որի վրա ուշադրություն է հրավիրել ամերիկյան հայտնի սոցիալական հոգեբան Դ. Քարթայթը 1979 թվականին. երբևիցե ապրած սոցիալական հոգեբանների գրեթե 90 տոկոսը ապրում է մեր օրերում, նրանք մեր ժամանակակիցներն են:

§ 1. ՍՈՑԻԱԼ-ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆԸ ՆԵՐԿԱՅԱՑՎՈՂ ՊԱՅԱՆՋՆԵՐԸ

Սոցիալական հոգեբանության խնդիրները բարդ են ու բազմազան, և պետք էր սպասել, որ այս բնագավառում ևս նրա զարգացման ընթացքում առաջադրվելու էին տարբեր տեսություններ: Տեսությունները գիտական խնդիրների և դրանց վերաբերյալ կուտակված փաստերի մեկնաբանություններն են, դրույթների համակարգեր, որոնք նկարագրում և (հատկապես) բացատրում են ուսումնասիրվող երևույթները:

Որո՞նք են գիտական տեսության հիմնական ֆունկցիաները: Ղրանք երեքն են. ա) տեսությունն օգնում է կարգի բերել ամենատարբեր դիտումների արդյունքները և ի մի բերել մեծ քանակությամբ տվյալներ, խելամտորեն նոր փաստեր հավաքել, բ) թույլ է տալիս դուրս գալ տրված փաստերի սահմաններից և կանխատեսել ապագայի, դեռևս չուսումնասիրված իրադարձությունները, ասել, թե այս կամ այն իրադրության մեջ ինչ է տեղի ունենալու, գ) տեսությունը նոր հետազոտություններ է խթանում, որոնց օգնությամբ ստուգվում են նրանից բխող հետևությունները:

Իսկ ըստ ի՞նչ չափանիշների գնահատենք սոցիալական հոգեբանների կողմից առաջադրվող տեսությունները: Կարելի է հիշատակել հետևյալ չափանիշները. ա) ի՞նչ չափով է տեսությունը թույլ տալիս կանխատեսել նոր փաստեր և ի՞նչ չափով է համատեղելի արդեն հայտնի փաստերի հետ, բ) ի՞նչ չափով է համատեղելի արդեն գոյություն ունեցող և լավ հիմնավորված տեսությունների հետ, գ) տեսությունը պետք է կարողանա երևույթները նկարագրել և բացատրել նվազագույն քանակությամբ հասկացությունների և տեսական դրույթների օգնությամբ, դ) որքանո՞վ է նոր գիտական ուսումնասիրություններ խթանում¹:

Եթե այս խիստ չափանիշներով մոտենալու լինենք, ապա կարող ենք ասել, որ ինչպես սոցիալական հոգեբանության, այնպես էլ հոգեբանության այլ բնագավառներում առաջ քաշված շատ համադրույթներ (կոնցեպցիաներ) դեռևս գիտական տեսություններ չեն: Օրինակ՝ մենք խոսում ենք «իմացական աններդաշնակության տեսության» մասին, բայց, ըստ խիստ չափանիշների, այն դեռ տեսություն չէ: Ըստ տեսական պատկերացումների զարգացման աստիճանի՝ է՛լ ավելի ցածր է վերագայական ընկալումների մասին պատկերացումների աստիճանը (կարգը): Բայց բացառված չէ, որ դրանք ժամանակի ընթացքում դառնան լիարժեք տեսություններ: Առայժմ դրանք միշտ չէ, որ թույլ են տալիս ճիշտ կանխատեսումներ կատարել:

Մինչև սոցիալական հոգեբանության բնագավառում առաջադրված տեսությունների համառոտ շարադրմանն անցնելը տեսնենք, թե ինչ հիմնական հարցերի պետք է փորձի պատասխանել յուրաքանչյուր տեսաբան, ով ձգտում է ամբողջական սոցիալ-հոգեբանական տեսություն ստեղծել: Այդ հարցերը վերաբերում են մարդու և մարդկային հարաբերությունների բնույթին: Ղրանցից հիմնականները հետևյալներն են. 1) Ինչո՞վ է մարդը տարբերվում կենդանիներից որպես սոցիալական արարած: Արդյո՞ք նա միայն մի փոքր ավելի խելացի կենդանի է, քան մյուս տեսակները, թե՞ լեզվի, սոցիալականացման և միջանձային փոխներգործությունների շնորհիվ ձեռք է բերում այնպիսի յուրահատուկ գծեր և հոգեբանական կառուցվածք, ինչպիսին ոչ մի կենդանի ունենալ չի կարող: 2) Արդյո՞ք մարդու վարքը կանխորոշվում է միայն եսակենտրոն դրդապատճառներով, թե՞ նրան նույն չափով հուզում են նաև մյուս մարդկանց շահերը: Ինչպիսի՞ն է մարդու մեջ եսասիրության և այլասիրության փոխհա-

րաբերությունը: 3) Անմիտ, իռացիոնա՞լ է մարդու վարքը՝ ծնավորվելով միայն խրախույսների և պատիժների օգնությամբ, թե՞ նա կարող է իր փորձը հաշվի առնելով՝ գիտակցորեն հասկանալ և կազմակերպել այն, վերահսկել իր հոգեկան գործունեության ընթացքը: 4) Կենսաբանական նախադրյալներն են կանխորոշում մարդու վարքը, թե՞ սոցիալական շրջապատը: Ինչպե՞ս են փոխներգործում կենսաբանական և սոցիալական գործոնները: 5) Ի՞նչ չափով է մարդու վարքը կախված մանկության տարիների փորձից և կարո՞ղ է նա, արդյոք, լինելով արդեն հասուն, նոր իրադրություններում վարքի նոր ձևեր յուրացնել կամ ինքնուրույնաբար մշակել այդպիսիք:

Այս և բազմաթիվ այլ հարցերի պատասխանները որոնելիս սոցիալական հոգեբանները հենվում են անձի և ընդհանուր հոգեբանության նվաճումների վրա²: Պետք է ընդգծել, որ անձի և սոցիալական հոգեբանության զարգացման հետ միասին վերը բերված դիրքորոշումները, որոնցում հարցերը դրվում են «կամ...կամ» ձևով, այլևս չեն ընդունվում: Ժամանակակից սոցիալական հոգեբանությունը ելնում է այն իրողությունից, որ մարդը և՛ կենսաբանական, և՛ սոցիալական էակ է, նա և՛ եսասեր է, և՛ այլասեր, և՛ ռացիոնալ, և՛ իռացիոնալ և այլն: Խնդիրն է՝ օբյեկտիվորեն ուսումնասիրել մարդուն և մարդկային փոխհարաբերությունները և ցույց տալ դրանց կատարելագործման ուղիները:

Պետք է նշել նաև, որ ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության բնագավառում առաջ քաշված տեսությունները, ինչպես ասացինք, դեռևս այնպիսի խիստ չափանիշների չեն կարող բավարարել, ինչպես, օրինակ, ֆիզիկական տեսությունները: Ահա թե ինչու որոշ հեղինակներ գերադասում են «տեսություն» բառի փոխարեն օգտագործել «մոդել», «կողմնորոշում» (օրինետացիա) կամ «հեռանկար» (պերսպեկտիվ) հասկացությունները: Այդպես վարվելով՝ նրանք նկատի ունեն այն, որ սոցիալ-հոգեբանական տեսությունները այնպիսի ենթադրությունների համակարգեր են, որոնք միայն մասամբ են համապատասխանում գիտական տեսությանը ներկայացվող (վերը բերված) պահանջներին³: Սակայն մենք, հետևելով ընդունված ավանդությանը, կխոսենք սոցիալական հոգեբանության տեսությունների մասին: Մեր գիտության պատմության ընթացքում առաջ եկած այդ տեսական կողմնորոշումներին անցնելուց առաջ նշենք նաև, որ դրանցից յուրաքանչյուրում հիմնական հարցերից մեկը, որին փորձել են պատասխանել ստեղծողները, հետևյալն է. ինչո՞ւ է պայմանավորված մարդու վարքը՝ ներքին դրդապատճառներո՞ւմ, մարդու մտքի աշխատանքո՞ւմ ու տեսակետներո՞ւմ, թե՞ արտաքին ազդակներով⁴:

§ 2. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՊԱՏՍՈՒԹՅՈՒՆԻՑ

Ա. Նախապատմությունը

Սոցիալ-հոգեբանական գաղափարները, իհարկե, շատ հին են: Հին և հնագույն ժամանակաշրջանների պատմական, գեղարվեստական, կրոնական, փիլիսոփայական և այլ ժանրերի աշխատություններում կարելի է հանդիպել բազմաթիվ հետաքրքրական սոցիալ-հոգեբանական դիտումների և ընդհանրացումների: Որպես օրինակ բավական է հիշատակել Հերոդոտոսի պատմության այն էջերը, որտեղ նա նկարագրում է, թե ինչպես պարսից արքունականները քննարկում են երկրի կառավարման ձևերի հարցը⁵: Այստեղ մենք սաղմնային վիճակում տեսնում ենք կառավարման ձևերի մասին այն խնդիրների և գաղափարների նախնական, թեև բավականին զարգացած դրսևորումները, որոնք, ինչպես կտեսնենք հաջորդ գլուխներում, ներկայումս մանրամասնորեն ուսումնասիրվում են սոցիալական և անձի հոգեբանության ներկայացուցիչների կողմից: Նման օրինակների թիվը կարելի է մեծացնել: Պատճառն այն է, որ սկսած այն հնագույն ժամանակներից, երբ առաջ եկավ մարդը, երբ մարդիկ սկսեցին միասին ապրել ու գործել, սկսեց ձևավորվել նաև սոցիալ-հոգեբանական մտածողությունն իր առօրյա մակարդակով, սոցիալ-հոգեբանական ողջախոհությունը: Մարդու սոցիալ-հոգեբանական մտածողության խնդիրն է հասկանալ մարդկային փոխհարաբերություններն ու անհատի և հասարակության կապերի բնույթը: Սոցիալ-հոգեբանական մտածողության շնորհիվ սկսեցին ձևավորվել ինչպես հասարակական գիտությունները, այնպես էլ հասարակական հիմնարկները, մարդկային հարաբերությունների և համակեցության մասին պատկերացումները: Հենց ամենօրյա կյանքն էր պահանջում նման մտածողություն և սոցիալական կառույցների առաջացում:

Ըստ էության, սոցիալ-հոգեբանական են անհատի և հասարակության հարաբերության մասին այն մտքերը, որ դրսևորել են Պլատոնը և Արիստոտելը: Պլատոնն իր «Պետություն» և «Օրենքներ» երկխոսություններում հասարակությունը դիտում էր որպես անկախ, իսկ անհատին՝ որպես կախյալ փոփոխական: Մինչդեռ Արիստոտելն այլ տեսակետ ուներ: Նա համոզված էր, որ անհատն է սոցիալական կյանքի բոլոր ձևերի աղբյուրը, քանի որ ի սկզբանե հենց նրա մեջ են դրված բոլոր միտումները: Հնարավոր է, որ հենց այստեղից են սկիզբ առնում եվրոպական մտածողությանը հատուկ անհատապաշտությունը (ինդիվիդուալիզմ) և սոցիոցենտրիզմը (հասարակակենտրոնություն)՝ պետության պաշտամունքի հետ միասին: Այս երկու միտումները մենք տեսնում ենք քրիստոնեական ուսմունքի մեջ և հաջորդ դարերի եվրոպական փիլիսոփաների երկերում:

Անհատապաշտական միտման դրսևորումներից է համարվում, օրինակ, անգլիացի փիլիսոփա Թոմաս Դոբսի հիմնական աշխատության մեջ, «Լեվիաթան»-ում (1651) արտահայտված այն միտքը, ըստ որի՝ հասարակության շարժիչ ուժը իշխանության հասնելու մղումն է, տե՛նչը, որը հատուկ է մարդկային անհատին: Այս գաղափարն իր ծավալուն զարգացումն ստացավ 19-րդ դարում, գերմանացի փիլիսոփա Ֆ. Նիցշեի աշխատություններում: Նույնպիսի անհատապաշտական դիրքորոշում ուներ տնտեսագետ-մտածող Ադամ Սմիթը, որի կարծիքով, հասարակության տնտեսական և սոցիալական զարգացումը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ անհատները միմյանց «համակրելու» ընդունակություն ունեն և ձգտում են հասնել սեփական շահերի իրագործմանը:

Հակադարձ միտումը՝ «սոցիոցենտրիզմը» դրսևորվել է այնպիսի մտածողների գործերում, ինչպիսիք էին Նիկոլո Մաքիավելլին, Ջ. Վիկոն, իսկ 19-րդ դարում՝ սոցիալիստ մտածողներ Պ. Ժ. Պրուդոնը, Կ. Մարքսը և ուրիշներ:

Փիլիսոփաներից ոմանց աշխատություններում միտում է նկատվել մարդու վարքը բացատրել հիմնականում ինքնաբերական (սպոնտան) ուժերով, առանց բանականության ակտիվ մասնակցության, մինչդեռ եղել են նաև մտածողներ, ովքեր գտնում էին, որ մարդու վարքը խելամիտ հաշվարկի արդյունք է: Առաջին տեսակետի բնորոշ ներկայացուցիչ կարելի է համարել անգլիացի փիլիսոփա Ջոն Լոկին (1632–1704), իսկ երկրորդ տեսակետը շատ հստակորեն է երևում գերմանացի հռչակավոր փիլիսոփա Իմանուիլ Կանտի երկերում, թեև նրանցից ոչ մեկը լիովին չի ժխտել մյուս տեսակետը:

Ջ. Լոկը եզրակացնում էր, որ գաղափարները ծագում են զգայական փորձի հիման վրա, զգայությունների զուգորդությունների ստեղծման շնորհիվ: Միաժամանակ առաջ եկած զգայությունները զուգորդվում են և, չնայած պատահական, կարող են ազդել մարդկանց մտքերի և գործողությունների վրա: Օրինակ, երբ որևէ մեկն անցնում է բակով և նրա վրա ինչ-որ մարդիկ են հարձակվում, ապա բակի պատկերը կապվում է հարձակման պատկերի հետ և դրա հետևանքով այդ բակով անցնելը դառնում է խիստ տհաճ կամ սարսափելի: Արտաքին գրգռիչներից այսպիսի մեծ նշանակություն տալով՝ Ջ. Լոկը կարծես կանխատեսում էր 20-րդ դարում բիհեյվիորիզմի ծագումը: Ինչպես և բիհեյվիորիստները, Լոկը կարծում էր, որ մարդու վարքի զգալի մասը ոչ կամածին և ինքնաբերական է, այլ ոչ թե մտածված, հաշվարկված և նպատակաուղղված:

Մինդեռ Ի. Կանտն ընդգծում էր մարդու մեջ ռացիոնալ ուժերի, նպատակամետ և հաշվարկված ձգտումների առկայությունը: Նա, իհարկե, հաշվի էր առնում զգայական փորձը, բայց ավելի մեծ նշանակություն էր վերագրում մտքի աշխատանքին: Նա նշում էր, որ, անշուշտ, մեր ողջ գիտելիքը սկսվում է փորձից, բայց դա չի նշանակում, թե այն ծագում է այդ փորձից: Մարդկային իմացությունը նաև մի ինչ-որ առանձնահատուկ և հիմնային ինտուիցիայի ազ-

դեցությունն է կրում, ինտուիցիա, որը փորձից չի բխում և էմպիրիկ ապացուցման ենթակա չէ: Կանտը համոզված էր, որ զգայությունները մարդու գիտելիքների հուն նյութն են տալիս, իսկ իմացական պրոցես իրագործող մարդը կազմակերպում է այդ նյութը, ստեղծելով դատողություններ և գիտելիքների համակարգ: Այսպիսով, չժխտելով զգայական իմացության նշանակությունը, Ի. Կանտն ավելի մեծ նշանակություն էր տալիս այն ներքին գործընթացներին, որոնք կարգավորում են մտքի և բանականության աշխատանքը:

Բ. Ժամանակակից պատմությունը. եվրոպական երկու տեսություն

Սակայն 19-րդ դարի վերջը ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության սկզբնավորման ժամանակաշրջանն է: Սկսած այդ տարիներից՝ սոցիալ-հոգեբանական երևույթների ուսումնասիրությունն այլևս ոչ միայն չի ընդհատվում, այլև ավելի ու ավելի է ընդլայնվում, խորանում և գիտական դառնում, սկզբում եվրոպայում, իսկ ապա՝ հիմնականում ԱՄՆ-ում և այլ երկրներում:

Ըստ սոցիալական հոգեբանության պատմաբանների, այդ գիտության համար որպես գաղափարների աղբյուրներ են ծառայել 19-րդ դարում ծնավորված երեք տեսություններ: Դրանք են՝ ա) ժողովուրդների հոգեբանությունը (Գերմանիա), բ) ամբոխի հոգեբանությունը (Իտալիա և Ֆրանսիա) և գ) «սոցիալական բնագոյների տեսությունը» (Անգլիա):

Ժողովուրդների հոգեբանություն: Այս ուղղությունը ծագել է Գերմանիայում 19-րդ դարի երկրորդ կեսին: Ըստ ժողովուրդների հոգեբանության ներկայացուցիչների (Մ. Լացարուս, Գ. Շտեյնտալ, այնուհետև՝ Վ. Վունդտ)՝ բացի անհատական հոգուց, գոյություն ունի նաև ժողովրդի կամ ազգի հոգի, ժողովրդական կամ ազգային ոգի: Ժողովուրդների հոգեբանության փիլիսոփայական հիմքը Չեգելի օբյեկտիվ իդեալիզմն է, «համաշխարհային ոգու» մասին նրա պատկերացումը: Իսկ սոցիալ-պատմական պայմաններից, որոնք նպաստեցին այս տեսության առաջացմանը, պետք է հիշատակել 19-րդ դարում եվրոպական ազգերի ծնավորման արագացումը և հատկապես միավորվելու և միասնական ազգ դառնալու այն ուժեղ ձգտումը, որը նկատվում էր գերմանացիների շրջանում: Բացի Չեգելից, ժողովուրդների հոգեբանության նախորդների թվում հիշատակվում են նաև փիլիսոփա Յոհան Չերդերը (1774–1803), լեզվաբան և իմաստասեր Վիլհելմ Յունբուլդտը և այլ մտածողներ:

Բայց հատկապես նշանակալի է համարվում լեզվաբաններ Մ. Լացարուսի (1824–1903) և Գ. Շտեյնտալի (1823–1899) ներդրումը, որոնց, ի դեպ, մեր գիտության որոշ պատմաբաններ համարում են ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության հիմնադիրներ: 1860 թվականին իրենց հիմնադրած «ժողովուրդների հոգեբանության և լեզվագիտության հանդես»-ում նրանք հրատա-

րակեցին մի հողված՝ «Ներածական դատողություններ ժողովուրդների հոգեբանության մասին» վերնագրով, որտեղ առաջարկում էին ուսումնասիրել ժողովուրդների և նրանց կատարած գործերի հոգեբանական էությունը, բացահայտել այն օրենքները, որոնցով իրագործվում է ժողովրդի հոգևոր գործունեությունը, ժողովրդին հատուկ գծերի առաջացման, զարգացման և անհետացման հիմքերը: Այս հեղինակների դատողություններից պարզ է դառնում, որ նրանք առաջնայինը համարում էին ժողովրդի, ազգի ոգին և գտնում էին, որ անհատը միայն իրեն նմանների հետ փոխներգործելով կարող է դառնալ այն, ինչ դառնում է իր կյանքի ընթացքում (կամ ինչ որ պետք է դառնա):

Քիչ ավելի ուշ ժողովուրդների հոգեբանության վերաբերյալ ընդարձակ, լայնածավալ և արժեքավոր նյութ ժողովեց Վիլհելմ Վունդտը՝ փորձարարական հոգեբանության հիմնադիրը, որը, սակայն, այդ նյութի հիման վրա չկարողացավ, հոգեբանական տեսություն ստեղծել: Այդպիսի տեսություն չհաջողվեց ստեղծել նաև նրա հետևորդներին⁶:

Զնայած դրան՝ ժողովրդի կամ ազգի ոգու մասին պատկերացումները պահպանվեցին նաև հետագայում և մեր օրերում մեծ հետաքրքրություն են առաջ բերում հատկապես **ազգային (էթնիկական) հոգեբանության** զարգացման կապակցությամբ: Ազգային ոգին կամ հոգին (ավելի ճիշտ կլինի ասել՝ հոգեկանը կամ ազգի հոգեկան կերտվածքը) երբեմն պատկերացնում են որպես բազմաթիվ անհատների անհատական ոգիների միասնություն, մի այնպիսի հոգեբանական ամբողջություն, որն ավելի մեծ է, քան իր մեջ մտնող մասերը: Այն որակապես նոր, ավելի բարձր կարգի երևույթ է, նոր ու ավելի բարդ հոգեբանական համակարգ: Ու թեև այսպիսի բնորոշումները ևս աչքի չեն ընկնում հստակությամբ, այնուամենայնիվ, էթնոհոգեբանության շատ երևույթներ արդեն հաջողությամբ ուսումնասիրվում են և՛ էմպիրիկ, և՛ տեսական մակարդակներում: Ժողովրդի հոգեկանի (ոգու) կամ **հոգեկան կերտվածքի** մասին պատկերացումներն ավելի ու ավելի որոշակի են դառնում: Այս խնդրի ավելի մանրամասն քննարկումը մենք իրագործել ենք էթնոհոգեբանությանը նվերված առանձին մենագրության մեջ⁷:

Չանգվածների հոգեբանություն: 1890 թվականին լույս տեսավ ֆրանսիացի սոցիալական մտածող Գաբրիել Թարդի (1843–1904) «Ընդօրինակման օրենքները» աշխատությունը, որը սոցիալական հոգեբանության պատմաբաններն անվանում են Չանգվածների հոգեբանության ծագումը նախապատրաստող հրապարակում: Ըստ այդ ֆրանսիացի հեղինակի, մարդկանց միջև կատարվող գործընթացները պայմանավորված են **ընդօրինակմամբ**, իսկ մարդիկ ունեն միմյանց ընդօրինակելու հակվածություն: Մարդկային փոխհարաբերությունների ոլորտում ծագող պրոբլեմները միայն բանականությամբ բացատրել հնարավոր չէ: Ահա թե ինչու Գ. Թարդը հիմնականում ուշադրություն դարձրեց մարդկանց սոցիալական վարքի հուզական, իռացիոնալ կողմերի վրա: Նրա կարծիքով մարդկային վարքի դետերմինավորման գործում

հիմնական դերը խաղում են ընդօրինակումն ու ներշնչումը, որի հետևանքով մարդկանց վարքը առավելապես իռացիոնալ է, այսինքն՝ չի բխում տրամաբանական և գիտակցական փորձից, կշռադատված ու պլանավորված չէ:

Գ. Թարդին հետաքրքրում էր, մասնավորապես, կոնֆորմիզմի խնդիրը: Այդ երևույթը հետևյալն է՝ ինչպե՞ս է պատահում, որ նույն խմբի կազմում մարդիկ հակված են նույնանման վարքի, ծգտում են նմանվել միմյանց՝ հետևում են նորածնություններին, ընդօրինակում են մյուսների տարօրինակությունները, հետևում են որոշակի սովորույթների, ընդունում են միմյանց համոզմունքները: Մարդու սոցիալական վարքը համարելով հիմնականում ռացիոնալ՝ Գ. Թարդը կոնֆորմիստական վարքը, այնուամենայնիվ, իռացիոնալ էր համարում: Կոնֆորմիզմի մեխանիզմը նա համարում էր, ինչպես տեսանք, ընդօրինակումը (իմիտացիան): Այս միտումը համարելով «սոցիալական միստերիայի» բանալին՝ նա նկարագրում էր մի շարք օրենքներ, որոնց համաձայն գործում է այն: Դրանցից մեկն այն է, որ հասարակության ցածր դասակարգերը ընդօրինակում են ավելի բարձր կանգնածներին և այս գործընթացում գիտակցական մտածողությունը չնչին դեր է կատարում: Սովորական մարդկանց նա համեմատում էր լուսնոտների կամ հիպնոսացվածների հետ, որոնք նույնիսկ իրենց ամենօրյա կյանքում ավտոմատորեն ընդօրինակում են այլ մարդկանց (սոցիալական մոդելների) վարքը: Այլ կերպ ասած՝ մարդիկ իրենց կյանքի մեծ մասն անցկացնում են տրանսանման վիճակում և գործում են առանց մտածելու: Գ. Թարդի հայացքները որոշակի ազդեցություն ունեցան նրա ժամանակակիցներ Ս. Սիգելեյի (Իտալիա) և Գ. Լըբոնի (Ֆրանսիա) վրա:

1895 թվականին, այսինքն՝ Գ. Թարդի «Ընդօրինակման օրենքները» գրքի հրապարակումից ուղիղ հինգ տարի անց, լույս տեսան Ս. Սիգելեյի «Ձանգվածների հանցագործությունը» և Գյուստավ Լըբոնի «Ձանգվածների հոգեբանություն» աշխատությունները⁸:

Լինելով քրեագետ՝ Ս. Սիգելեն հետազոտում է հանցագործությունների կատարման այն պայմանները, որոնք ծագում են, երբ մարդիկ մասնակցում են խռովությունների, ապստամբությունների: Նա նկատեց, որ նման իրավիճակում մարդիկ զգալի չափով կորցնում են իրենց գործողությունները գիտակցորեն և խելամտորեն կառավարելու ընդունակությունը, որը և հանգեցնում է աֆեկտիվ պոռթկումների և իմպուլսիվ գործողությունների: Նա կարծում էր, որ այս պատճառով ապստամբության մասնակիցների վարքը, հանցագործությունները հետաքննելիս աֆեկտների ազդեցությունը պետք է դիտել որպես մեղքը թեթևացնող հանգամանք: Եվ իսկապես, Ս. Սիգելեյին հաջողվեց Իտալիայի քրեական օրենսգրքում համապատասխան հոդվածներ մտցնել:

Առանձնապես լայն տարածում են գտել Գ. Լըբոնի հայացքները զանգվածների և նրանց վարքի հոգեբանական առանձնահատկությունների մասին: Այս հեղինակը ելնում էր այն մտքից, որ մարդիկ, նախ, բռնկվող են ու աֆեկտիվ և որ, երբ մարդկանց որևէ խումբ է առաջանում, ապա ինչպիսին էլ լինեն

նրա անդամները, սկսում են անմիտ ու բռնկուն վարք դրսևորել: Այդպիսին է մարդկային զանգվածի վարքը նույնիսկ այն դեպքում, երբ նրա անդամներն ականավոր գիտնականներ են, հատկապես, երբ քննարկում են իրենց մասնագիտությանը չվերաբերող հարցեր: Ամբոխի կազմում յուրաքանչյուր անդամ կորցնում է ճշգրիտ դիտումներ կատարելու և քննադատորեն մտածելու ընդունակությունը: Այս ամենն ասելով՝ Գ. Լըբոնը նկատի ուներ հիմնականում բանվոր դասակարգին, որի վարքը նա դիտել էր Փարիզյան կոմունայի օրերին: Քանի որ մենք Գ. Լըբոնի «զանգվածների հոգեբանության» դրույթներին անդրադառնալու ենք նաև մեծ խմբերի սոցիալական հոգեբանությանը նվիրված գլխում, ապա այստեղ այս թեման այլևս չենք ընդլայնի:

§ 3. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՍԿՋԲՆԱՎՈՐՈՒՄԸ ԱՄՆ–ՈՒՄ ԵՎ ԱՆԳԼԻԱՅՈՒՄ

Ա. Է. Ռոսս և Ու. Մակ Դաուգոլ (վարքի բնագղների տեսություն)

ԱՄՆ–ում սոցիալական հոգեբանության հիմնադիրներն են համարվում սոցիոլոգ Ա. Ռոսսը և հոգեբան Ու. Մակ Դաուգոլը⁹: Ա. Ռոսսը գտնում էր, որ սոցիալական հոգեբանությունը կոչված է ուսումնասիրելու մարդկանց զգացմունքների, համոզմունքների, ցանկությունների և գործողությունների միանմանության երևույթը: Իր եվրոպական գործընկերների նման նա էլ կարծում էր, թե այդ միանմանությունը կարելի է բացատրել ներշնչման և ընդօրինակման (իմիտացիայի) մեխանիզմներով, որոնք գործում են մարդկանց միջև¹⁰:

Ու. Մակ Դաուգոլը, որը 1908 թվականին հրատարակեց սոցիալական հոգեբանությանը նվիրված իր գիրքը, է՛լ ավելի քիչ էր հակված մարդկանց վարքը մտքի, դատողության, վերլուծական աշխատանքով բացատրելուն: Նա կարծում էր, որ ընդօրինակելու և ներշնչվելու ընդունակությունը արմատացած է մարդու կենսաբանական էության մեջ: Մարդն ունի ընդօրինակելու ընդհանուր (ոչ սպեցիֆիկ) հակում: Իսկ ներշնչվելու ընդունակությունը հեղինակը համարում էր մարդկանց և սիմվոլների ազդեցությանը ենթարկվելու բնագղի դրսևորում:

Մակ Դաուգոլի «Սոցիալական հոգեբանության ներածություն» աշխատության լույս տեսնելուց հետո, այսինքն՝ սկսած 1908 թվականից, այդ անունը դարձավ այս գիտության ընդունված անվանումը: Իհարկե, այս պատիվը լոկ Մակ Դաուգոլին չի պատկանում, քանի որ նույն 1908 թվականին լույս տեսավ նաև Է. Օ. Ռոսսի «Սոցիալական հոգեբանություն» գիրքը: Սակայն Մակ Դաուգոլի աշխատությունն ավելի լայն հռչակ ունեցավ, քանի որ նրանում հեղինակն ուրույն տեսակետ առաջ քաշեց մարդկանց սոցիալական վարքի շարժիչ ուժերի մասին: Խոսքն այսպես կոչված «բնագղների» կամ, ինչպես ավելի ուշ սկսեց անվանել Մակ Դաուգոլը, «մղումների», «հակումների» մասին է:

«Բնազդ» ասելով Ու. Մակ Դաուզոլը հասկանում էր որոշակի բնածին, ժառանգական հոգեֆիզիոլոգիական հակվածություններ կամ նյարդային եռանդի սպառման որոշակի ուղիներ: Դրանք կազմված են երեք մասից. ա) ընկալող, աֆերենտային բաղադրիչ, որը վերաբերում է առարկաների ընկալմանը, բ) կենտրոնական մասից, որը պատասխանատու է այն բանի համար, թե առարկաների ընկալման ազդեցության տակ ինչպիսի ապրումներ է ունենում մարդը, գ) շարժողական (էֆերենտային) մասից, որով պայմանավորված է մարդու պատասխանը ընկալվող առարկաների ազդեցությանը:

Ինչպես տեսնում ենք, «բնազդներն» այստեղ այնպես չեն ըմբռնվում, ինչպես ժամանակակից հոգեբանության մեջ¹¹: Ու Մակ Դաուզոլը նկարագրում էր բազմաթիվ այդպիսի «բնազդներ», որոնք, նրա կարծիքով, բավարար չափով բացատրում են մարդկանց սոցիալական վարքը: Կասկած չկա, որ բնազդները և մյուս բնածին հոգեֆիզիոլոգիական ուժերը նշանակալից դեր են խաղում անձի զարգացման և նրա սոցիալական վարքի դետերմինավորման գործում: Բայց, ինչպես կտեսնենք հաջորդ գլուխներում, մարդկանց սոցիալական վարքի զգալի, եթե ոչ հիմնական մասը ուսուցման և սոցիալականացման արդյունք է: Մակ Դաուզոլի «բնազդների» տեսությունը միակողմանի էր և ոչ ճիշտ, մանավանդ որ նա իր ժամանակի էտոլոգիայի և հոգեբանության անբավարար զարգացման պատճառով լավ չէր պատկերացնում բնազդների կառուցվածքը, քանակն ու դերը մարդկանց կյանքում: Նա գրեթե ամեն ինչ մարդու կյանքում վերագրում էր բնազդներին և աստիճանաբար սոցիալական վարքի «բնազդների» թիվը հասցրեց հարյուրների և հազարների: Վարքի յուրաքանչյուր ձևի տակ նա բնազդներ էր տեսնում:

Ամերիկյան սոցիոլոգների և սոցիալական հոգեբանների համար իրենց անզլիացի գործընկերոջ հայացքները օտար մնացին, քանի որ հակասում էին մարդու բնույթի մասին այդ երկրում տարածված գաղափարներին: ԱՄՆ-ում տիրապետող գաղափարն այն է, որ մարդուն ձևավորում են հիմնականում արտաքին հանգամանքները, այլ ոչ թե կենսաբանական ժառանգական գործոնները:

Բ. Փորձարարական սոցիալական հոգեբանության սկզբնավորումը

Չենց 19-րդ դարի վերջերից սկսվում են առաջին սոցիալ-հոգեբանական փորձարարական հետազոտությունները: Սոցիալական հոգեբանության բնագավառում կատարված առաջին գիտափորձը համարվում է ամերիկացի Նորման Թրիփլետի՝ 1897 թվականին ձեռնարկած ուսումնասիրությունը: Ուսումնասիրելով հեծանվորդների խմբային մրցությունը, Ն. Թրիփլետը, ինքն էլ այդ մարզածնի սիրահար, հայտնաբերեց, թե անձի կողմից գործողությունների կատարման վրա ինչպես է ազդում ուրիշների ներկայությունը: Պարզվեց,

որ հեծանվորդներն ավելի արագ են վարում, երբ կողքին կա առնվազն մեկ այլ հեծանվորդ, առավել ևս՝ երբ նրա հետ մրցողները մի քանիսն են:

Այլ մարդկանց ներկայության նման ազդեցությունը ստուգելու նպատակով Ն. Թրիփլետը ևս մեկ փորձ կատարեց, այս անգամ արդեն երեխաների վրա: Նա փորձարկվողներին խնդրում էր ծուկ որսալու կարթի կոճին թել փաթաթել: Պարզվեց, որ երբ երեխան մենակ է, ավելի դանդաղ է փաթաթում, քան երբ նրա կողքին այլ երեխաներ կան:

Այս գիտափորձերի ընթացքում բացահայտվեց սոցիալական ազդեցության (ներգործության) երևույթը, որը հետազայում բավականին լայն հետազոտությունների առարկա դարձավ: Ինչպես նշել է հայտնի սոցիալական հոգեբան Գորդոն Օլպորտը, սոցիալական հոգեբանության զարգացման առաջին տասնամյակներում սրանք միակ գիտափորձերն էին:

Հայտնի է ԱՄՆ-ում սոցիալական հոգեբանության հիմնադիրներից մեկի՝ Ֆլոյդ Օլպորտի հետազոտությունը, որն արդեն վերաբերում է աշխատանքի սոցիալական հոգեբանության ոլորտին: Այն կատարվել է Առաջին համաշխարհային պատերազմից հետո: Ֆ. Օլպորտն օգտագործեց Ն. Թրիփլետի և գերմանացի սոցիալական հոգեբան Վալտեր Մյոդեի տվյալները և համեմատեց, թե ինչպես է աշխատում մարդը, երբ նա մենակ է, երբ կան իր աշխատանքը դիտողներ (լսարան) և այն դեպքում, երբ մյուս ներկաներն էլ նույն աշխատանքն են կատարում: Պարզվեց, որ վերջին դեպքում աշխատանքի արդյունքները բարելավվում են: Ներկա գտնվող մարդկանց այդպիսի բարերար ազդեցությունը գործունեության կատարման վրա Ֆ. Օլպորտն անվանեց սոցիալական հեշտացման (ֆացիլիտացիայի, դյուրացման) երևույթ¹²: Այս երևույթն այժմ բավականին լայն հետազոտությունների առարկա է դարձել: Ընդհանուր առմամբ Ֆ. Օլպորտի՝ 1924 թվականին հրատարակած «Սոցիալական հոգեբանություն» գիրքը նկատելի ազդեցություն գործեց փորձարարական սոցիալական հոգեբանության հետագա զարգացման վրա:

Գ. Սոցիալական հոգեբանությունը 20-րդ դարի 20-ական թվականներից մինչև երկրորդ համաշխարհային պատերազմը

Այս փուլում փորձարարական (էքսպերիմենտալ) սոցիալական հոգեբանությունն աստիճանաբար ընդլայնեց իր սահմանները: Այս գիտության ներկայացուցիչներն սկսեցին ավելի ու ավելի լայնորեն հենվել լաբորատորային գիտափորձերի վրա: Փորձառական եղանակով ուսումնասիրվում են բազմաթիվ երևույթներ, բայց, մեր կարծիքով, ամենից ավելի մեծաթիվ հետազոտություններ կատարվել են սոցիալական դիրքորոշումների չափման ոլորտում: Սոցիալական հոգեբաններից շատերի կարծիքով, դիրքորոշումները (էթիկություններ) մարդու վարքի գլխավոր դրոպապատճառներից են: Այդպիսին էր, օ-

րինակ, Գ. Օլպորտի կարծիքը: Եթե կարողանանք ճիշտ չափել մարդու դիրքորոշումները, ապա ի վիճակի կլինենք կանխատեսել նրա վարքը:

Բացի սոցիալական ազդեցության խնդրից, սոցիալական հոգեբաններն այդ ժամանակաշրջանում ուսումնասիրում էին ուրիշ շատ խնդիրներ և՛ երեխաների սոցիալական վարքը, մրցակցության և համագործակցության տարբերությունները և այլն: 1929 թվականին հրատարակվեց Թերսթունի և Չեյզի «Դիրքորոշումների չափումը» աշխատությունը, որը սոցիալական հոգեբանության ընդարձակ բնագավառներից մեկի սկիզբը դրեց¹³: Այնուհետև հրատարակվեցին նոր նյութեր և ուսումնասիրությունների մեթոդիկաներ և 30-ական թվականների համար բնորոշ դարձան հիմնականում սոցիալական դիրքորոշումների ուսումնասիրությունները: Այս հետազոտությունների ազդեցության տակ 1934 թվականին ԱՄՆ-ում հիմնվեց **հասարակական կարծիքի ուսումնասիրության կենտրոն**, որը ներկայումս մի ընդարձակ բնագավառ է դարձել: Աշխարհի գրեթե բոլոր զարգացած երկրներում գործում են այդպիսի մեծ ու փոքր կենտրոններ, որոնք ծառայություններ են մատուցում կառավարական և մասնավոր հաստատություններին և ֆիրմաներին: ԱՄՆ-ում և Արևմուտքի մյուս երկրներում գրեթե չկա կյանքի որևէ բնագավառ, որտեղ հասարակական կարծիքի ուսումնասիրություններ չկատարվեն:

Սոցիալական դիրքորոշումների ուսումնասիրության բնագավառում մեծ ծավալի աշխատանք է կատարել Թեոդոր Նյուկոմը: 30-ական թվականներին նա ուսումնասիրեց երիտասարդ կանանց սոցիալական և քաղաքական դիրքորոշումները, որոնք սովորում էին Բեննինգտոնի քոլեջում (Վերմոնտ): Նա ցույց տվեց, թե քոլեջում տիրապետող հայացքների ազդեցության տակ ժամանակի ընթացքում ինչպես փոխվեցին նրանց դիրքորոշումները: Այդ կերպ նա ցույց տվեց տարեկիցների ազդեցությունը անձի հայացքների և դիրքորոշումների վրա:

1936 թվականին Մուզաֆեր Շերիֆը, որն ԱՄՆ-ի հայտնի սոցիալական հոգեբաններից մեկն է, հրատարակեց **սոցիալական նորմերին նվիրված**՝ այժմ արդեն դասական համարվող հետազոտությունը: Նա ցույց տվեց, թե սոցիալական խմբի կազմում մարդն ինչպես է հայտնագործում կամ ձեռք բերում երկիմաստ գրգռիչները մեկնաբանելու եղանակ և ապա, ընդհանրացնելով, օգտագործում այլ դրդիչներ, իրադրություններ (սոցիալական բեմեր) մեկնաբանելու համար:

Սոցիալական հոգեբանության զարգացման գործում հսկայական ներդրում է կատարել Կուրտ Լևինը (1890–1947), որը 1933 թվականին ԱՄՆ ներգաղթեց Գերմանիայից: Նա միաժամանակ և փայլուն տեսաբան էր, և էքսպերիմենտատոր (փորձարար): Կ. Լևինը արտածման (դեդուկցիայի) մեթոդով տեսություններ ստեղծելու կողմնակից էր և գտնում էր, որ սոցիալական և անձի հոգեբանության բնագավառներում ևս, ինչպես և այլ գիտություններում, որոնք հասել են զարգացման ավելի բարձր աստիճանի, կարելի է դիտվող, էմ-

պիրիկ փաստերի հիման վրա ընդհանուր դրույթներ առաջադրել մարդու վարքի, սոցիալական իրադրությունների և վարքի միջև առաջ եկող կապերի վերաբերյալ: Նա հավատացած էր նաև, որ այդ ընդհանուր դրույթները կարելի է փորձարարական ստուգումների ենթարկել¹⁴: Այս աշխատանքների շնորհիվ սոցիալական հոգեբանությունը թևակոխեց իր զարգացման նորագույն փուլ:

Իր աշխատություններում Կ. Լևինը ցույց տվեց, որ սոցիալական հոգեբանությունը ոչ միայն իր խնդիրներն է վերցնում կյանքից, այլև կարող է իր արդյունքներն օգտագործել և ազդել սոցիալական կյանքի տարբեր բնագավառների վրա: Նա ցույց տվեց, որ սոցիալական ներգործության և կառավարման ձևերի վերաբերյալ սոցիալական հոգեբանների ստացած արդյունքները գործնական նշանակություն ունեն: Խոսքը լիդերության ուսումնասիրության մասին է, որի արդյունքները մանրամասնորեն քննարկելու ենք հետագա գլուխներից մեկում: Կ. Լևինն իր աշխատակիցների հետ միասին սկիզբ դրեց **խմբային դինամիկայի** ուսումնասիրությանը, որը փոքր խմբերի հոգեբանության կորիզն է և լայն կիրառություններ ունի արդյունաբերության և կազմակերպությունների հոգեբանության բնագավառներում: Նա մշակեց խմբերում **մասնակցող դիտման մեթոդը** (the participant-observation method), որի շնորհիվ ծագեց մարզման խմբերի (T-groups) տեսությունն ու պրակտիկան:

Հատուկ հետաքրքրություն է ներկայացնում **ավտոկինեզի** երևույթի ուսումնասիրությունը: Ընկալման պրոցեսի վրա սոցիալական գործոնների ազդեցության համոզիչ ապացույց էր Մ. Շերիֆի կողմից հայտնագործված մի երևույթ, որը նա անվանեց **ավտոկինեզի էֆեկտ** (թարգմանաբար՝ ինքնաշարժման, ինքն իրեն շարժվելու երևույթ): Փորձը կատարվում է հետևյալ կերպ. լիովին մութ սենյակում մարդը նայում է լուսավոր անշարժ կետի, բայց նրան թվում է, թե իբր այդ կետը շարժվում է: Եթե փորձարկվողը չգիտի, թե կետն իրենից ինչ հեռավորության վրա է գտնվում, ապա ամեն անգամ նայելիս կետի դիրքը նա տեղաշարժված է տեսնում: Ինչո՞ւ: Պատճառն այն է, որ մթության մեջ չկա որևէ այլ առարկա, որը նրա համար հաշվառքի սկիզբ, ելման կետ ծառայի: Ինչի՞ նկատմամբ հաշվարկել կետի դիրքը: Փորձարկվողներին խնդրում էին ասել, թե իրենցից ինչ հեռավորության վրա է գտնվում կետը և ինչ ուղղությամբ է շարժվում: Քանի դեռ փորձարկվողների ընկալումներն ուսումնասիրում էին առանձին (յուրաքանչյուր անգամ մեկ փորձարկվողի), նրանց պատասխանները բավականին տարբեր էին: Բայց երբ մի քանի փորձարկվողներ միասին սկսեցին դիտել լուսավոր կետը, նրանց դատողություններն սկսեցին աստիճանաբար մոտենալ, նրանք սկսեցին համաձայնության գալ կետի հեռավորության և շարժման ուղղության վերաբերյալ և, ի վերջո, հանգեցին միասնական տեսակետի: Մինչդեռ իրականում կետն անշարժ էր:

Այս գիտափորձն ապացուցեց, որ մարդկանց ընկալումները օբյեկտիվ երևույթների պարզ արտացոլումները չեն: Մեր ընկալումները հաճախ կրում են սոցիալական գործոնների խիստ ուժեղ ազդեցությունը¹⁵: Սա, փաստորեն,

կոնֆորմիզմի առաջին փորձառական հետազոտություններից մեկն էր: Հետազայում բազմաթիվ այլ հետազոտություններ կատարվեցին, որոնք համոզիչ կերպով ցույց են տալիս, որ մեր ընկալումներն ու մյուս իմացական գործընթացները գտնվում են մեզ շրջապատող մարդկանց, սոցիալական խմբերի, ընդհանրապես՝ սոցիալական գործոնների ազդեցության տակ:

1939 թվականին հրատարակվեց հեղինակների մի խմբի կողմից ստեղծված «Ֆրուստրացիա և ագրեսիա» գիրքը, որը խոր ազդեցություն ունեցավ հետագա տարիների սոցիալ-հոգեբանական, ինչպես նաև անձի հոգեբանության և հոգեբուժության բնագավառներում կատարված հետազոտությունների վրա: Փաստորեն դրանով սկիզբ դրվեց ագրեսիայի և հարակից մի շարք խնդիրների հետևողական ուսումնասիրությանը: Այս խնդիրները մենք մանրամասնորեն քննարկելու ենք առանձին գլխում¹⁶:

Ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության զարգացման վրա հսկայական ազդեցություն գործեցին դեռևս մինչև Երկրորդ աշխարհամարտն սկսված այն հետազոտությունները, որոնց նպատակն էր պարզել ավտորիտարիզմի, դեմոկրատիայի և լիբերալիզմի բնույթը, դրանց հոգեբանական ասպեկտները: Այդ պրոբլեմները հետազոտության առարկա դարձան Կուրտ Լևինի և նրա աշխատակիցների, իսկ ավելի ուշ՝ նաև Թ. Ադորնոյի և մի խումբ այլ ամերիկյան հետազոտողների՝ հոգեբանների, սոցիոլոգների և հոգեբույժների համար¹⁷:

Մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը որոշ հետազոտություններ կատարվեցին նաև հեղինակության և նրա ներշնչող ազդեցության վերաբերյալ: Տույց տրվեց, որ նման ներգործությունները կատարվում են առանց ներշնչման օբյեկտի գիտակցական մտածողության մասնակցության: 1941 թվականին Ն. Միլլերը և Ջ. Դոլլարդը հրապարակեցին ընդօրինակման և լիբերության իրենց կոնցեպցիան: Նրանք պաշտպանում էին այն կարծիքը, ըստ որի՝ մարդիկ սովորում են գնալ լիդերի հետևից առանց մտածելու, ներշնչման ազդեցության տակ¹⁸:

Դ. Սոցիալական հոգեբանությունը Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի իրադարձություններից հետո սկսվեց կոմունիկացիայի (հաղորդակցության) ուսումնասիրության Յեյլի ծրագրի իրականացումը: Ազգային ղեկավարները մտահոգված էին արդյունավետ պրոպագանդայի խնդիրներով և Յեյլի համալսարանի մասնագետների մի խումբ սկսեց ուսումնասիրել, թե պրոպագանդայի ազդեցության տակ ինչպես են փոխվում մարդկանց դիրքորոշումները: Նրանք հիմնականում հենվում էին ուսուցման մասին բիհեյվիորիստական տեսության վրա և հետաքրքրվում էին այսպիսի հարցերով. ո՞վ կարող է լավ պրոպագանդիստ լինել, ինչպե՞ս

պետք է մատուցել նյութը, ի՞նչ հանգամանքներում և ինչպիսի՞ հերթականությամբ, որպեսզի այն համոզիչ լինի լսարանի համար: Սրանք այն հարցերի միայն մի փոքրիկ մասն են, որոնց ուսումնասիրությամբ զբաղվում էին և այժմ էլ զբաղվում են սոցիալական ներգործության ձևերն ու մեխանիզմներն ուսումնասիրող գիտնականները¹⁹: Այս թեման նույնպես մենք հանգամանորեն քննարկելու ենք գրքի 9-րդ գլխում:

20-րդ դարի 50-60-ական թվականները բնորոշվում են կոնֆորմիզմի և ենթակայության խնդիրների եռանդուն ուսումնասիրություններով: Թեև կոնֆորմիզմը որպես սոցիալական շատ տարածված երևույթ հայտնի էր վաղուց (բավական է հիշել է. Ֆրոյդի, Մ. Վեբերի և այլ հեղինակների աշխատությունները), սակայն փորձարարական եղանակով առաջինն այդ երևույթը սկսեց ուսումնասիրել Ս. Ալը ԱՄՆ-ում՝ 50-ական թվականներին: Ենթակայության խնդիրը հիմնականում սկսել է ուսումնասիրել Ս. Միլգրեմը: Այդ թեմաները ևս մանրամասնորեն քննարկվում են հաջորդ գլուխներում, քանի որ պատկանում են ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության հիմնական խնդիրների շարքին²⁰:

Միջազգային իրադարձությունների, մրցակցության և «սառը պատերազմի» ազդեցության տակ հետազոտություններ սկսվեցին նաև կոնֆլիկտների և դրանց լուծման եղանակների վերաբերյալ, թեև հոգեբանական կոնֆլիկտների ուսումնասիրությամբ զբաղվել են դեռևս Զ. Ֆրոյդն ու մյուս հոգեվերլուծողները (փսիխոանալիտիկները), Կուրտ Լևինն իր աշխատակիցների հետ միասին և այլ հետազոտողներ: Սակայն այս նոր մակարդակում հետազոտություններ էին կատարվում նաև դրանց լուծման կամ մեղմացման եղանակների, բանակցություններ վարելու տեխնիկայի և այլ հարցերի վերաբերյալ²¹: Այս բոլոր հետազոտությունները, ըստ էության, վերաբերում էին մարդկային փոխհարաբերությունների բնագավառին:

Որոշ մասնագետներ 50-ական թվականներն անվանում են սոցիալական հոգեբանության «ոսկե դար»՝ նկատի ունենալով հատկապես Լեոն Ֆեստինգերի ձեռնարկած շատ արդյունավետ հետազոտությունները իմացական աններդաշնակության (կոգնիտիվ դիսոնանս) և հարակից երևույթների մարզում: Այս հետազոտողը նկատեց, որ երբ մարդու վարքի և դիրքորոշումների միջև հակասություններ են ծագում, ապա անձն ունենում է հավասարակշռված, անհակասական հոգեվիճակի հասնելու միտում: Այս երևույթի տարբեր դրսևորումների հազարավոր ուսումնասիրություններ են կատարվել, որոնց արդյունքները կիրառվում են միջանձնային փոխհարաբերությունների, գրավչության, առևտրի ու բիզնեսի հոգեբանության և այլ բնագավառներում: Իմացական ներդաշնակության, աններդաշնակության և անձի ադապտացիայի հարցերը ևս քննարկվելու են սույն գրքի առանձին գլուխներում:

Թեև սոցիալական ընկալումների խնդիրը միշտ էլ հետաքրքրել է հոգեբաններին, այնուամենայնիվ 60-70-ական թվականներին դրանք դարձան բազմակողմանի ուսումնասիրության առարկա: Ինչպե՞ս ենք մենք ընկալում և

մեկնաբանում մարդկանց վարքը, նրանց հարաբերություններն ու սոցիալական գործընթացները: Ամերիկյան հայտնի սոցիալական հոգեբան Յ. Քելլին (H. Kelley)²² առաջ քաշեց սոցիալական վերագրման (ատրիբուցիայի) տեսությունը, որն այնուհետև կիրառվեց նաև հույզերի, ինքնընկալման և բազմաթիվ այլ սոցիալ-հոգեբանական երևույթների մեկնաբանության ժամանակ: Մեզ համար հատկապես հետաքրքրական է այն, որ իմացական աններդաշնակության և վերագրման տեսություններն ու դրանց հիմքում ընկած փորձնական նյութերը կիրառելի են անձի և խմբերի սոցիալ-հոգեբանական ադապտացիայի պրոբլեմները ճիշտ հասկանալու համար: Հիշեցնենք, որ ներկա աշխատության մեջ մենք ամենուրեք ձգտում ենք ցույց տալ սոցիալ-հոգեբանական գործընթացների հարմարվողական ֆունկցիաներն ու այն մեխանիզմները, որոնցով դրանք իրագործվում են: Այսպիսի մոտեցման դեպքում հնարավոր է դառնում կապեր հաստատել հոգեբանության տարբեր ուղղությունների միջև և հասնել մարդկային անձնավորության և նրա վարքի ավելի խոր ըմբռմման:

Վերջին տասնամյակների ընթացքում սոցիալական հոգեբաններն ակտիվորեն ուսումնասիրում են միջավայրի և մարդու փոխհարաբերության, տարածական վարքի, սոցիալական իմացության և բազմաթիվ այլ այժմեական խնդիրներ, որոնք ընդլայնում են սոցիալական հոգեբանության և նրա նվաճումների կիրառության շրջանակները: Միաժամանակ դիտվում է սոցիալական հոգեբանության մեթոդների կատարելագործման միտում, ավելի ու ավելի մեծ չափով են կիրառվում տվյալների ստացման համար անհրաժեշտ տեխնիկական միջոցներ և արդյունքների մշակման մաթեմատիկական մեթոդներ:

Այսպիսով՝ ժամանակակից սոցիալական հոգեբանությունը լայն, բազմաճյուղ, տեսական, փորձարարական և կիրառական գիտություն է, գտնվում է բուռն զարգացման ընթացքում և վերելք է ապրում: Այստեղ մենք տեսնում ենք ուսումնասիրվող բազմաթիվ պրոբլեմներ, մեծաթիվ մոտեցումներ ու վիճաբանություններ, բազմազան մեթոդներ: Այս գիտությունը մեծ հեռանկարներ ունի, և նրա զարգացումն առանձնապես կարևոր է այն երկրներում, որտեղ անցում է կատարում մեկ հասարակարգից մյուսին, այսպես կոչված «մարքս-լենինյան սոցիալիզմից» դեպի ազատ ձեռներեցություն և քաղաքացիական հասարակություն: Այս երկրներում, որոնց թվում է նաև Հայաստանը, շատ սուր են դրված կառավարման, նոր սոցիալական կառույցների և կազմակերպությունների ստեղծման, լիդերության, սոցիալական դերերի, կոնֆլիկտների, կոնֆորմիզմի, ադապտացիայի և բազմաթիվ այլ սոցիալ-հոգեբանական խնդիրներ, որոնք պետք է ուսումնասիրվեն տեղական նյութի հիման վրա, մշակութային և էթնիկական յուրահատկությունները հաշվի առնելով:

§ 4. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԱՆ ԿՈՂՄՆՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԸ

Սոցիալական հոգեբանության բուռն զարգացման հետևանքով նրանում ծագում են նորանոր բնագավառներ: Այսօր արդեն գոյություն ունեցող, ծնավորված բնագավառներ են. փոքր խմբերի և խմբային դինամիկայի սոցիալական հոգեբանությունը, մեծ խմբերի տեսությունը, անձի և նրա ես-ի սոցիալական հոգեբանությունը, սոցիալական ընկալման և վերագրման տեսությունները, սոցիոմետրիան, դերերի տեսությունը և այլն: Առաջանում են նորանոր բնագավառներ. միջավայրային սոցիալական հոգեբանություն, տարածքային վարքի հոգեբանություն և պրոքսեմիա և այլն:

Չնայած սոցիալական հոգեբանության բնագավառների մեծաքանակությանը, այս գիտության մեջ ծնավորվել և այժմ էլ կան մի շարք տեսություններ, որոնց հաճախ տալիս են կողմնորոշումներ (օրինատացիաներ) անունը: Ստորև կժանոթանանք դրանցից հիմնականներին: Դա էական է սոցիալական հոգեբանություն ուսումնասիրողների համար, քանի որ կոնկրետ խնդիրների վերլուծությունը կատարվում է այս կամ այն կողմնորոշման («տեսության») դիրքերից: Կան, անշուշտ, ինչպես կտեսնենք, նաև համադրական (սինթետիկ) կողմնորոշումներ:

Ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության հիմնական տեսական կողմնորոշումներն են՝ հոգեվերլուծական (փսիխոանալիտիկական), բիհեյվորիստական, կոգնիտիվ (իմացական) կողմնորոշումները և ինտերակցիոնիզմը: Համառոտակի ծանոթանանք դրանց:

Ա. Հոգեվերլուծական կողմնորոշում

Թեև իր գոյության առաջին տասնամյակների ընթացքում հոգեվերլուծությունը (փսիխոանալիզ, ֆրոյդիզմ) հիմնականում զբաղվում էր անհատի ներհոգեկան կյանքի ուսումնասիրությամբ և ներոգների բուժման խնդիրներով, սակայն արդեն այդ ուսմունքի ստեղծող Ջիզմունդ Ֆրոյդի (1851–1939) աշխատություններում կան սոցիալ-հոգեբանական գաղափարներ: Դրանք, հենց իր՝ Ջ. Ֆրոյդի և հատկապես նրա հետևորդների ջանքերով թափանցելով սոցիալական հոգեբանության բնագավառը, աստիճանաբար հանգեցրին այստեղ հատուկ հոգեվերլուծական տեսական կողմնորոշման առաջացման: Ջ. Ֆրոյդի գաղափարների ազդեցությունը զգացվում է Կ. Լևինի տեսություններում, ինտերակցիոնիստական տեսություններում, խմբային դինամիկայի շատ լայն բնագավառում և ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության այլ ոլորտներում²³:

Սոցիալ-հոգեբանական հարցեր են քննարկվում Ջ. Ֆրոյդի «Տոտեմ և տաբու», «Հաճույքի սկզբունքից այն կողմ», «Խմբային հոգեբանությունը և

մարդկային ես–ի վերլուծությունը» և այլ աշխատություններում: Ներընտանեկան փոխհարաբերությունների վերաբերյալ իր հայացքները Ջ. Ֆրոյդը տարածում էր ողջ հասարակության վրա՝ առանց փոքր և մեծ խմբերի միջև սահմանագիծ անցկացնելու: Խմբերում մարդկանց միջև առաջ եկող կապերը բացատրելու համար նա օգտագործում էր «լիբիդո» և «իդենտիֆիկացիա» (հոգեբանական նույնացում) հասկացությունները: Առաջնային խմբում նրա անդամներն իդենց նույնացնում են լիդերի, մասամբ նաև միմյանց հետ: Լիդերը (առաջնորդը) խմբի հուզական կյանքի կենտրոնն է, նա հայրական կերպար է և նրա նկատմամբ խմբի անդամների վերաբերմունքը միանշանակ չէ. այն հաճախ երկարժեք է (ամբիվալենտ)՝ ներառելով և՛ սեր, և՛ ատելություն, և՛ դրական հոգեբանական նույնացում, և՛ թշնամություն: Սոցիալական խմբերում ենթակաները լիդերի հետ ունեն դրական իդենտիֆիկացիա, իդեալականացնում են նրան, բայց միաժամանակ նաև ատում են նրան և պայքարում նրա տեղը զրավելու համար: Ենթականների վարքը ռեգրեսիվ է (նահանջողական, այսինքն՝ տվյալ դեպքում, ինչ–որ չափով երեխայական) և նրանք աչքի են ընկնում ներշնչվողությամբ: Լիդերը միաժամանակ կարծես իր վրա է վերցնում և՛ հոր, և՛ դեկավարի դերերը: Հենց Ջ. Ֆրոյդի այս սոցիալ–հոգեբանական գաղափարներն էլ լայնորեն օգտագործվում են սոցիալական հոգեբանության բնագավառում աշխատող նրա բավականին մեծաքանակ հետևորդների կողմից:

Ջ. Ֆրոյդի այնպիսի հետևորդներ, ինչպիսին են Ալֆրեդ Ադլերը, Նորման Կամերոնը, Կարեն Հորնին, Էրիխ Ֆրոմմը, Հարրի Սալլիվինը և ուրիշներ, արդեն բացահայտորեն զբաղվում էին սոցիալ–հոգեբանական խնդիրներով: Այսպես՝ Դ. Ս. Սալլիվինը հայտնի դարձավ մի սոցիալ–հոգեբանական տեսությամբ, ըստ որի՝ հոգեկան խանգարումները միջանձնային հարաբերությունների խանգարումների հետևանքներ են:

Սոցիալական հոգեբանության բնագավառում ներկայումս հայտնի են հոգեվերլուծական հետևյալ տեսությունները. 1) Վ. Բայոնի դինամիկ տեսությունը խմբի գործունեության մասին, 2) Վ. Բեննիսի և Հ. Շեպարդի տեսությունը խմբի զարգացման մասին, 3) Վ. Շուտցի՝ «միջանձնային վարքի եռաչափ տեսությունը»: Այդ տեսություններում արտահայտված առանձին արդյունքներ կհիշատակվեն սույն աշխատության տարբեր գլուխներում, որոշակի սոցիալ–հոգեբանական խնդիրներ քննարկելիս:

Բ. Բիենյվիորիստական կողմնորոշում

Դասական բիենյվիորիզմի (Ջ. Ուոտսըն, Բ. Սկիններ) գաղափարները հանրահայտ են, և մենք այստեղ դրանց մասին մանրամասնորեն չենք խոսի: Հիշատակության է արժանի այն փաստը, որ 30–ական թվականներին առաջ եկավ մի ուղղություն, որն անվանում են **ճեռբիենյվիորիզմ** (այսինքն՝ նոր բիենյվիորիզմ, նոր վարքաբանություն): Այս ուղղության առաջին ներկայացու-

ցիչներն էին է. Թուլները և Կ. Չալլը, որոնք վարքի S-R պարզագույն սխեման փոխարինեցին եռանդամ մոդելով՝ S-P-R: Այստեղ P-ն անձն է, նրանում կատարվող գործընթացները, որոնց նրանք տվին «միջանկյալ փոփոխականներ» անունը: Ինչպես հայտնի է, S-ը անկախ փոփոխականն է՝ դրդիչը (Stimul), իսկ R-ը՝ կախյալ փոփոխականը, հակազդումը (ռեակցիան, Reaction): Բեհեյվիորիզմի մեջ կարևորագույն տեղ է գրավում ուսուցման տեսությունը: Այս ուսմունքի հետևորդներն իրենց առջև խնդիր են դրել իմանալ, թե ինչ է անում մարդը, ինչպես է գործում, իսկ ներհոգեկան գործընթացները նրանց մինչև վերջերս գրեթե չէին հետաքրքրում:

Բիհեյվիորիզմի հիմնական գաղափարներն ու հասկացություններն օգտագործելով՝ սոցիալական հոգեբանները մշակել են մի շարք տեսություններ, որոնք վերաբերում են կամ անհատի սոցիալական վարքին, կամ շատ փոքր խմբերի անդամների փոխհարաբերություններին: Դրանք են. 1) Ագրեսիայի և ընդօրինակման տեսությունը (Ն. Միլլեր, Ջ. Դոլլարդ, Ա. Բանդուրա և ուրիշներ), 2) Սոցիալական ուսուցման տեսությունը (Ա. Բանդուրա, Լ. Բերկովից և այլոք), 3) Երկյակային փոխներգործության տեսությունները (Դ. Թիրո, Չ. Քելլի, Դ. Չոմանս և ուրիշներ)²⁴:

Արդեն հիշյալ տեսություններում, որոնք այս կամ այն չափով կներկայացվեն հաջորդ գլուխներում, նկատվում է բիհեյվիորիզմի նեղ շրջանակների հաղթահարում և այլ հոգեբանական դպրոցներից վերցրած գաղափարների ներմուծում: Առանց դրան սոցիալական հոգեբանության բնագավառում բիհեյվիորիստական ուղղությունը հեռանկարներ չի կարող ունենալ: Սոցիալական հոգեբանության վրա բիհեյվիորիզմի դրական ազդեցություններից մեկն այն է, որ այն նպաստել է այս բնագավառում փորձարարական մեթոդի ներդրմանը:

Գ. Ինտերակցիոնիստական կողմնորոշում

Քանի որ այս կողմնորոշումը, գալով սոցիոլոգիականից, հանգեցրել է շատ լուրջ արդյունքների (որոնց մասին մանրամասնորեն խոսելու ենք հաջորդ գլուխներում), ապա այստեղ շատ համառոտ՝ միայն նրա տեսական աղբյուրների մասին:

Ինտերակցիոնիզմը ծագել է ամերիկյան հայտնի փիլիսոփա և սոցիալական հոգեբան Ջորջ Միդի հայացքների հիման վրա²⁵: Այդ մտածողի կարծիքով, անձի հոգեկան առանձնահատկություններն ու վարքը սիմվոլների միջոցով կատարվող միջանձնային փոխներգործության արդյունք է: «Սիմվոլ» ասելով Ջ. Միդն առաջին հերթին նկատի ուներ մարդկանց ժեստերը, որոնք և՛ հաղորդողի, և՛ ընկալողի համար միևնույն նշանակությունն ունեն: Մարդիկ ապրում են սիմվոլների (խորհրդանշանների) աշխարհում, մեկնաբանում են

միմյանց դրսևորած ժեստերը և գործում են ըստ դրանց բացահայտվող նշանակությունների:

Արդյունավետ փոխներգործության մյուս պայմանը, ըստ Ջ. Գ. Միդլի և մյուս ինտերակցիոնիստների, ուրիշի դերի ընդունումն է, «ընդհանրացված ուրիշի» (ռեֆերենտային խմբի) պատկերի ստեղծումը և վերջինի նկատմամբ ընդհանրացված դիրքորոշման ձևավորումը:

Ինտերակցիոնիստական կողմնորոշման շրջանակներում առաջ են եկել մի շարք ուղղություններ՝ սիմվոլային ինտերակցիոնիզմ, դերերի տեսություն, ռեֆերենտային խմբերի տեսություն և այլն: Ինտերակցիոնիստները հենվում են փորձառական հետազոտությունների արդյունքների վրա, բայց առավելապես՝ նկարագրական մեթոդների (դիտման, հարցազրույցների, փաստաթղթերի և մարդկային գործունեության այլ արդյունքների ուսումնասիրության և այլն) կողմնակից են, քանի որ, նրանց կարծիքով, արհեստական փորձարական իրադրություններն աղճատում են մարդու բնականոն վարքը:

Առավել հայտնի է ինտերակցիոնիզմի Զիկագոյի դպրոցը, որի հիմնադիրը Գ. Բլումբերն է²⁶: Այս ուղղության ձեռք բերած արդյունքները ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության ծանրակշիռ նվաճումներից են և լայնորեն արտացոլվելու են հաջորդ գլուխներում:

Դ. Իմացական (կոգնիտիվ) սոցիալական հոգեբանություն

Այս կողմնորոշման յուրահատկությունն այն է, որ նրա ներկայացուցիչները մարդու սոցիալական վարքը դիտում են որպես նրա ներքին իմացական գործընթացների արդյունք և դրսևորում: Մարդը դիտվում է որպես ոչ այնքան գործող, որքան մտածող էակ: Ակնհայտ է, որ իմացական սոցիալական հոգեբանությունը բիհեյվիորիզմի հակոտնյան է: Անձի վարքը, ըստ այս ուղղության հոգեբանների, պայմանավորված է նրա դիրքորոշումներով, աշխարհից ստացված տպավորություններով և իրադրություններին տրված մեկնաբանություններով, կարծիքներով, համոզմունքներով, ակնկալիքներով և այլ ներհոգեկան, առավելապես իմացական կազմավորումներով և գործընթացներով:

Իմացական հոգեբանության բնագավառներ պետք է դիտել ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության այնպիսի բաժիններ, ինչպիսին են մարդկանց փոխադարձ գրավչության (ատրակցիայի), սոցիալական ընկալման (պերցեպցիայի) և սոցիալական դիրքորոշումների տեսությունները, որոնց մենք առանձին գլուխներ ենք նվիրելու:

Ըստ հոգեբանության պատմաբանների՝ իմացական սոցիալական հոգեբանությունը հենվում է գեշտալտ հոգեբանության և Կուրտ Լևինի գաղափարների վրա²⁷:

Սոցիալական հոգեբանության մարզում իմացական կողմնորոշման դրսևորումներ են հետևյալ հայտնի տեսությունները. ա) իմացական համապա-

տասխանության տեսությունները (Ֆ. Չայդեր, Թ. Նյուկոմ, Չ. Օսգուդ և այլոք), բ) իմացական աններդաշնակության (կոգնիտիվ դիսոնանսի) տեսությունը (Լ. Ֆեստինգեր), գ) Ս. Աշի տեսությունը կոնֆորմիզմի մասին և այլն: Առանձնապես մեծ ազդեցություն ունի և բազմաթիվ կոնկրետ հետազոտություններ է հարուցել Լ. Ֆեստինգերի իմացական աններդաշնակության տեսությունը: Լայնորեն ներկայացվելու են նաև սոցիալական ընկալման և վերագրման տեսությունները, որոնք ծանրակշիռ ներդրումներ են մեր գիտության բնագավառում:

Անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ իմացական սոցիալ-հոգեբանական տեսությունների խոր ըմբռնումը հնարավոր է միայն իմացական գործընթացների մասին գիտության (կոգնիտիվ հոգեբանություն) նվաճումներին ծանոթ լինելու դեպքում: Այդ ուղղության արդյունքները ներկայացված են մի շարք աշխատություններում²⁸:

§ 5. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ԿԱՊԸ ԱՅԼ ԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԵՏ

Սոցիալական հոգեբանությունը, որպես սոցիոլոգիայի, հոգեբանության և մի շարք այլ գիտությունների սահմանի վրա առաջ եկած գիտություն, ուսումնասիրում է հարցերի լայն շրջանակ: Դրանցից են՝ սոցիալական փոքր և մեծ խմբերը, ներխմբային և միջխմբային հարաբերությունները, սոցիալական պրոցեսների հոգեբանական նախադրյալներն ու առանձնահատկությունները, խմբերի կազմում անձի սոցիալականացման և գործունեության օրինաչափությունները: Սոցիալական հոգեբաններին հետաքրքրում են նաև հասարակության զարգացման վրա առանձին անձանց և խմբերի ազդեցության հնարավորությունների, լիդերության և բազմաթիվ այլ խնդիրներ: Ինչպես տեսնում ենք, սոցիալական հոգեբանների հետաքրքրությունների շրջանակը շատ լայն է: Այդ գիտության առարկայի սահմանումը տալիս կարելի է գնալ կամ անձից դեպի փոքր ու մեծ խմբերը (լայն հասարակությունը, սոցիետալ երևույթները), կամ հակառակ ուղղությամբ:

Սոցիալական հոգեբանությունն ուսումնասիրում է բազմաթիվ այնպիսի հարցեր, որոնք երբեք չեն քննարկվել այն ծնող գիտությունների՝ սոցիոլոգիայի և ավանդական հոգեբանության շրջանակներում: Բայց այդ հարցերը կազմում են սոցիալական հոգեբանության առարկայի մի մասը և դրանց քանակը քանի գնում մեծանում է: Սոցիալական հոգեբանությունը, մյուս կողմից, նոր տեսանկյունից և ուրույն մեթոդներով ուսումնասիրում է նաև մեծաթիվ այնպիսի խնդիրներ, որոնք թեև նոր չեն սոցիոլոգիայի և հոգեբանության համար, բայց այս նոր գիտության սահմաններում ուսումնասիրվում են նոր կողմերից, նոր մեթոդներով և հասկացությունների նոր համակարգի օգտագործմամբ:

Այս ամենի հետևանքով այդ, կարծես թե ավանդական դարձած, հարցերը ստանում են նոր ու ավելի խոր լուսաբանում և իմաստ:

Ահա թե ինչու սոցիալական հոգեբանությունը, ունենալով հանդերձ բազմաթիվ ու խոր միջառարկայական կապեր սոցիոլոգիայի և հոգեբանության հետ, համարվելով հոգեբանության բաժիններից մեկը, ըստ էության նոր ու մեծ հեռանկարներ ունեցող գիտություն է և հանդիսանում է ժամանակակից գիտական մտքի հզոր հոսանքներից մեկը:

Քանի որ սոցիալական հոգեբանությունը բուռն կերպով զարգացող գիտություն է, նրա սահմանները հստակորեն ուրվագծելն այսօր մեզ պարզապես անհնարին է թվում և նույնիսկ աննպատակահարմար: Այդ գիտության բնագավառում ամեն օր նոր արդյունքներ են ստացվում, նոր բնագծեր են նվաճվում, նոր խնդիրներ են առաջադրվում և այդ շարժման առջև սահմաններ դնելը վնասակար է: Ավելի ճիշտ կլինի առայժմ խոսել մարդուն և հասարակությանը վերաբերող խնդիրների և երևույթների նկատմամբ **սոցիալ-հոգեբանական մոտեցման** մասին: Իսկ նման մոտեցումն ունի կիրառության չափազանց լայն հնարավորություններ: Եթե սոցիալական հոգեբանը նման մոտեցում է հանդես բերում հասարակության մեջ առկա որևէ երևույթի կամ հոգեկան գործընթացի նկատմամբ և, դրա շնորհիվ, նրանում բացահայտում մինչ այդ անհայտ կողմեր, ապա այդ երևույթը և գործընթացը, միանալով որպես սոցիոլոգիայի և անհատի հոգեբանության ուսումնասիրության առարկաներ, միաժամանակ այդպիսին են դառնում նաև սոցիալական հոգեբանության համար: Օրինակ՝ մտածողությունը, որպես առավելապես խնդրի լուծման գործընթաց, ուսումնասիրվում է և՛ մտածողության հոգեբանության, և՛ սոցիալական հոգեբանության կողմից: Իսկ, օրինակ, փոքր խմբերի ուսումնասիրությանը զբաղվում են և՛ սոցիոլոգները, և՛ հոգեբանները: Բայց նրանց մոտեցումները տարբեր են, ահա թե ինչու նույն օբյեկտը միաժամանակ ուսումնասիրության առարկա է հանդիսանում և ընդհանուր հոգեբանության, և՛ սոցիալական հոգեբանության կամ՝ և՛ սոցիոլոգիայի, և՛ սոցիալական հոգեբանության համար:

Քանի որ մարդաբանական և սոցիալական գիտությունների վերջնական խնդիրները զգալի չափով նույնն են՝ մարդու, մարդկային փոխհարաբերությունների և հասարակական կյանքի նկարագրությունն ու զարգացման (նաև գործառնության) օրինաչափությունների բացահայտումը, ապա սխալ կլիներ նաև խստորեն սահմանազատել սոցիալական հոգեբանությունն ու հոգեբանության այլ բաժիններ սոցիոլոգիայից: Դա անհնարին է և պետք էլ չէ: Անգամ սոցիալական հոգեբանություն դասավանդելիս համադրման անհրաժեշտությունը միանգամից աչքի է զարնում: Օրինակ՝ փոքր խմբերի հոգեբանության հարցերը շարադրելիս մենք միշտ պետք է ներկայացնենք դրանց տեսակների և կառուցվածքի մասին սոցիոլոգիայի բնագավառում ձեռք բերված գոնե որոշ

հիմնական տվյալներ, թեև սոցիալական հոգեբանությունը կարող է առաջադրել խմբերի նոր դասակարգում՝ ելնելով հոգեբանական չափանիշներից:

Սոցիալական հոգեբանությունը կապված է նաև մարդաբանության (անթրոպոլոգիայի), հոգեբուժության, մշակույթի տեսության (մշակութային մարդաբանության), կենսաբանության և այլ գիտությունների հետ: Սոցիալական հոգեբանությունը միջանկյալ տեղ է գրավում, մի կողմից, ավանդական «անհատական» հոգեբանության, մյուս կողմից՝ սոցիոլոգիայի և մարդաբանության միջև: Սոցիալական հոգեբանությունը կապված է գրեթե մյուս բոլոր հասարակական գիտությունների, ինչպես նաև լեզվագիտության (հատկապես հոգելեզվաբանության), հոգեբուժության և կենսաբանական գիտությունների հետ: Հոգեբույժների կլինիկական հաշվետվությունները, մարդկանց ինքնակենսագրությունները, նամակներն ու օրագրերը, հանցագործությունների և հանցագործների մասին տեղեկությունները լույս են սփռում սոցիալական հոգեբանության այս կամ այն խնդրի վրա և պետք է օգտագործվեն այս գիտության մեջ: Սոցիալական հոգեբանության խնդիրները հասկանալու համար անհրաժեշտ է իմանալ մարդկանց իրական կյանքը²⁹:

Սոցիալական հոգեբանության զարգացման գործում մեծ ներդրում ունեն հոգեբանները, սոցիոլոգները, մարդաբաններն ու հոգեբույժները: Նրանք, իրենց գիտությունների դիրքերից, սկսել են կառուցել սոցիալական հոգեբանության շենքը, բայց մոտեցումների նման բազմազանությունը նաև դժվարություններ է ծնել: Դրանցից հիմնականն այն է, որ այդ գիտություններից յուրաքանչյուրի ներկայացուցիչները գտնում են, որ միայն իրենց դիրքորոշումն է ճիշտ, որի հետևանքով սոցիալական հոգեբանության զարգացման գործում դժվարություններ են ծնվում: Մինչ այժմ չկա մեկ միասնական տեսություն և, պատկերավոր ասած, կան այնքան սոցիալական հոգեբանություններ, որքան և արդյունավետ աշխատող սոցիալական հոգեբաններ: Դա մենք արդեն տեսանք սոցիալական հոգեբանության մարզում առկա տեսական կողմնորոշումներին ծանոթանալիս:

Սակայն այդ գիտությունների հետ սոցիալական հոգեբանության սերտ կապերն ունեն նաև իրենց առավելությունները, քանի որ թույլ են տալիս արագորեն հարստացնել մեր գիտության փաստերի շտեմարանը և նվաճումների հասնել սահմանային բնագավառներում. հայտնի է, որ գիտությունների «հատման գծերի» վրա ավելի հաճախակի են հայտնագործություններ կատարվում:

Սոցիալական հոգեբանության զարգացման առաջին շրջանում նրա առաջընթացին նպաստ են բերել այնպիսի սոցիոլոգներ, ինչպես էմիլ Դյուրկհեյմը (Ֆրանսիա), Գեորգ Զիմմելը և Մաքս Վեբերը (Գերմանիա), Գաբրիել Թարդենը (Ֆրանսիա) և ուրիշներ: Զգալի են նաև ամերիկյան հոգեբույժներ և պրագմատիստ փիլիսոփաներ Զոն Դյուրի, Ուիլյամ Զեյմսի, Զորջ Բաններ և պրագմատիստ փիլիսոփաներ Զոն Դյուրի, Ուիլյամ Զեյմսի, Զորջ Բաններ և Զառլզ Դիրսի ներդրումները, որոնք հոգեբանների ուշադրությունը

հրավիրեցին մարդկանց գործողությունների և սոցիալական գործընթացների ուսումնասիրության վրա: Դրա շնորհիվ որոշ չափով հաղթահարվեց ներհայեցական հոգեբանության (ինտրոսպեկցիոնիզմի) միակողմանիությունը: Ինչպես գիտենք, ներհայեցական հոգեբանության ներկայացուցիչները գտնում էին, որ հոգեբանները պետք է ուսումնասիրեն միայն մարդու գիտակցության բովանդակությունները, որոնց մասին միայն հենց ինքը՝ ուսումնասիրվողը կարող է տեղյակ լինել և խոսքով նկարագրել՝ ուրիշներին հայտնելու համար:

ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. **Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А.,** Современная социальная психология на Западе (теоретические направления), М., 1978.
2. **Аронсон Э.,** Общественное животное. Введение в социальную психологию. М., "Аспект Пресс", 1998.
3. **Брунер Дж.,** Психология познания. За пределами непосредственной информации, М., 1977.
4. **Величковский Б. М.,** Современная когнитивная психология, М., 1982.
5. **Майерс Д.,** Социальная психология. СПб, "Питер", 1997.
6. **Милграм С.,** Эксперимент в социальной психологии. СПб, "Питер", 2000.
7. **Трусов В. П.,** Социально—психологические исследования когнитивных процессов, Л., 1980.
8. **Шибутани Т.,** Социальная психология, М., 1969.
9. **Ярошевский М. Г.,** Психология в XX столетии, М., 1971.
10. **Ярошевский М. Г.,** История психологии, 3—е изд., М., 1985.
11. **Blumer H.,** Symbolic interactionism. Englewood Cliffs (N. J.), 1969.
12. **Cartwright D. and Zander A.,** Group dynamics, New York, 1968.
13. **Lindzey G. and E. Aronson (Eds.),** The Handbook of Social Psychology, 3rd Ed., Vol. 1—2, New York, Random House, 1985.
14. **Mead G. H.,** Mind, Self and Society, Chicago, 1934.

Մաս
երկրորդ

**ՍՈՃԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐ,
ՆԵՐԽՄԲԱՅԻՆ ԵՎ ՄԻՋԽՄԲԱՅԻՆ
ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ**

Գլուխ 3

**ՍՈՃԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ
ԵՎ ՆԵՐԽՄԲԱՅԻՆ ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ**

Առօրյա կյանքի ընթացքում մեզանից քչերն են իրենց լիովին հաշիվ տալիս ոչ միայն իրենց ներհոգեկան գործընթացների (ընկալման, հիշողության, մտածողության ու վճիռների կայացման և այլն), այլև փոխհարաբերությունների և փոխներգործությունների մասին: Ինչպես մեր ներհոգեկան գործընթացների զգալի մասն է ենթագիտակցական, այդպես չգիտակցված է մնում նաև այն, թե մենք ինչպես ենք մեկ խմբից անցնում մյուսի մեջ, փոխներգործում, ներշնչվում և ներշնչում, օգտագործում հաղորդակցության զանազան միջոցներ, վճիռներ կայացնում և այլն:

Քչերն են հստակորեն պատկերացնում, թե մեր կյանքում ինչքան կարևոր դեր են խաղում սոցիալական խմբերը: Ծնվելուց անմիջապես հետո երեխան հայտնվում է ընտանիքում, որը սոցիալական կարևորագույն խումբ է: Մանկապարտեզ և դպրոց գնալով՝ նա մտնում է նոր խմբերի մեջ: Յուրաքանչյուր մարդ ունենում է իր ընկերախմբերը, ներգրավվում է հասարակական կազմակերպությունների, կուսակցությունների, հիմնարկների կյանքի մեջ: Յուրաքանչյուրը որևէ էթնիկական խմբի անդամ է, որևէ ժողովրդի ներկայացուցիչ և պետության քաղաքացի: Դրանք բոլորը խմբեր են: Մարդիկ կազմում են մասնագիտական (պրոֆեսիոնալ) խմբեր, խմբերով խաղում են, սովորում, աշխատում, պատերազմներ վարում: Բանակը նույնպես սոցիալական մեծ խումբ է, որի կազմում կան բազմաթիվ միջին մեծության և փոքր խմբեր: Մարդիկ խմբեր կազմելով են զանազան արարողություններ կատարում՝ հարսանիք, հուղարկավորություն, աղոթք և այլ կրոնական ծեսեր: Գրեթե չկա մարդկային գործունեության որևէ տեսակ, որն ուղղակիորեն կամ անուղղակիորեն կապված չլինի խմբերի հետ:

Կան խմբեր, որոնց անդամ մենք դառնում ենք անկախ մեր կամքից, ի ծնե, առանց ինքնուրույն ընտրության: Դրանք են՝ ընտանիքը, ազգը, դասակարգը կամ սոցիալական այն շերտավորումը (ստրատան), որին պատկանում է մեր ընտանիքը: Եթե այդ խմբերի դիրքը հասարակության մեջ բարձր է, ապա դա մեզ համար կարող է հպարտության աղբյուր լինել, իսկ եթե ցածր է, ապա մեր անդամությունը կարող է ծանր բեռ դառնալ մեզ համար՝ ինչպես ազգային փոքրամասնությունների անդամներից շատերի համար՝ ռասայական գաղափարներով հագեցված մեծ ազգի միջավայրում: Մենք անհրաժեշտաբար պետք է մտնենք որոշ խմբերի մեջ, եթե ցանկանում ենք ապրել ու գործել: Այսպես՝ պետք է պատկանենք որևէ հասարակության, ազգի կամ այլ էթնիկական խմբի, ուսումնական կամ մասնագիտական խմբի: Քաղաքական գործունեությամբ զբաղվելու դեպքում պետք է մտնենք որևէ կուսակցության մեջ կամ ստեղծենք նորը:

Որոշ խմբերի մեջ մենք մտնում ենք կամավոր, մեր ցանկությամբ, բայց լինում են նաև դեպքեր, երբ որոշ խմբերի անդամակցում ենք արտաքին ճնշման տակ: Անկախ մեր կամքից, ինքնաբերաբար, մենք դառնում ենք տարիքային խմբերի (դեռահաս, պատանի, հասուն մարդկանց խումբ) անդամ: Կարող ենք մտնել ինչպես կայուն, երկարատև կյանք ունեցող, այնպես էլ անկայուն, ժամանակավոր, անցողիկ խմբերի մեջ: Առաջինի օրինակ է ընտանիքը, իսկ անցողիկ են, օրինակ, ուղևորների, անցորդների, վերելակով բարձրացողների, որևէ ապրանք գնելու նպատակով հերթի կանգնած մարդկանց խմբերը: Դրանք ևս, ըստ որոշակի նորմերի, ազդում են մեր վարքի վրա, թեև այնքան էլ մեծ նշանակություն չունեն:

Կայուն և համախմբված խմբերի ամբողջությունը կազմում է հասարակությունը, որը մարդու գործունեության ոլորտն է, սոցիալական ակտիվության ասպարեզը:

Եվ քանի որ մարդկային հանրությունը՝ սոցիալական խմբերն այնքան կարևոր են, ապա սոցիալական հոգեբանության մեջ խմբերի ուսումնասիրությունը անհրաժեշտաբար պետք է մեծ տեղ գրավեր: Իրականում այդպես էլ կա, և մենք նույնպես մանրամասնորեն խոսելու ենք փոքր, միջին և մեծ խմբերի սոցիալ-հոգեբանական ուսումնասիրությունների արդյունքների մասին:

§ 1. ԽՄԲԻ ԲՆՈՐՈՇՈՒՄԸ

Այսպես ուրեմն, մարդկանց կյանքն անցնում է սոցիալական խմբերի կազմում: Դրանք կոչվում են «սոցիալական» հենց այն պատճառով, որ կազմված են երկու կամ ավելի մարդկանցից: Ծնվելուց հետո հայտնվելով ընտանիքում, իսկ հետագա տարիներին նաև նորանոր այլ խմբերում, անհատը ձևավորվում, սոցիալականացվում է՝ դառնալով բարդ անձնավորություն և հասա-

րակության անդամ: Այս բոլոր տեսական ու բարդ գործընթացները և ընդհանրապես հասարակության մեջ մարդու ամենօրյա կյանքը հասկանալու համար, պետք է սկսել խմբի բնորոշումից և սոցիալական խմբերի տեսակների նկարագրությունից:

Սոցիալական խումբը երկու կամ ավելի մարդկանցից կազմված հանրույթ է, որի անդամները միավորվել են որոշակի ընդհանուր (խմբային) նպատակների հասնելու, շփվելու կամ համատեղ գործունեություն կատարելու համար: Ոչ մի սոցիալական խումբ այլ խմբերից բացարձակապես մեկուսացված չի լինում: Յուրաքանչյուր խումբ ազդում է հասարակության վրա, բայց, իր հերթին, կրում է հասարակության, նրա մեջ մտնող մյուս մեծ ու փոքր խմբերի ազդեցությունները: Հուզականորեն հագեցված են ինչպես ներխմբային, այնպես էլ միջխմբային հարաբերությունները: Բավական է հիշել, օրինակ, նույն հասարակության մեջ մտնող տարբեր էթնիկական խմբերի հարաբերություններն ու հաճախակի կրկնվող բախումները՝ համոզվելու համար, որ հասարակական գործընթացների և մարդու կյանքի ընթացքի օրինաչափությունների իմացության նպատակով անհրաժեշտ է ուսումնասիրել հասարակության կառուցվածքն ու նրանում ծագող բոլոր տեսակի հարաբերությունները: Այս խնդիրների ուսումնասիրությամբ զբաղվում են հիմնականում սոցիոլոգները և սոցիալական հոգեբանները:

Ընդհանուր (խմբային) նպատակներին հասնելով՝ խմբի անդամները բավարարում են բոլորի մեջ առկա որոշ պահանջումները: Ահա թե ինչու կարելի է ասել, որ մարդկանց յուրաքանչյուր հանրույթ խումբ է դառնում, եթե նրա անդամներն ունեն որոշ ընդհանուր գծեր և միավորվել են ընդհանուր պահանջումները բավարարելու նպատակով:

Հետևաբար, միմյանցից մեկուսացված մարդկանց որևէ բազմություն դեռևս սոցիալական խումբ չի կազմում: Խումբ առաջանում է այն դեպքում, հենց որ երկու կամ ավելի մարդիկ սկսում են շփվել, փոխներգործել, համատեղ գործունեություն կատարել: Խումբ առկա է այն դեպքում, երբ նրա անդամները ցանկանում են պահպանել իրենց կապերը, չեն ձգտում ցրվել ու մեկուսանալ, ներգործում են միմյանց դիրքորոշումների, հայացքների ու վարքի վրա, ստեղծում են կայուն փոխադարձ կապեր¹: Երբ խմբերն ունենում են նման առանձնահատկություններ, ապա երբեմն խոսում են նաև **հոգեբանական խմբերի** գոյության մասին: Շատ բնորոշ հոգեբանական խումբ է երկյակը (զույգ, դիադա): Հոգեբանական խմբեր են նաև փոքր, այսպես կոչված միջուկային ընտանիքները, որոնք կազմված են ծնողներից և նրանցից ծնված զավակներից, նույն սենյակում ապրող ուսանողների խումբը, ֆուտբոլային թիմերը և այլն: Դրանց անդամների փոխներգործությունը ամենօրյա է, ինտենսիվ, հուզականորեն հագեցված, դրանցում առկա են հզոր կենտրոնաձիգ ուժեր:

Խումբն այն միկրոմիջավայրն է (միկրո — հուն. փոքր), որի օգնությամբ անհատը մի կողմից՝ ընկալում է հասարակական ներգործությունները, սո-

ցիալականացնող ուժերի ազդեցությունը, մյուս կողմից՝ հենց խմբային գործունեության մասնակից դառնալու դեպքում է, որ անձը կարողանում է դրսևորել իր օժտվածության, ընունակությունների և կարողությունների շատ կողմեր, իրագործում է այն մտահղացումներն ու իդեալները, որոնք նրանում ձևավորվել են սոցիալ-հոգեբանական հասունացման նախորդ փուլերում:

Սոցիալական խմբերը միայն առաջին հայացքից են պարզ ու հասկանալի թվում: Երբ փորձում ենք սահմանել կամ գոնե բնորոշել դրանք, ապա տեսնում ենք, որ յուրաքանչյուր սոցիոլոգ և սոցիալական հոգեբան տալիս է խմբի իր ուրույն սահմանումը: Լրիվ համաձայնություն չկա նաև սոցիալական հոգեբանների միջև: Ոմանք հիմնականում նշանակություն են տալիս խմբի նպատակներին: Մեկ ուրիշը կարող է ուշադրություն դարձնել փոխօգնության գործոնի վրա, երրորդը կարևոր է համարում խմբի կառուցվածքը, չորրորդը՝ այն հանգամանքը, որ խմբի անդամները հոգեբանորեն նույնանում են խմբի հետ: Խմբի այդ և բազմաթիվ այլ կողմեր, հատկություններ, ներխմբային գործընթացներ, անկասկած, կարևոր են:

Բայց այդ բոլոր չափանիշների մեջ պետք է ընտրել հիմնականը, բնորոշը, կենտրոնականը: Այդպիսին, անշուշտ, խմբային գործունեությունն է, որն իրագործվում է փոխներգործության (ինտերակցիայի) ձևով: Եթե չկա խմբի երկու կամ ավելի անդամների փոխներգործություն, ապա չկա նաև խումբ:

Այսպիսով՝ սոցիալական խումբը երկու կամ ավելի անհատներից կազմված հանրույթ է, որի անդամներից յուրաքանչյուրն ազդում է մյուսների վրա և, իր հերթին, կրում է նրանց ազդեցությունը: Հենց որ երկու անձնավորություններ սկսում են խոսել, որոշ ժամանակահատվածում փոխներգործել, ապա այդ նույն ժամանակահատվածում նրանք կազմում են խումբ:

Սոցիալական հոգեբանության համար, իհարկե, ավելի հետաքրքիր են այն խմբերը, որոնք գոյություն ունեն երկար ժամանակահատվածում: Երբ խմբի գոյությունը երկար է տևում, ապա նրանում, բացի փոխներգործությունից, առաջանում են նաև այլ երևույթներ. ա) ընդհանուր նպատակներ, բ) խմբի հետ նրա անդամների հոգեբանական նույնացում, գ) ներքին կառուցվածք, որի մեջ կարևոր տեղ է գրավում լիդեր-ենթակա կապերի համակարգը, դ) ուժեղ կոնֆորմիստական ճնշում, որ կատարում է խումբն իր անդամների վրա, ե) յուրաքանչյուր անդամի վարքի մեջ այնպիսի փոփոխությունների առաջացում, որոնք պայմանավորված են տվյալ խմբում իրենց անդամությամբ և խմբային գործունեությանը մասնակցելով: Այս հատկությունները առանձնապես նկատելի են լավ կազմակերպված խմբերում:

Իհարկե, խումբ էլ կա, խումբ էլ: Մի ծայրահեղությունը երկու հոգուց կազմված ժամանակավոր խումբն է, մի քանի րոպեով փոխներգործող երկյակը, մյուս ծայրում՝ վերին աստիճանի կազմակերպված կրոնական, ռազմական և այլ խմբերը: Դրանց միջև ընկած են բազմաքանակ ու բազմաթիվ փոքր ու մեծ խմբեր, որոնք տարբերվում են իրենց հիշյալ հատկություններով:

§ 2. ԽՄԲԻ ԱՌԱՆՁՆԱՑՄԱՆ ՍԿՋԲՈՒՆՔԸ ԵՎ ՄԻԱՎՈՐՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆՆԵՐԸ

Առանձին անձինք խմբի կազմում հանդես են գալիս որպես նրա գործունեության ակտիվ մասնակիցներ: Այդ գործունեությունը սոցիալական գործընթաց է, որի ընթացքում կատարվում է մասնակիցների դերերի (կամ, այլ կերպ, ֆունկցիաների) բաժանում: Միասնական խմբային գործունեությունն հնարավոր է միայն այն դեպքում, երբ խմբի անդամները ճկունորեն փոխհամաձայնեցնում են իրենց դերակատարումները: Թե ինչպես է դա կատարվում, կտեսնենք դերերի տեսությանը նվիրված գլխում:

Յուրաքանչյուր անհատ խմբի մեջ է մտնում ոչ թե իր ողջ անձնավորությամբ, այլ, ինչպես նկատել են սոցիոլոգներն ու հոգեբանները, միայն մասամբ, լոկ այն դերերի տեսանկյունից, որ կատարում է խմբում: Կան խմբեր, որոնք գրեթե լիովին կլանում են իրենց անդամների անձն ու ակտիվությունը (այդպիսին են, օրինակ, կրոնական որոշ խմբեր և աղանդներ, ռազմական կազմակերպությունները և այլն), բայց խմբերի մեծ մասն այդպիսի պահանջներ չի ներկայացնում իր անդամներին: Խմբերն այս կամ այն չափով հսկողության տակ են պահում իրենց անդամների ոչ միայն գործունեությունը, այլև արտաքին տեսքը, վարքի ոճը, բարոյականությունը:

Յուրաքանչյուր սոցիալական խումբ ձգտում է տարբերվել մյուսներից: Դրան հասնելու համար այն պետք է ունենա առանձնացման սկզբունք, այսինքն այնպիսի մի հատկանիշ, որով տարբերվում է մյուս խմբերից: Տարբերիչ հատկանիշներ կարող են լինել խմբի գրաված տարածքը, լեզուն, որոշ սովորույթներ և մշակույթի այլ առանձնահատկություններ, կրոնը և այլն: Եթե կան նման յուրահատկություններ, ապա խմբի անդամներն իրենց «մենք»-ը կարողանում են տարբերակել «նրանցից» (օտարներից): Եթե խումբն ունի առանձնացման որոշակի սկզբունք կամ սկզբունքների կայուն փունջ, ապա ինքն էլ կարող է շատ երկար գոյատևել, եթե նույնիսկ նրա բոլոր անդամները փոխվեն: Այդպիսի կայուն խմբեր են ազգերը (ավելի լայն առումով՝ էթնոսները), որոշ կազմակերպություններ (օրինակ՝ նախարարությունները, ակադեմիաները և այլն): Որքան ավելի ուժեղ է «մենք»-ի, այսինքն՝ խմբին պատկանելու զգացումը, այնքան ավելի միաբան, համախմբված է խումբը:

Խումբն այնքան ավելի կայուն ու միաբան է, որքան ավելի հստակ են նրա միավորման կենտրոնները, այսինքն՝ այն արժեքները, որոնց շուրջ միավորվում են խմբի անդամները: Միավորման կենտրոններն են՝ լիդերի (առաջնորդի) անձը, խմբային սիմվոլները՝ դրոշները, կնիքները, լոգունգները, ղեկավարի առանձնասենյակը, խմբի անունը և այլ արժեքներ: Իզուր չէ, որ երբ որոշ թվով մարդիկ նոր խումբ են ստեղծում, ապա ձգտում են անմիջապես

Նոր շենք կամ գրասենյակ ունենալ, ընտրում են ղեկավար և նրան առանձնահատուկ տեղ են հատկացնում, խմբային սիմվոլներ են ստեղծում: Այդ ամենը համախմբում, միավորում է մարդկանց: Խմբի կայունության համար, ինչպես նկատել է հայտնի սոցիալական հոգեբան Ջ. Դոմենսը², կարևոր են ոչ միայն նրա անդամների հոգեբանական և գործնական հարաբերությունները, այլև միավորման կենտրոնները:

Համախմբող գործը գործոն է խմբի նպատակը: Երբ խումբն իր առջև որոշակի նպատակ է դնում, ապա նրանում կառուցվածքային փոփոխություններ են առաջանում, կատարվում է դերերի (ֆունկցիաների, գործունեության տեսակների) բաժանում, սկսվում են նպատակին հասնելու և փոխադարձ վերահսկողության միջոցների որոնումներ: Փոփոխություններ են կրում նաև նրա անդամների ընդունման չափանիշներն ու կանոնները, նոր ֆունկցիաներ (գործառույթներ) են առաջանում: Կարելի է ասել, որ երբ փոխվում է նպատակը, զգալի չափով փոխվում է նաև խումբը:

Խումբը հակված է վեհացնելու (սուբլիմացնելու) և իդեալականացնելու իր անցյալը, նվաճումներն ու նպատակները, երբեմն նույնիսկ այն աստիճան, որ նրա անդամները սկսում են հավատալ, թե իբր հատուկ պատմական առաքելություն ունեն այս երկրի վրա: Օրինակ՝ որոշ երկրների ղեկավարներ խոսում են իրենց ազգային առաքելության մասին, և եթե այդ երկիրը հզոր է, ապա իր արժեքներն ու ապրելակերպը կարող է փաթաթել ուրիշ ազգերի վզին: Յուրաքանչյուր խումբ ունի իր գերազանցության մասին պատկերացումների մի ամբողջ համակարգ, որը ստեղծվում է մասամբ իրական նվաճումների, մասամբ էլ արհեստական վերագրումների հիման վրա: Որքան էլ արհեստական ու հնարովի լինի այդ գերազանցությունը, այն համախմբող գործոն է և կայունություն է հաղորդում խմբին, և վերջինս գրավիչ է դառնում իր անդամների և նրանից դուրս գտնվողների համար: Ահա թե ինչու յուրաքանչյուր խումբ ձգտում է գոնե ինչ-որ տեսակետից փայլ ու գերազանցություն ձեռք բերել:

Յուրաքանչյուր սոցիալական խումբ ունի կառուցվածք: Թեև այս հարցն ավելի մանրամասնորեն քննարկելու ենք սոցիալական ստատուսների և դերերին նվիրված գլխում, սակայն այստեղ անհրաժեշտ է հիշատակել հետևյալը: Խմբի կառուցվածքի մեջ մտնող բաղադրիչներն են՝ նրա անդամները, նրանց միջև հաստատվող կապերն ու փոխհարաբերությունները, խմբային նպատակներն ու դրանց ձեռք բերման եղանակները, կոմունիկացիայի (հաղորդակցության) միջոցները:

Հասարակությունն ամբողջությամբ, որպես մեծ խումբ, ունի մակրոկառուցվածք (մակրո-հուն. մեծ), որի մեջ մտնում են հասարակական շերտերը (ստրատաները), դասակարգերը, սոցիալական կատեգորիաները, կազմակերպությունները: Միկրոկառուցվածքը (միկրո-հուն. փոքր) ներառում է խմբի անդամների դիրքերը և դերային փոխհարաբերությունները (ղեկավար-ենթակա,

ծնող-երեխա և այլն): Ինչպես մեծ, այնպես էլ (և հատկապես) փոքր խմբերի կառուցվածքի մասին խոսելու ենք իր տեղում և բավականին մանրամասնորեն: Նշենք միայն, որ եթե խմբում կան տարբեր աստիճանների ստատուսներ և դերեր, ապա խումբը շերտավորված (ստրատիֆիկացված) է: Ընդ որում, երբ խոսքը մեծ խմբերի մասին է, ապա նրանց մեջ ևս կան խմբերի աստիճանակարգեր (հիերարխիաներ), այսինքն մեծ խմբերն էլ են շերտավորված, բայց ըստ իրենց մեջ մտնող միջին և փոքր խմբերի դիրքերի: Ժամանակակից միկրոսոցիոլոգիան գտնում է, որ կարևորը փոքր խմբերի կառուցվածքի և դինամիկայի ուսումնասիրությունն է, քանի որ նման ուսումնասիրությունների արդյունքները կարող են բանալի դառնալ մակրոսոցիոլոգիական, մասնավորապես զանգվածային սոցիոլոգիական և սոցիալ-հոգեբանական երևույթների ուսումնասիրության համար: Բայց չպետք է մոռանալ, որ հասարակության մակրոկառուցվածքն իր հատուկ օրենքներն ունի և միկրոկառուցվածքի ու այս մակարդակում կատարվող գործընթացների պարզ գումարը չէ:

Սոցիալական խմբերի մասին խոսելիս օգտագործում են նաև **խմբային կամք**, **խմբային ինքնագիտակցություն** և այլ պատկերավոր արտահայտություններ: «Խմբային կամք» ասելիս պետք է հասկանալ որևէ գործունեություն կատարելիս առանձին անդամների ձգտումների, դժվարություններ հաղթահարելու ընդունակությունների գումարը: Առանձնապես կարևոր են լիդերի կամային գծերը: «Ոչխարների բանակը առյուծի գլխավորությամբ ավելի ուժեղ է, քան առյուծների բանակը՝ ոչխարի գլխավորությամբ»,— ասում էր Նապոլեոն Բոնապարտը: Ինչ վերաբերում է «խմբային ինքնագիտակցություն» հասկացությանը, ապա առայժմ այն մոտավոր կերպով կարող ենք հասկանալ որպես խմբի անդամների անհատական ինքնագիտակցությունների այն կողմերի գումարը, որոնք վերաբերում են տվյալ խմբում նրանց խաղացած դերերին: Այդպիսին է, օրինակ, էթնոսի ինքնագիտակցությունը, որը ներկայացված է լինում ինչպես անհատի, այնպես էլ խմբի մակարդակում:

§ 3. ԽՄԲԵՐԻ ՍՏԵՂԾՄԱՆ ԴՐՂԱՊԱՏՏԱՌՆԵՐԸ

Ինչո՞ւ են մարդիկ նոր խումբ կազմում: Ինչո՞ւ է անհատը մտնում արդեն գոյություն ունեցող խմբի մեջ: Հիմնական պատճառն, իհարկե, այն է, որ մարդկանց կարծիքով, իրենց պահանջումներին մի քանիսը իրենք լավագույնս կարող են բավարարել միայն խմբերի կազմում, նրանց անդամների հետ փոխներգործելով: Եթե կոնկրետացնենք, ապա կարող ենք ասել, որ մարդիկ մտնում են սոցիալական խմբի մեջ, որովհետև ցանկանում են. ա) այլ մարդկանց հետ միասին ընդհանուր նպատակներ առաջ քաշել և ձգտել դրանց իրագործմանը, բ) ֆիզիկապես մոտ լինել նրանց, քանի որ նրանք իր համար գրավիչ են,

գ) խմբային գործունեությանը մասնակցելուց հաճույք ստանալ, դ) որովհետև խմբի անդամ լինելն ինքնին նրանց համար արժեք է ներկայացնում և ցանկալի է: Շատ կարճ քննարկենք այդ դրդապատճառներից յուրաքանչյուրը:

Ա. Ֆիզիկական մոտիկությունը (մերձավորությունը): Խմբի մեջ մտնելը պայմաններ է ստեղծում ֆիզիկապես մյուս անդամներին մոտ լինելու համար: Երկրորդ է նաև հակառակը. ֆիզիկական մոտիկությունը պայմաններ է ստեղծում խմբի ստեղծման համար: Տարածականորեն միմյանց մոտ գտնվող մարդկանց միջև ավելի հաճախ է փոխադարձ գրավչություն առաջանում: Երբ մարդիկ մոտիկ հարևանությամբ են ապրում, այն էլ երկար ժամանակով, ապա ձգտում են հաճելի լինել միմյանց համար: Եթե մարդը գիտե, որ ստիպված է լինելու հանդիպել և համատեղ գործ անել իր համար տհաճ որևէ անձի հետ, ապա նրա մեջ սկսում է հաճելի գծեր գտնել և իսկապես այդ մարդը սկսում է իրեն դուր գալ: Իհարկե, տարածական մերձավորությունը միայն նախապայման է շփվելու և խումբ ստեղծելու համար, այն կարող է և բավարար պայման չլինել: Եթե շփումը հաճելի չէ և ոչ մի պահանջումը չի բավարարում, ապա խումբ կարող է և չստեղծվել:

Բ. Ընդհանուր նպատակներ: Եթե մենք հասկանում ենք, որ չենք կարող լույս սեփական ուժերին ապավինելով հասնել մեր առջև դրված նպատակին, ապա փորձում ենք խումբ ստեղծել: Խմբերի և խմբային նպատակների ստեղծման ընթացքն ուսումնասիրվել է ոչ միայն դիտումների, այլև գիտափորձերի օգնությամբ: Հիշատակության է արժանի, օրինակ, ամերիկյան սոցիալական հոգեբան Մ. Շերիֆի՝ սոցիալական կոնֆլիկտներին նվիրված հետազոտությունների շարքը, որ նա կատարել է դպրոցականների ամառային ճամբարներում: (Ավելի մանրամասնորեն այդ մասին կխոսենք առաջիկա գլուխներում): Այդ գիտափորձերը ցույց են տվել, որ ընդհանուր նպատակները խմբի ստեղծման հիմնական գործոններից են: Բայց եթե նպատակները հակասական են, ապա խմբի ձևավորումը դժվարանում կամ անհնարին է դառնում:

Կարևոր է նկատի ունենալ, որ եթե որոշ թվով անձինք ունեն ընդհանուր նպատակներ, ապա նրանց խումբը սկսում է ձևավորվել արդեն ինքնաբերաբար, այսինքն՝ առանց վերադասից եկող ստիպման կամ հորդորների: Ընդհանուր նպատակները հանգեցնում են **համագործակցության** և մարդկանց միջև դրական հուզական կապերի ստեղծման: Մինչդեռ հակասական, անհամատեղելի նպատակներ ունեցող մարդիկ **մրցակցում են**, կոնֆլիկտներ են ունենում և չեն կարողանում խումբ ստեղծել, իսկ եթե այն արդեն կար, ապա տրոհվում է: Մարդկանց, ինչպես նաև **ենթախմբերի** միջև թշնամություն է առաջանում:

Իսկ ինչպե՞ս հաշտեցնել խմբերը, եթե դրանք արդեն թշնամիներ են: Ումանք առաջարկում են նրանց միջև հաճելի շփումներ կազմակերպել: Այդպիսին կարող են լինել միասին ներկայացման կամ կինո գնալը, որոշ հետաքրքիր խնդիրների համատեղ քննարկումները և այլն: Թվում է, թե այդպես կարե-

լի է մեղմացնել թշնամանքը և փոխադարձ դրական զգացմունքներ առաջ բերել: Սակայն իրական կյանքում այդ բարի ցանկությունները մնում են լոկ որպես ցանկություններ և այդ մեթոդը հաջողության չի հանգեցնում: Հենց որ թշնամի խմբերի անդամները կոնտակտի մեջ են մտնում, սկսում են ծաղրել իրար, մականուններով կոչել, նույնիսկ կռվել՝ դիմելով ֆիզիկական միջոցների:

Այս դիտումը, մեր կարծիքով, ճիշտ է նաև միջէթնիկական կոնֆլիկտների դեպքում: Հիշենք, թե Մ. Գորբաչովն ու մյուս կոմունիստ իմաստակներն ինչպես, ինչ եղանակներով էին փորձում հաշտեցնել հայերին և ադրբեջանցիներին. «Եղբայրներ, եկեք համերաշխ ապրենք», — ահա այն պիոներական կոչերը, որոնցով նրանք փորձում էին «սթափեցնել» կողմերին: Մինչդեռ միամտություն է կարծել, թե իբր անձնական կոնտակտները միշտ բարեկամական զգացումներ են ծնում. շատ հաճախ լինում է հակառակը: Ահա թե ինչու ոչ մի դեպքում չի կարելի ադրբեջանցի «փախստականներին» վերադարձնել Լեոնային Ղարաբաղի տարածք: Դա կհանգեցնի նոր կոնֆլիկտների, կսկսվի թշնամանքի և արյունոտ պայքարի նոր շրջան:

Հաշտեցման միակ արդյունավետ միջոցը թշնամի խմբերին ընդհանուր նպատակ առաջադրելն է, այսինքն՝ մի խնդիր, որը նրանք կարող են լուծել միայն համատեղ, մինչդեռ առանձին-առանձին՝ ոչ մի դեպքում: Հենց այդպես էլ վարվեց Մ. Շերիֆը արդեն հիշատակված գիտափորձերի ընթացքում: Նա այնպիսի ճգնաժամային իրադրություն ստեղծեց, որից տղաների երկու թշնամի խմբերը կարող էին դուրս գալ միայն համատեղ ուժերով: Այդ նպատակով դադարեցրին ջրի մատակարարումը ճամբարին և այն հնարավոր եղավ վերականգնել միայն երկու խմբերի ջանքերը համատեղելու միջոցով: Միասին, և այն էլ ծանր պայմաններում աշխատելու շնորհիվ հակառակորդ խմբերի անդամների միջև աստիճանաբար թուլացան թշնամական զգացումները, և սկսեցին դրական կապեր առաջանալ³:

Ընդհանուր նպատակները, որոնք մարդկանց միավորում են դրական զգացումներով համախմբված հանրությամբ, կարող են լինել աշխատանքային, ուսումնական, ժամանցի և այլն: Ինչ վերաբերում է դպրոցական, ուսանողական և այլ խմբերի ստեղծմանը, ապա ուսուցիչները և ղեկավարները պետք է հմտորեն նպատակներ ձևավորեն, աշխատանքի (դերերի) բաժանում կատարեն, ցույց տան խմբի անդամների փոխադարձ պարտավորությունները: Այդպես կարելի է բավականին կայուն խումբ ստեղծել:

Գ. Խմբի անդամների գրավչության նշանակությունը: Հաճախ մենք որևէ խմբի մեջ ենք մտնում այն պատճառով, որ արդեն նրա անդամներ են մեր ընկերները, մեզ համար հաճելի մարդիկ: Մենք հակված ենք առավելապես հաղորդակցվել այն անձանց հետ, ովքեր մեզ համար հաճելի են ու գրավիչ: Ինչպես կտեսնենք իր տեղում, մարդիկ միմյանց համար գրավիչ են դառնում մի շարք պատճառներով, որոնցից են ֆիզիկական գրավչությունը, նմանությունը, դիրքորոշումների և հայացքների համընկնումը կամ մոտիկությունը,

բնավորության նման գծերի առկայությունը կամ փոխլրացնող լինելը և այլն: Մարդկային փոխհարաբերություններում ֆիզիկական գրավչությանը մեծ նշանակություն է տրվում: Անշուշտ, նշանակություն ունի նաև մարդու սոցիալական պատկանելությունը, սոցիալ-տնտեսական ստատուսը, նրանում տարբեր ընդունակությունների առկայությունը և այլն:

Դ. Խմբի գործունեության գրավչությունը: Քիչ չեն դեպքերը, երբ մենք այս կամ այն խմբի մեջ ենք մտնում ոչ թե նրանց անդամների անձնային գրավչության, այլ այդ խմբի գործունեության գրավչության հետևանքով: Մենք ցանկանում ենք զբաղվել այդ գործունեությամբ և հաճախ մնում ենք խմբի կազմում նույնիսկ այն դեպքում, երբ նրա անդամները մեզ համար հաճելի մարդիկ չեն: Երբ որոշ թվով մարդիկ առաջին անգամ են հանդիպում, ապա որոշ ժամանակ անց տեսնում ենք, որ միմյանց հետ խմբեր են կազմում այն անձինք, ովքեր հետաքրքրվում են գործունեության միևնույն տեսակով: Դրանք կարող են լինել աշխատանքի, ուսման, խաղի տեսակներ: Գործունեության գրավչությունը մեզ համար գրավիչ է դարձնում նաև նրանով զբաղվող անձին: Այս հանգամանքը գիտափորձերով ապացուցել է, օրինակ, ամերիկյան հայտնի սոցիալական հոգեբան Ջ. Թիբոն: Երբ խմբի գործունեությունը մեզ դուր չի գալիս, ապա մենք նրանում երկար չենք մնում, եթե, իհարկե, այլ ընտրության հնարավորություն ունենք:

Ե. Խմբի անդամ լինելու ինստրումենտալ բնույթը: Մենք շատ դեպքերում խմբերի անդամ ենք դառնում, որովհետև դա մեզ օգնում է որոշ նպատակների հասնել նաև այդ խմբերից դուրս: Օրինակ՝ երիտասարդ տղամարդը կարող է որևէ խմբակի կամ ակումբի անդամ դառնալ այն պատճառով, որ այնտեղ ավելի հեշտ է հակառակ սեռի ներկայացուցիչների հետ ծանոթանալը: Այստեղից էլ՝ «խմբի ինստրումենտալ նշանակություն» արտահայտությունը:

Նման օրինակները բազմաթիվ են: Շատերը մտնում են գիտության բնագավառ ոչ թե նրան ծառայելու, մարդկային գիտելիքները հարստացնելու, այլ գիտությունն իրենց անձնական նպատակներին ծառայեցնելու համար: Բազմաթիվ մարդիկ արհեստակցական միությունների անդամ են դառնում իրենց ավելի պաշտպանված զգալու և բարձր աշխատավարձ ապահովելու նպատակով: Մինչդեռ խմբի բուն գործունեությունը (առաջին դեպքում՝ գիտահետազոտական աշխատանքը, երկրորդում՝ արհեստակցական գործունեությունը) նրանց կարող է չհետաքրքրել:

Ոմանք այս կամ այն խմբի մեջ են մտնում միայն այն պատճառով, որ այդ խումբը հասարակության մեջ հարգանք է վայելում և այդ հարգանքն ու հեղինակությունը որոշ չափով փոխանցվում են նաև նրա անդամներին: Ծանաչված, հարգված և ապահով լինելու համար մարդիկ մտնում են զանազան խմբերի մեջ: Օրինակ, 1917 թ. հոկտեմբերյան հեղափոխությունից հետո միլիոնավոր մարդիկ, լոկ ինստրումենտալ մոտիվացիա ունենալով, մտան կոմունիստական կուսակցության մեջ: Նրանցից շատերը բոլորովին չէին սիրում

կուսակցական աշխատանքը և չէին հավատում կոմունիստական գաղափարներին: Նույն երևույթը կրկնվում է բոլոր մեծ ու փոքր հեղափոխություններից և հեղաշրջումներից հետո:

2. Խմբի մեջ մտնելու մոտիվացիայի բարդությունը: Երբ անհատը մտնում է այս կամ այն սոցիալական խմբի մեջ, ապա սովորաբար ունենում է մի շարք դրդապատճառներ: Դրանք զուգամիտվող դրդապատճառներ են, որոնց գումարային ազդեցությունն էլ նրան մղում է մտնել այդ խմբի մեջ: Օրինակ՝ որևէ կրոնական կազմակերպության անդամ դառնալով՝ անհատը կարող է մասնակցել նրա գործունեությանը (վերջինի գրավչության պատճառով), իրեն ավելի ապահով, պաշտպանված զգալ (ինքնապաշտպանության դրդապատճառ), շփվել նոր մարդկանց հետ (շփվելու սոցիալական պահանջմունք), ստուգել իր ուժերն ու ընդունակությունները և հասնել ինքնաճանաչման ավելի բարձր աստիճանի (ինքնաճանաչման և ինքնահաստատման մոտիվացիա), գտնել իր կյանքի իմաստը (էկզիստենցիալ մոտիվացիա) և այլն: Այդ դրդապատճառները միշտ չէ և լիովին չէ, որ գիտակցվում են, անձի որոշ դրդապատճառներ մնում են նրա ենթագիտակցության մակարդակում: Օրինակ՝ մտնելով խմբի մեջ, անհատը կարող է պնդել ու հավատալ ինքն իրեն, թե իբր ցանկանում է մասնակցել նրա գործունեությանը և ծառայել մարդկանց, մինչդեռ իրականում նա կարող է ձգտել ավելի բարձր սոցիալական դիրքի: Խմբերի մեջ հաճախ են մտնում այն մարդիկ, ովքեր տառապում են մենակությունից, բայց չեն գիտակցում, որ հենց այդ վիճակից ազատվելու ցանկությունն իրենց մղեց այդ քայլին: Որևէ մեկը կարող է զբաղվել գիտական աշխատանքով և ասել, թե իբր ցանկանում է ծառայել գիտությանը, բայց իրականում ցանկանում է օգտվել ժամանակակից հասարակության մեջ գիտության գրաված բարձր դիրքից և հեղինակությունից՝ իր անհատական ստատուսը բարձրացնելու նպատակով: Ստահոգված լինելով գիտությունն իր մյուս նպատակներին ծառայեցնելու խնդրով, նա այլևս ուժեր ու ժամանակ չի գտնում ծառայելու գիտությանը:

Բազմադրդապատճառայնությունը խմբերի մեջ մտնելու և ընդհանրապես մարդու սոցիալական ակտիվության բնորոշ գծերից մեկն է: Ինչ վերաբերում է դրդապատճառների այն խմբին, որը մարդուն մղում է նման ակտիվության, ապա այստեղ կան անհատական մեծ տարբերություններ:

Մինչև այժմ մենք խոսում էինք այն օգուտների մասին, որ մարդիկ ակնկալում և ստանում են խմբի անդամ դառնալու շնորհիվ: Բայց այդ բոլոր օգուտների և հնարավորությունների համար պետք է վճարել: Խմբի անդամ դառնալը հանգեցնում է նաև կորուստների: Ամենից առաջ, խմբի կազմի մեջ մտնելով՝ մարդն իր վրա որոշակի սահմանափակումներ է դնում: Արդեն երեխան զգում է, որ իրեն խնամող մեծահասակները սահմանափակում են իր իրավունքները և գործողությունները: Մեծահասակները նույնպես բացառություն չեն կազմում. ամեն մի խումբ՝ աշխատանքային կոլեկտիվ, ուսումնական կամ կրոնական խումբ, ընկերախումբ, կուսակցություն և այլն, որոշակի

սահմանների մեջ է դնում մարդուն: Խմբերն ունեն գրված և չգրված «ինքնընտիր» համարվող կանոնադրություններ ու վարքի նորմեր և դուք չեք կարող դեմ դուրս գալ դրանց, եթե նույնիսկ չեք ընդունում: Համեմայն դեպս, **խմբային նորմերի** դեմ դուրս գալը հանգեցնում է **սանկցիաների**, պատժի զանազան ձևերի կիրառման: Նույնիսկ ոչ ձևական և ոչ պաշտոնական խմբերը մարդկանց դնում են սահմանափակումների մեջ, մարդն իրեն **պարտավորված** է զգում վարվելու որոշակի ձևով, այլ ոչ թե այնպես, ինչպես ինքն է ցանկանում, թեև նման խմբերում գործող նորմերը հաճախ հստակորեն ձևակերպված ու դրսևորված (էքսպլիցիտ) չեն լինում:

Երբ մարդը որևէ խմբի անդամ է դառնում, ապա մյուս անդամները սկսում են նրան պահանջներ ներկայացնել: Նա պետք է նվիրված լինի խմբի շահերին ու նպատակներին, պետք է համերաշխ լինի մյուս անդամների և լիդերների հետ: Նրանից պահանջվում է **կոնֆորմիզմ**, հարմարվողականություն, հատկապես այլ մարդկանց ներկայությամբ: Խումբը միշտ ուշադրությամբ հետևում է իր յուրաքանչյուր անդամի վարքին և գնահատում՝ ըստ կոնֆորմիզմի չափանիշների: Բայց քանի որ ինքնուրույն և բարձր զարգացած մտածողություն ունեցող անհատականությունները չեն կարող լիովին կոնֆորմիստներ լինել, ապա հաճախ են կոնֆլիկտներ ունենում խմբերի հետ և պատժվում են: Մինչդեռ կոնֆորմիստ և միջակ ընդունակությունների տեր մարդիկ խմբերում և կազմակերպություններում կարող են բարձր դիրքերի հասնել:

Խմբի անդամ դառնալով, անհատը որոշակի դեր է ստանձնում և նրանից պահանջվում է այդ դերը կատարել մեծ պատասխանատվությամբ: Եթե դիտելու լինենք ողջ հասարակության մակարդակը, ապա նրա անդամ հանդիսացող յուրաքանչյուր ոք պետք է մասնակցի ընտրություններին, հարկեր վճարի, ծառայի բանակում (հիմնականում վերաբերում է տղամարդկանց) և այլ նախապես որոշված դերեր պետք է կատարի: Նա, անշուշտ, օգտվում է նաև իրավունքներից, բայց դրա համար պետք է վճարի որոշակի պարտականություններ կատարելով և պատասխանատվությամբ: Այլ կերպ հասարակությունը գոյություն ունենալ չի կարող: Հասարակության և առանձին խմբերի կենսագործունեությանը մասնակցելը **պատասխանատու մասնակցություն** է և այդ չափանիշին պետք է բավարարեն խմբի բոլոր անդամները:

Հոգեբանության տեսանկյունից կարևոր է այն, որ խումբը մարդուց կարող է նույնիսկ պահանջել, որպեսզի նա հրաժարվի իր անձի որոշ կողմերից՝ հոգեկան գծերից, սովորություններից, դիրքորոշումներից և կարծիքներից: Եթե մինչև տվյալ խմբի մեջ մտնելը անհատն արդեն ձևավորված և ամբողջական անձ էր, ապա այդ պահանջը նշանակում է, որ նա պետք է որոշ չափով հրաժարվի իր ամբողջականությունից, խախտի իր ներքին հավասարակշռությունը: Եթե խումբը կոնֆորմիստական մեծ պահանջներ է առաջադրում անձին և վերջինս պետք է շատ լուրջ գիջուններ կատարի, ապա նա հոգեբանո-

րեն կարող է շատ սպառնալից վիճակում հայտնվել: Մարդիկ հաճախ ստիպված են լինում լռել և դիտել այնպիսի արարքներ, որոնք անընդունելի են: Բայց ի՞նչ է դա՝ նորբանկատություն, թե՞ վախկոտություն: Երբեմն խմբի անդամը կարող է դեմ դուրս գալ առաջնորդին և նրան կոնֆորմիստորեն հետևող մեծամասնությանը: Այսպիսի վարքագիծը ինքնուրույնություն և խիզախություն է, թե՞ պարզապես նեգատիվիզմ և անօրինականություն: Մինչև խմբի մեջ մտնելը մենք հաճախ կանխատեսում ենք նման տիպի իրավիճակների ծագումը և զգում ենք, որ չարժե այդ խմբի անդամ դառնալ:

Խմբի մեջ մտնելու կամ նրա կազմում մնալու մասին վճիռ կայացնելուց առաջ անձը պետք է ծանր ու թեթև անի հնարավոր օգուտներն ու վնասները, իր շահն ու կորուստները և հետո միայն վճիռ կայացնի: Բայց պետք է նկատի ունենալ, որ խմբի մեջ մտնելուց հետո դուրս գալը հաճախ շատ դժվար է լինում:

§ 4. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Ժամանակակից մեծ ու բարդ հասարակություններում կան բազմաթիվ և տարատեսակ խմբեր, որոնք մանրամասնորեն նկարագրվում են սոցիոլոգիական և սոցիալ-հոգեբանական աշխատություններում⁴: Այստեղ մենք խմբերի տեսակներին կցանոթանանք այն չափով, ինչ չափով դա անհրաժեշտ է սոցիալական հոգեբանության մյուս խնդիրները բովանդակալից քննարկման ենթարկելու համար:

Ամենից առաջ սոցիալական խմբերը բաժանում են երկու հիմնական տեսակի՝ ըստ դրանց անդամների թվի: Ըստ այնմ էլ դիտարկվում են փոքր և մեծ խմբերը:

Փոքր խմբերը մարդկային այն հանրույթներն են, որոնց անդամների թիվը, ինչպես ընդունված է ըստ պայմանավորվածության, չի անցնում 50 մարդուց: Երկու հոգին արդեն կազմում են հատուկ տեսակի սոցիալական խումբ՝ երկյակ (դիադա), որի ուսումնասիրությանը մեծ նշանակություն է տրվում: Երեք հոգին կազմում են եռյակ (տրիադա) և այլն: Արդեն երեք մարդուց կազմված խմբում առաջանում են այնպիսի բարդ հարաբերություններ, որոնք երկյակում չկան: Այսպես, եթե խումբը կազմված է Ա, Բ, և Գ անձնավորություններից, ապա Ա-ն կարող է վերաբերմունք (հարաբերություն, կապ, դիրքորոշում) ունենալ ոչ միայն Բ-ի և Գ-ի, այլև նրանց միջև առաջ եկած կապի նկատմամբ: Սա որակապես նոր տեսակի երևույթ է՝ համեմատած երկյակի ներսում առաջացող հարաբերությունների հետ: Հասկանալի է, որ խմբի անդամների թվի ավելացման հետ միասին արագորեն ավելի ու ավելի բարդ են դառնում այնտեղ առաջ եկող հարաբերությունները: Հարաբերությունների այդ բարդ ցանցը բավականին դժվար է բացահայտել և սոցիալական հոգեբաններն այդ նպա-

տակով, ինչպես կտեսնենք, օգտագործում են զանազան մեթոդներ, այդ թվում նաև սոցիոմետրիան:

Սոցիալական մեծ խմբերն ունենում են, ըստ պայմանավորվածության, 50–ից ավելի անդամներ: Վերին սահմանը որոշակի չէ: Այսպես՝ մեծ են նաև 1000, նաև 5000, նաև 1000000 անդամ ունեցող խմբերը: Մեծ խմբեր են համարվում աշխատանքային շատ կոլեկտիվներ, սոցիալական շերտեր ու դասակարգեր, և էթնիկական խմբերը, այդ թվում՝ հատկապես ազգերը, դասակարգերն ու առանձին պետությունների բոլոր քաղաքացիները միասին վերցրած: Որոշ դեպքերում մենք կարող ենք դատողություններ կատարել ողջ մարդկության մասին, այն դիտելով որպես մեծ խումբ, որի անդամները միավորված են ընդհանուր ճակատագրով:

Մեծ ու փոքր խմբերի տարբերակումը լուրջ ձևական բնույթ չունի: Բանն այն է, որ մեծ խմբերի կյանքում առաջանում են որակապես նոր երևույթներ, որոնք փոքր խմբերում կամ չեն կարող լինել, կամ այլ առանձնահատկություններ ունեն: Մեծ խմբերին հատուկ սոցիալ–հոգեբանական երևույթներ են, օրինակ, հասարակական տրամադրություններն ու հասարակական կարծիքը, խուճապը և այլ զանգվածային երևույթներ: Պրանց մենք կծանոթանանք առանձին գլխում:

Իրական և պայմանական խմբեր: Իրական անվանում են այն խմբերը, որոնց անդամները ժամանակ առ ժամանակ հավաքվում են որոշակի վայրում (լսարան, աշխատանոց, գրասենյակ, արտադրամաս և այլն) և անմիջական փոխհարաբերությունների մեջ են մտնում: Այդպիսի խմբեր են ընտանիքը, աշխատանքային և ուսումնական (դպրոցական, ուսանողական և այլն) խմբերը, մանկապարտեզի երեխաների խմբերը, գորամասերը և այլն: Պայմանական խմբեր կամ սոցիալական կատեգորիաներ են կոչվում այն խմբերը (դրանք մեծ խմբեր են), որոնց բոլոր անդամները երբեք չեն կարող հավաքվել մեկ վայրում և անմիջական կապերի մեջ մտնել: Այդպիսին են, օրինակ, այնպիսի հանրահայտ խմբեր, ինչպես՝ «երիտասարդություն», «բանվոր դասակարգ», «ֆուտբոլասերներ», «գործարար մարդիկ» և այլ կատեգորիաներ: Պայմանական խմբերի առանձնացումն ու մտքի համար «շոշափելի» լինելը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ դրանք կազմված են բազմաթիվ իրական խմբերից: Օրինակ՝ «երիտասարդություն» կատեգորիան ընդգրկում է բազմաթիվ իրական երիտասարդական խմբեր, որոնց անդամները, անմիջական կոնտակտի մեջ մտնելով, շփվում, տեղեկություններ են հաղորդում միմյանց կամ համատեղ գործունեություն են կատարում:

Առաջնային և երկրորդային խմբեր: Առաջնային անվանում են սոցիալական այնպիսի խմբերը, որոնց անդամների միջև հարաբերություններն անմիջական են, հուզականորեն հագեցված և հաճախադեպ: Պրանք գրեթե միշտ փոքր խմբեր են, հազվադեպ՝ միջին մեծության: Նշված տեսակի (անմիջական, հուզական և հաճախադեպ) հարաբերությունները ևս անվանում են առաջնա-

յին: Այսպիսով՝ խմբերի այս տեսակներն առանձնացվում են ըստ ներքին հարաբերությունների տիպի: Մարդու կյանքում կարևորագույն առաջնային խումբը ընտանիքն է, որի կազմում նա հայտնվում է ծնվելուց հետո: Առաջնային խմբերը խոր ու մշտական ազդեցություն են գործում մարդկանց սոցիալականացման, անձի ձևավորման և տիպի վրա:

Երկրորդային փոխհարաբերությունները դերային-ֆունկցիոնալ են: Այդպիսի հարաբերությունները մարդկանց միջև հաստատվում են պետական հիմնարկներում և պաշտոնական այլ կազմակերպություններում: Այն խմբերը, որոնցում մարդկանց հարաբերությունները ֆունկցիոնալ են, հուզական տեսակետից «չոր» ու պաշտոնական, կոչվում են **երկրորդային խմբեր**: Երկրորդային՝ չի նշանակում երկրորդական: Համենայն դեպս միշտ չէ, որ դրանք երկրորդական նշանակություն ունեն իրենց անդամների համար: Այս տեսակի խմբերը ևս էական դեր են խաղում անհատի սոցիալականացման և ձևավորման գործում, բայց հիմնականում՝ սոցիալական դերերի յուրացման և պաշտոնական պարտականությունների կատարման իմաստով: Փոքր խմբերում ևս, ինչպես կտեսնենք, կան սոցիալական դերեր, բայց դրանք այնպես ձևականացված չեն, ինչպես երկրորդային խմբերում: Նկատի ունենանք նաև, որ երկրորդային խմբերում, դրանց կազմում առկա փոքր խմբերում, կարող են առաջանալ առաջնային հարաբերությունների կղզյակներ: Օրինակ՝ որևէ գիտահետազոտական հիմնարկի փոքրիկ լաբորատորիաներից մեկի անդամների միջև կարող են հաստատվել շատ ջերմ, կամ, ընդհակառակը, թշնամական հարաբերություններ: Սոցիոլոգներն ու հոգեբանները քննարկում են այն հարցը, թե արդյո՞ք պաշտոնական և երկրորդային խմբերում ընդհանրապես թույլատրելի են առաջնային հարաբերություններ և թե արդյո՞ք դրանք չեն կազմավորվում խմբի գործունեությունը:

Երբեմն առաջնային են անվանում այն խմբերը, որոնց կազմում մարդիկ հայտնվում են ծնվելուց անմիջապես հետո: Դա առաջին խումբն է, որի կյանքին նոր ծնված անհատը սկսում է մասնակցել: Շատ փոքր բացառություններով, այդ խումբն, անշուշտ, ընտանիքն է:

Ձևական և ոչ ձևական խմբեր: Այս տեսակի խմբերն ունեն ձևականացված և պաշտոնականացված կառուցվածք: Դրանք սոցիալական կազմակերպություններն են, որոնցում մարդկանց հարաբերությունները անձնային չեն և իրականացվում են ըստ նախապես որոշված դիրքերի (ստատուսների), դերերի, դրանց տված իրավունքների և պարտականությունների ու նորմերի: Ձևական դերերի կառուցվածքն ու բովանդակությունը որոշվում են կազմակերպության առջև դրված խնդիրներով:

Ոչ ձևական խմբերում մարդկանց հարաբերություններն անձնական են, հուզական, հաճախ մտերիմ կամ թշնամական: Խմբի ներքին կառուցվածքը ոչ թե տրված է լինում դրսից, վերադասից, խումբը ստեղծողի կողմից, այլ առաջանում է փոխներգործությունների ընթացքում: Այստեղ ևս կան դերեր, որոնք,

սակայն, ձևականացված չեն: Հենց այս կարգի հարաբերությունների ուսումնասիրությամբ էլ առաջին հերթին զբաղվում են սոցիոմետրիստները, որոնց մասին խոսելու ենք հաջորդ էջերում:

Երբեմն ձևականացված հիմնարկների կազմում առաջանում են ոչ ձևական ենթախմբեր: Դա վկայում է, որ միայն ձևական հարաբերությունները մարդկանց չեն գոհացնում, շփվելու և մյուս սոցիալական պահանջմունքները ձևականացված դերեր կատարելիս չեն բավարարվում:

Փակ և բաց խմբեր: Որոշ սոցիալական խմբեր փակ են նոր մարդկանց առջև: Դա նշանակում է, որ դրանց մեջ այլևս ոչ ոք, գոնե ժամանակավորապես, թափանցել չի կարող: Այդպիսին կարող են լինել ընտանիքն իր զարգացման որոշակի փուլում, որոշ ընկերական խմբեր, կրոնական աղանդներ, ակումբներ և այլն: Դրանց մեջ նոր մարդկանց մտնելն անհնարին է կամ զրեթե անհնարին՝ կապված լինելով յուրահատուկ պահանջների և տհաճ արարողությունների հետ:

Բաց կամ ազատ են այն խմբերը, որոնց անդամ դառնալն, այսպես ասած, մարդու ճակատագիրն է, որից նա չի կարող խուսափել: Այսպես՝ ծնվելով որպես տղամարդ կամ կին՝ անհատն ինքնաբերաբար դառնում է այդ սոցիալական խմբերից մեկի անդամ: Ծնվելով որոշակի ընտանիքում և ազգի կազմում՝ նա ինքնաբերաբար դառնում է դրանց անդամը: Այսպիսի անդամությունից և համապատասխան սոցիալական դիրքերից նա չի կարող խուսափել, կամ եթե կարողանում է, ապա մեծ դժվարությամբ: Կան փոքրաթիվ անձինք, ովքեր վիրաբուժական միջոցներով և հոգեբանորեն փոխում են իրենց սեռը: Կան նաև իրենց ծնող ազգից հրաժարվող մարդիկ: Բայց նման դեպքերը համեմատաբար փոքրաթիվ են:

Կան խմբերի այլ տեսակներ ևս: **Ժամանակավոր են**, բնականաբար, այն խմբերը, որոնք ստեղծվելուց հետո արագորեն էլ կազմալուծվում ու վերանում են: Ընդհակառակը, կան ոչ քիչ թվով **կայուն**, տևական կյանք ունեցող խմբեր: Որոշ խմբեր պաշտոնապես կարող են ստեղծվել միայն ժամանակավոր գոյության, որոշակի կարծաժամկետ խնդիրներ լուծելու նպատակով: Իրենց առջև դրված խնդիրները լուծելուց հետո նման խմբերը լուծարվում են:

Տարբերում են նաև **կոնֆլիկտային** և **համերաշխ** խմբերը: Առաջին տեսակի խմբերի ներսում, նրանց անդամների միջև, շահերի հաճախակի բխումներ, վեճեր են լինում, խմբի անդամները մրցակցում են ինչ-որ արժեքների տիրանալու համար, մինչդեռ համերաշխ խմբերում նման բախումներ կամ չկան, կամ շատ մեղմ են արտահայտված, իսկ ծագելու դեպքում էլ արագորեն լուծվում են խմբի անդամների և ղեկավարի ջանքերի շնորհիվ:

Ինտրովերտ (լատ. intro versus—տուն վերադառնալ) անվանում են այն խմբերը, որոնք քիչ են հաղորդակցվում սոցիալական այլ խմբերի հետ, հակված են ինքնամեկուսացման, զբաղված են հիմնականում իրենց ներքին գործերով: Օրինակ՝ Հայաստանում ինտրովերտ խումբ կարելի է համարել մալա-

կաններին, որոնք (օրինակ՝ Երևանում) որևէ քաղաքական ակտիվություն չեն դրսևորում: Ինտրովերտ կարող են լինել ոչ միայն էթնիկական խմբերը, այլև բազմաթիվ այլ փոքր ու միջին մեծության խմբեր: Հակադարձ տիպը **էքստրավերտ** խումբն է (լատ. *exstra* և *versio* — շրջադարձ դեպի դուրս, ուղղվածություն դեպի դուրս): Նման խումբը հասարակական ակտիվություն է դրսևորում, մտնում է մեծաթիվ միջխմբային կապերի մեջ, երբեմն ցուցադրական վարք է ունենում: Հասկանալի է, որ խմբերի այս երկու տեսակներն առանձնացվել են անձնային (Յունգ-Այզենկի) տիպավորման նմանությամբ: Այդ հեղինակները, ինչպես գիտենք անձի հոգեբանությունից, առանձնացրել են անձի ինտրովերտ-սիա-էքստրավերտ սիա չափումը և ծայրահեղ ու միջին տիպեր՝ ինտրովերտներ, էքստրավերտներ և ամբիվերտներ:

§ 5. ԽՈՒՄԲ ԵՎ ՇՐՋԱՆԱԿ

Սոցիալական խմբերի մի յուրահատուկ տեսակ է շրջանակը (շրջան, ուլորտ): Այդպես են անվանում այն մարդկանց հանրությունը, ովքեր, պարբերաբար հանդիպելով, անձնական կապեր են պահպանում շփվելու և ինֆորմացիա փոխանակելու նպատակով: Շրջանակները կայուն կազմ հազվադեպ են ունենում: Դրանք չեն ունենում նաև բյուրեղացած ներքին կառուցվածք և առանձնացման հատուկ սկզբունք: Այս ամենի հետևանքով շրջանակն ավելի թույլ ազդեցություն է գործում իր անդամների վրա, քան կազմակերպված խմբերը, մեծ չեն նաև արտաքին սոցիալական վերահսկողություն իրագործելու նրա հնարավորությունները: Ընդհանրապես սոցիալական շփման այդպիսի ուլորտներում (օրինակ՝ ծանոթ մարդկանց շրջանակում) մասնակիցները չունեն կայուն փոխադարձ պարտավորություններ և սպասումներ, հստակորեն ըմբռնվող դիրքեր և դերեր: Դրանցում կա որոշ համերաշխություն և փոխադարձ պատասխանատվություն, մասնակիցների վարքի վրա՝ որոշ ճնշում, բայց սոցիալական վերահսկողությունն ու սանկցիաների հատուկ համակարգը բացակայում են:

Ժամանակակից հասարակություններում բազմաթիվ շրջանակներ կան և դրանք հաճախ շատ կարևոր ֆունկցիաներ են կատարում: Դրանցից են, օրինակ՝ նույն մասնագիտությանը պատկանող մարդկանց (պաշտոնակիցների կամ կոլեգաների) շրջանակները: Կան շրջանակներ, որոնք ստեղծվել են միայն մարդկանց շփման պահանջմունքը բավարարելու համար: Շրջանակին պատկանելը կամ նրանից դուրս գալը կապված չի լինում ձևականացված քիչ թե շատ բարդ արարողությունների (օրինակ՝ ձեռնադրման) հետ: Տարբեր սկզբունքների կամ պահանջմունքների հիման վրա ստեղծված շրջանակներում սոցիալական շփման գործընթացներն ունենում են տարբեր ինտենսիվություն:

Սոցիալական շրջանակների առաջացումն ընդհանուր առմամբ կարելի է դիտել որպես իրական խմբերի ձևավորման նախնական փուլ: Որոշ պայմաններում շրջանակը կարող է իրական սոցիալական խումբ դառնալ՝ դիրքերի և դերերի հստակ տարբերակմամբ և ներքին որոշակի կառուցվածքով: Այս հանգամանքը նկատել են տալիս խմբերի ուսումնասիրությամբ զբաղվող սոցիոլոգներից և հոգեբաններից շատերը: Բայց աչքաթող է արվում այն հանգամանքը, որ շրջանակը կարող է լինել խմբի զարգացման կամ, ավելի ճիշտ, գոյության վերջին փուլը. խմբային նպատակները ձեռք բերելուց հետո նույնիսկ մեծապես ձևականացված խումբը կարող է դառնալ շրջանակ, որի անդամներին ոչ ոք չի ստիպում կրկին հարաբերությունների մեջ մտնել: Այդպիսի վերջնական վիճակի է հասնում, օրինակ, աշխատանքային այնպիսի խումբը, որն իր նպատակներին հասնելուց հետո պաշտոնապես (վերադասի կողմից) լուծարքի է ենթարկվում, բայց նրա անդամները, ունենալով միմյանց հետ չփվելու պահանջմունք, փորձում են ոչ պաշտոնական փոխհարաբերություններ պահպանել:

Ինչպես տեսանք, սոցիալական շրջանակի հիմնական ֆունկցիան նրա մասնակիցների միջև տեղեկությունների, փաստարկների, դեպքերին տրվող մեկնաբանությունների և գնահատականների փոխանակումն է: Դրանցում շփման, համատեղ ակտիվության հիմնական ձևերից մեկը բանավեճն է: Իզուր չէ, որ շրջանակներն անվանում են նաև «բանավիճող մարդկանց հանրություններ»: Դրանց անդամները համատեղ առարկայական, ուսումնական կամ այլ տեսակի գործունեություն չեն կատարում, վճիռներ չեն կայացնում, կառավարող կազմ չունեն: Բայց սոցիալական շրջանակները շոշափելի ազդեցություն են գործում հասարակական կարծիքի ձևավորման վրա, մարդկանց անհրաժեշտ փաստական նյութ, տեղեկություններ են տալիս, նպաստելով նրանց հայացքների ձևավորմանը: Իզուր չէ, որ շրջանակները միշտ էլ կարևոր դեր են խաղացել քաղաքականության, գիտական և գեղարվեստական մտքի, ընդհանրապես՝ մշակույթի տարբեր բնագավառներում: Բայց միշտ պետք է աչքի առաջ ունենալ այն, որ սոցիալական շրջանակներում շրջանառության մեջ դրվող ինֆորմացիայի զգալի մասը կարող է լինել աղճատված՝ լինելով ճիշտ փաստերի և նախապաշարմունքների, ասեկոսների, երկրորդային մշակման ենթարկված և սուբյեկտիվ մեկնաբանություններով համեմված տեղեկությունների մի կծիկ, որի ազդեցության տակ ձևավորվող հայացքներն ու դիրքորոշումները սխալ կողմնորոշում են տալիս իրենց կրողներին:

Շրջանակը պաշտոնական լիդեր (ղեկավար) չունի, քանի որ հասարակության համակարգում չունի պաշտոնական ու ձևականացված կառուցվածք և դիրք: Բայց ամեն մի խումբ ունենում է իր կենտրոնական դեմքը, ոչ պաշտոնական լիդերը, որի խնդիրն է ընդհանրացնել և ի մի բերել բանավեճերի արդյունքները, հստակորեն ձևակերպել բանավեճերի ընթացքում արտահայտված կարծիքները, որպես առավել հեղինակավոր աղբյուր՝ նյութ տալ որոշա-

կի կարծիքների ստեղծման համար: Այս հիմնական ֆունկցիաները աչքի առաջ ունենալով՝ սոցիոլոգները շրջանակների առավել ազդեցիկ անդամներին անվանում են նաև «կարծիքների առաջնորդներ»:

Երբ շրջանակն իր առջև որոշակի նպատակ է դնում, որին կարող է հասնել միայն համատեղ գործունեության շնորհիվ, և երբ սկսում է այդպիսի գործունեություն կատարել, ապա դառնում է իրական սոցիալական խումբ: Նպատակի ազդեցության տակ շրջանակը կառուցվածքային (ստատուս-դերային, ֆունկցիոնալ) լուրջ փոփոխություններ է կրում: Իսկ եթե խումբը կորցնում է իր նպատակը, ապա կամ դառնում է շրջանակ, կամ դադարում է գոյություն ունենալուց:

§ 6. ԵՆԹԱԽՄԲԵՐ

Երբ խումբն արդեն ստեղծվել է, ապա որոշ ներքին և արտաքին ուժերի ազդեցության տակ կարող է բաժանվել ենթախմբերի: Երբ մեծ խումբ է ստեղծվում, ապա նրա մեջ մտնող մարդիկ անմիջապես ստեղծում են ենթախմբեր, քանի որ միայն այդպես կարելի է կազմել սերտորեն համագործակցող մարդկանց արդյունավետ հանրույթներ: Երբեմն, ինչպես արդեն գիտենք, ցանկալի է, որ նույնիսկ պաշտոնական մեծ խմբերում մարդկանց միջև առաջնային հարաբերությունների որոշ տարրեր լինեն: Ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ ամենից ավելի մտերիմ, ինտիմ են 5 կամ ավելի պակաս անդամներ ունեցող խմբերի ներքին հարաբերությունները:

Մեծ խմբերը տրոհվում են տղամարդկանց և կանանց ենթախմբերի: Այս երևույթը դիտվում են նաև միջին չափի խմբերում: Օրինակ, երբ որևէ մեծ երեկույթ կամ այլ հանդիսություն է կազմակերպվում, ապա կարելի է նկատել, որ կանայք և տղամարդիկ աստիճանաբար առանձնանում և հաղորդակցվում են հիմնականում միասեռ խմբերում:

Հիմնարկներում և այլ մեծ հանրույթներում ենթախմբեր են ծնվում նաև ըստ հետաքրքրությունների, ըստ էթնիկական, դասակարգային, կրթական և այլ չափանիշների: Ոմանք դաշինք (կոալիցիա) են կազմում, որպեսզի համատեղ ջանքերով հաջողության հասնեն քաղաքականության, բիզնեսի և այլ բնագավառներում՝ հաճախ ուրիշների շահերը ոտնահարելու ճանապարհով: Դրանք արդեն գրեթե կորպորատիվ խմբեր են, որոնց մասին խոսելու ենք առանձին: Քաղաքական կուսակցությունները, պառլամենտական բլոկները և այլ խմբեր, որոնք սովորական երևույթներ են այսպես կոչված «դեմոկրատական» երկրներում, շատ բնորոշ ենթախմբեր են, հաճախ՝ կոալիցիաներ կամ նույնիսկ հանցախմբեր: Կոալիցիաներն ավելի մեծ հավանականությամբ ծնվում են այն մեծ կամ միջին խմբերի կազմում, որոնք չեն կարողանում հաջողությամբ լուծել իրենց առջև դրված խնդիրները:

Այս դիտումները կարելի է կիրառել ԽՍՀՄ փլուզումից հետո առաջ եկած նորանկախ երկրներում սոցիալական նոր խմբերի առաջացման, պառլամենտական դեմոկրատիայի սաղմնավորման և մյուս նոր գործընթացներն ուսումնասիրելիս: Հատուկ հետաքրքրություն է ներկայացնում նոր կուսակցությունների ստեղծման ու ենթախմբերի բաժանման, նրանց քաղաքական գործունեության ուսումնասիրությունը սոցիոլոգիայի և սոցիալական հոգեբանության նոր նվաճումների լույսի ներքո:

Խոսելով ենթախմբերի առաջացման մասին՝ անհրաժեշտ է նկատի ունենալ հետևյալը: Երբ փոքր խմբի անդամների թիվը, սկսած երկուսից, մեծանալով հասնում է 7-ի (ավել կամ պակաս երկու հոգի), ապա նրա ներքին կառուցվածքը ամենից ամուրն է լինում: Բայց հետո, անդամների թվի հետագա մեծացման հետ միասին, ուժեղանում են կենտրոնախույզ ուժերը: Առաջ են գալիս մարդիկ, ովքեր մրցակցության մեջ են մտնում խմբի պաշտոնական ղեկավարի հետ՝ փորձելով զավթել իշխանությունը: Նման անձինք հետևորդներ են ունենում, որոնք և այդ ոչ պաշտոնական լիդերի հետ միասին կազմում են ենթախումբ: Երբ խմբի անդամների թիվը հասնում է 16-17-ի սահմաններին, կենտրոնախույզ ուժերն այնքան են զորեղանում, որ խումբն այլևս չի կարողանում համախմբված ու միաբան լինել և տրոհվում է երկու ենթախմբի: Հմուտ ղեկավարները գիտեն, որ հիմնարկում շատ մեծաթիվ մարդկանցից բաղկացած բաժիններ (լեռատորիաներ, բրիգադներ և այլն) պահելն արդյունավետ չէ: Հիմնարկի ճիշտ ստրուկտուրավորումը, նրանում առաջնային փոքր խմբերի օպտիմալ չափի պահպանումը (միջին հաշվով 7 հոգի) կարող է մեծապես նպաստել կազմակերպչական հարցերի արագ ու արդյունավետ լուծմանը, կոնֆլիկտները կանխելուն և աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը:

§ 7. ԿՈՐՊՈՐԱՑԻԱՆԵՐ ԿԱՍ ՀԱԿԱՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐ

Ա. Ի՞նչ է կորպորացիան

Այդպես են անվանում սոցիալական այն՝ հիմնականում ոչ-պաշտոնական խմբերը, որոնց նպատակների և գործունեության բնույթը հակասոցիալական կամ առնվազն ասոցիալական է: Այդպիսին է, օրինակ, հանցագործների խումբը (բանդան, վատախմբակը), որը գործում է լոկ իր անդամների և լիդերի եսասիրական նպատակներից ելնելով և կարող է դաժանորեն ոտնահարել այլ մարդկանց և հասարակության շահերը: Ավելին՝ կորպորացիան, ունենալով եսասիրական շահեր և հակասոցիալական նպատակներ, առանձնահատուկ բարոյականություն և հատուկ հետաքրքրություններ, դրանց իրագործմանը կարող է հասնել միայն անօրինական և հակաբարոյական ակտիվության

շնորհիվ: Հաճախ կորպորացիա են դառնում նաև որոշ կրոնական, աղանդավորական խմբեր, որոնք ձևական առումով նման են դառնում հանցագործ բանդաներին:

Կորպորացիաների խնդրին ուշադրություն հատկացնող սոցիալական հոգեբանները մինչև այժմ սահմանափակվել են միայն նման խմբերը նկարագրելով⁵: Խնդիրն է, սակայն, պարզել, թե ինչպես են ծագում ու ձևավորվում նման խմբերը, ինչպիսի սոցիալ-հոգեբանական գործընթացների արդյունք են դրանք: Այս խնդիրը որոշ չափով պարզաբանելու նպատակով կարելի է առաջադրել հետևյալ վարկածը. կորպորացիաներն այնպիսի առաջնային խմբեր են, որոնք իրենց զարգացման ընթացքում ստեղծում են յուրահատուկ, սոցիալական տվյալ միջավայրի տիրապետող մշակույթի հետ հիմնական գծերով անհամատեղելի ենթամշակույթ: Ընդ որում կորպորացիաներ են դառնում որոշ առաջնային խմբեր և դուրս են գալիս կազմակերպությունների և հասարակության հսկողությունից:

Ունենալով հակասոցիալական նորմեր և նպատակներ՝ այդպիսի խմբերն այլևս չեն կարողանում իրագործել իրենց ձևական (պաշտոնական) նպատակները, եթե ստեղծվել են հասարակության համար օգտակար նպատակներ ձեռք բեպելու համար: Կորպորացիան կոնֆլիկտներ է ունենում այլ սոցիալական խմբերի, այդ թվում այլ կորպորացիաների հետ: Կազմակերպության կամ լայն հասարակության նպատակներին կորպորացիայի անդամներն ու լիդերը այլևս լուրջ նշանակություն չեն տալիս, թեև արտաքինապես, պաշտոնական իրադրություններում, կոնֆորմիստական վարքագիծ են դրսևորում: Անձնական կապերն ու սուբյեկտիվ հարաբերություններն ավելի կարևոր են դառնում, քան սոցիալական նորմերը:

Կորպորացիաների ձևավորման օրինաչափությունները հասկանալու համար անհրաժեշտ է իմանալ, որ վարքի նոր ձևերի և ընդհանրապես խմբային մշակույթի ձևավորումը ինքնանպատակ չէ: Կորպորացիա դառնալը կարելի է դիտել որպես առաջնային խմբի փոխհատուցող-հարմարվողական գործընթաց, որը պայմանավորված է խմբի անդամների դրդապատճառների ու պահանջումների և որոշակի սոցիալական գործոնների փոխներգործությամբ: Որպես օրինակ կարելի է հիշատակել հետևյալը՝ օրենքների խստացումը ուղղակիորեն չի հանգեցնում հանցագործությունների թվի նվազման, այլ հաճախ ավելի մեծ չափով ստիպում է հանցագործներին համախմբվել, գտնել անվտանգ գործելու նոր ուղիներ, ավելի թանկ վաճառել իրենց ծառայությունները: Այլ կերպ ասած, ավելի ուժեղ ճնշումներն էլ ավելի են մեծացնում առաջնային խմբերի կորպորատիվության աստիճանը: Հաճախ կորպորացիաներ են դառնում նաև իրավապաշտպան մարմինների որոշ խմբեր, որոնք կյանքի են կոչվել հենց նման հանցախմբերի գործունեությունը կասեցնելու նպատակով: Կորպորացիաներ դառնալու համար այդպիսի խմբերը նախ պետք է երկրորդայինից դառնան առաջնային, քանի որ համատեղ հանցագոր-

ծություն կատարելը փոխադարձ մեծ վստահություն է հահանջում: Այդ գործընթացի շղթան, հետևաբար, այսպիսին է. պաշտոնական խումբ-առաջնային խումբ-կորպորացիա: Իզուր չէ, որ շատ հաճախ կորպորացիաներ են դառնում նաև ընտանիքներ. ինչպես հիշում ենք, դրանք առավել բնորոշ առաջնային խմբերն են:

Վերջապես, կորպորացիաների առաջացումը սերտորեն կապված է հասարակության բյուրոկրատացման հետ, և այնքան անմիջականորեն, որ մենք հնարավոր ենք համարել դեռևս 1985 թվականին խոսել յուրահատուկ բյուրոկրատական կորպորացիաների մասին⁶: Դրանք այնպիսի սոցիալական խմբեր են, որոնք ձևականորեն հանդես են գալիս որպես օրինական իշխանության իրականացնողներ, բայց (հատկապես ոչ պաշտոնական իրադրություններում) դրսևորում են կորպորացիաներին հատուկ բնորոշ գծեր: Եվ դա զարմանալի չէ. բնորոշ բյուրոկրատական խմբի գործունեության նպատակներն իրենց բնույթով կորպորատիվ են, ասոցիալական կամ հակասոցիալական, հետևաբար խմբի բյուրակրատացումը արդեն վճռական քայլ է կորպորացիա դառնալու ճանապարհին: Հասարակության բյուրոկրատացումը բարենպաստ պայմաններ է ստեղծում մեծաթիվ կորպորացիաների ձևավորման համար: Կանխելով բյուրոկրատացումը՝ մենք կկանխեինք նաև մեծաթիվ հակասոցիալական խմբերի առաջացումը:

Բ. Երիտասարդական կորպորացիաներ

Որպես կորպորացիաների բնորոշ օրինակներ կարելի է հիշատակել տարբեր երկրներում գործող երիտասարդական հանցագործ միավորումները, որոնք, ըստ ամերիկյան քրեագետներ Ռ. Զլուներդի և Լ. Օուլինի, լինում են երեք տիպի. ա) քրեական, հանցագործ հրոսակախումբ (criminal gang), որի գործունեության հիմնական ձևերն են զոդությունը, թալանը, քաղաքացիների վրա կատարվող ավազակային հարձակումները: Այդ բոլոր գործողությունների նպատակը նյութական շահն է: Բ) Կոնֆլիկտային բանդան (conflict gang), որի անդամների համար խմբի ագրեսիվ գործողություններին մասնակցելը և մարդկանց նկատմամբ բռնություն գործադրելը համախմբվելու և որպես անձնավորություններ ինքնահաստատման հասնելու, սեփական ուժն ու կարողությունները դրսևորելու միջոց է: Այսպիսի խմբերում շատ բարձր են գնահատվում ուժը, ճարպկությունը, խորամանկությունն ու խիզախությունը, այն գծերը, որոնք բնորոշ «տղամարդկային» են համարվում:

գ) «Նահանջող» կամ փախչող բանդա (retreatest gang). այսպիսի խմբի յուրահատկությունն այն է, որ միավորում է ձանձրույթից, իրական կյանքի դժվարություններից փախչելու փորձ կատարող դեռահասներին ու պատանիներին: Այդ փախուստը հիմնականում հոգեբանական բնույթ ունի և հանգեցնում

է գինեմուլության, թմրադեղերի օգտագործման և սեռական ակտիվության, որը սովորաբար արտամուսնական և մինչամուսնական է⁷:

Հասկանալի է, որ վերջին տեսակի խմբերում միավորվում են զրկանքներ կրած (ֆրուստրացիայի և սթրեսի վիճակներում գտնվող) դեռահասներ ու պատանիներ, որոնց համար խմբում հիշատակված տեսակի ակտիվություն կատարելը այդ հոգեվիճակների հաղթահարման կամ մեղմացման միջոցներ են: Սթրեսների և ֆրուստրացիայի խնդիրներին կանդդադառնա՞նք հաջորդ էջերում, իսկ ավելի մանրամասն այն ներկայացված է մեր այլ աշխատություններում⁸:

Երիտասարդական կորպորացիաների այդ երեք տեսակներից ամենից ավելի կազմակերպվածը առաջինն է՝ հանցագործ հրոսակախումբը, որի անդամներից շատերը հետագայում մտնում են հասուն մարդկանցից կազմված հանցագործների խմբերի մեջ: Կազմակերպված հանցագործությունների ամերիկյան ուսումնասիրողներից սոցիոլոգ Է. Ֆրիդենբերգը հետևյալն է ասում նման բանդաներից մեկի մասին. «Նրա անդամները առանձին ջանասիրությամբ են ուսումնասիրում իրենց արվեստը, նրանք այդ հրոսակախմբի կազմում նախապատրաստում են իրենց ապագա կարիերան: Նրանք դաժանության ու վանդալիզմի անհմաստ գործողություններ չեն կատարում, յուրացնում են խստագույն կոնսպիրացիայի գաղտնիքները: (Այսպես, նրանք ճանաչում են միայն իրենց «զլխավորին» և իրենց «ընտանիքի» անդամներին): Հենց այդ դեռահասների և պատանիների շարքերից էլ գանգստերներն իրենց համար փոխարինողներ են պատրաստում»⁹:

Կոնֆլիկտային գանգստերական խմբերն ավելի անկայուն կառուցվածք ունեն, նրանցում հստակ հիերարխիա («նվիրապետություն») չկա, կազմը շարժուն է, փոփոխվող և անհամասեռ: Ըստ տարիքի և այլ հատկանիշների դրանք ոչ միատարր խմբեր են: Դրանց մեջ մտնում են անոմիա (սոցիալական անդեմություն) ունեցող երիտասարդները, որոնք օտարված են մեծահասակներից, ունեն արտահայտված նեգատիվիզմ (ժխտողական դիրքորոշում), չեն հավատում սեփական ուժերին: Նրանց գործունեության մեջ հաճախադեպ են վանդալիզմն ու «չպատճառաբանված» (իբր՝ մոտիվացիա չունեցող) դաժանության դրսևորումները: Նրանք փողոցային կռիվների և քաջքշուկների մշտական մասնակիցներ են: Որպես նման խմբերի բնորոշ օրինակ հաճախակի են հիշատակում Կալիֆոռնիայում մեծ աղմուկ հանած «Դժոխքի հրեշտակներ» անունը կրող բանդան. այդ խումբը տեղաշարժվում էր մոտոցիկլետներով՝ ահաբեկելով ոչ միայն առանձին մարդկանց, այլև ամբողջ բնակավայրեր: Նրանք փորձում էին ամեն ինչ տակնուվրա անել, բռնաբարում էին կանանց և այլ վայրագություններ էին կատարում: Նրանք ոչ մի տեղ չէին աշխատում, դրամին նշանակություն չէին տալիս, դիտավորյալ վատ էին հազմվում: Բանդայի մեջ կային նաև աղջիկներ: Քաղաքական որոշ ուժեր փորձում էին այդ «հրեշտակներին» օգտագործել նույնիսկ իշխանության համար իրենց պայքարում:

Կոնֆլիկտային գանգատերական խմբերի մեջ մտնում էին թմրամուլներ, հարբեցողներ, հասարակությունից կտրված, «անոմիայի» վիճակի հասած անձինք: Նրանք ցինիկներ էին, այլասերված, հոռետես ու դաժան, ունեին հակասոցիալական ուժեղ դիրքորոշումներ: Բռնությունների օգնությամբ նրանք ձգտում էին հեղինակություն ձեռք բերել և սուր, ցնցող հաճույքներ ստանալ: Առցիուղներից մեկը նման խմբերին տալիս է «դաժանության խմբեր» անունը¹⁰:

Գ. Երիտասարդական կորպորացիաների անդամների երեք անձնային տիպեր

Ամերիկյան այն մասնագետները, ովքեր զբաղվել են վերը նկարագրված տեսակի խմբավորումների ուսումնասիրությամբ (Լ. Յաբլոնսկի, Է. Ֆրիդենբերգ և ուրիշներ) նկարագրում են դրանց անդամների, դեռահասների և անչափահաս օրինազանցների, երեք հիմնական անձնային տիպեր:

Ա. Առաջին տիպին պատկանում են նրանք, ովքեր ուրիշների նկատմամբ ուժ են գործադրում ոչ թե ինքնանպատակ ձևով, այլ միայն դրամ, գույք և այլ բարիքներ ձեռք բերելու համար: Դա այսպես կոչված «ինստրումենտալ» դաժանությունն է: Նման դեռահասներն ու պատանիները չեն հասկանում, որ տառապանք են պատճառում ուրիշներին, քանի որ նրանցում շատ թույլ է զարգացած կամ գրեթե իսպառ բացակայում է ապրումակցվելու ընդունակությունը (եմպաթիան): Նրանք ինչպես բարոյական, այնպես էլ մտավոր զարգացման առումով տհաս են:

Բ. Երկրորդ խմբի մեջ մտնում են այն անձինք, ովքեր գիտեն և զգում են, որ զոհը ցավ է զգում, տառապում է: Բայց ուրիշի տառապանքից, շփոթվածությունից, վիրավորվածությունից ու թուլությունից նրանք բավականին ուժեղ հաճույք են զգում: Նրանք ձգտում են ցույց տալ և զգալ սեփական առավելությունները (ուժը, համարձակությունը, ճարակությունը և այլն) այլ մարդկանց նկատմամբ: Նրանց ագրեսիան այնքան ավելի է ուժեղանում, որքան ավելի ակնհայտ են զոհի տառապանքները: Պարզվում է, որ այս տիպին ամենից հաճախ պատկանում են այն անձինք, ովքեր նախկինում իրենք են զոհեր եղել, ում ուրիշները ճնշել, վիրավորել, ծեծել ու չարչարել են: Այդ՝ իրենցից ավելի ուժեղ մարդկանց նկատմամբ ունեցած չարությունը չի պարպվել, կուտակվել է նրանց մեջ և այժմ տեղափոխվում է այլ մարդկանց վրա: Այսպիսի դեպքերում օգտագործվում է ագրեսիայի տեղակալման մեխանիզմը (տե՛ս ագրեսիային նվիրված գլուխը):

Գ. Ավելի փոքրաթիվ է երրորդ տիպի անձանց թիվը: Նրանք շատ նման են վիե՛տնամական պատերազմի «հերոս» լեյտենանտ Քոլլիին: Նրանք ոչ միայն տառապանք են պատճառում ուրիշներին, այլև իսկական հաճույք են զգում տառապող զոհերին դիտելիս: Նրանք՝ այդ դեռահասներն ու պատանի-

ները, իսկական փոքրիկ սադիստներ են և միանգամայն զուրկ են ապրումակցվելու, ուրիշին կարեկցելու ընդունակությունից:

Հասկանալի է, որ նկարագրված տիպերն հետագա ավելի խոր ուսումնասիրության ենթարկելու նպատակով անհրաժեշտ է՝ ա) օգտագործել ազրեսիվության, վանդալիզմի և սադիզմի մասին ժամանակակից պատկերացումները: բ) Պետք է նկատի ունենալ այն տվյալները, որ հայտնի են փսիխոպաթոների մասին: գ) Անհրաժեշտ է նոր փաստեր հավաքել, որոնք այնքան առատ են նախկին ԽՍՀՄ փլուզման հետևանքով առաջացած երկրներում և միջէթնիկական փոխհարաբերություններում: Միանգամայն անհրաժեշտ է սոցիալ-հոգեբանական տեսանկյունից վերլուծել և՛ թուրք-ադրբեջանական վայրագությունները, և՛ քրեական հանցագործների խմբերի կյանքը, նրանցում կատարվող սոցիալականացման գործընթացները: Այս աշխատանքը կատարելիս պետք է հենվել նաև բարոյական հասունացման ընթացքի վերաբերյալ Ժ. Պիաժեի և Լ. Կոլբերգի տեսությունների վրա:

§ 8. ՌԵՖԵՐԵՆՏԱՅԻՆ ԽՄԲԵՐ

Ա. Բնորոշումը

Մարդու սոցիալականացման ընթացքն ու ընդհանրապես նրա ձևավորման և վարքի առանձնահատկություններից շատերը հասկանալու համար հատկապես կարևոր է ռեֆերենտային խմբերի ուսումնասիրությունը: Ռեֆերենտային (անգլ. refer — վերաբերվել բառից) խմբերի մասին պատկերացումը ներմուծել են ամերիկյան սոցիալական հոգեբաններ Հ. Հիմենը, Ռ. Մերտոնը, Հ. Քելլին և ուրիշներ: Ներկայումս խոսում են *ռեֆերենտային խմբերի տեսության* գոյության մասին:

Խմբերի այս տեսակն առանձնացնելիս ելնում են այն չափանիշից, թե անձի կյանքում խումբն ինչպիսի դեր է կատարում. կարևոր ու նշանակալի՞ց է, թե՞ երկրորդական և ոչ ազդեցիկ: Ռեֆերենտային են անվանում սոցիալական այն խմբերը, որոնք մարդու կյանքում շատ էական դեր են խաղում, կողմնորոշում են նրա վարքն ու տեսակետները, երևույթներին ու սեփական անձին, իր վարքին տրվող գնահատականները:

Ռեֆերենտային խմբի մասին առաջինը 1942 թվականին խոսել է սոցիալական հոգեբան Հ. Հիմենը: Ուսանողական խմբերն ուսումնասիրելիս նա պարզեց, որ դրանց անդամների որոշ մասը ընդունում է ոչ թե իր մասնակցության (անդամության) խմբերում ընդունված վարքի նորմերը, այլ կողմնորոշվում է դեպի այնպիսի խմբեր, որոնց անդամ չի հանդիսանում: Հենց այդ խմբերն էլ սոցիոլոգ է. Մեյոն ավելի ուշ անվանեց ռեֆերենտային: Մեկ այլ հայտնի սոցիալական հոգեբան Մ. Շերիֆը, այն միտքն առաջ քաշեց, որ ռեֆերենտային խմբերը յուրահատուկ «հաշվառքի համակարգեր» են, որոնց օգնու-

թյամբ անձն իր դիրքն ու տեսակետները համեմատում է այլ մարդկանց դիրքերի ու տեսակետների հետ:

Հենվելով այդ գաղափարների վրա՝ հայտնի սոցիալական հոգեբան Ջ. Ջելլին նկարագրեց ռեֆերենտային խմբերի երկու հիմնական ֆունկցիաները. ա) **համեմատության ֆունկցիան**. ռեֆերենտային խումբն անձին անհրաժեշտ է որպես չափանմուշ (տալոն), որի մեջ ընդունված վարքի շաբլոնների հետ համեմատում է իր վարքը, բ) **նորմատիվ ֆունկցիան**. ռեֆերենտային խմբի օգնությամբ նրա անդամը նորմատիվ գնահատման է ենթարկում իր վարքը¹¹:

Նույն անձը միաժամանակ կարող է մի քանի ռեֆերենտային խումբ ունենալ: Իհարկե, կան յուրաքանչյուրի համար առավել նշանակալից և ավելի թույլ ռեֆերենտային խմբեր: Մարդու համար որևէ սոցիալական խումբ ռեֆերենտային է, եթե նա հոգեբանական նույնացում, իդենտիֆիկացիա է ապրում այդ խմբի անդամների, նրա առավել նշանակալից անձանց, հատկապես լիդերների հետ, եթե իրենն է համարում այդ խմբի նպատակները, վարքի նորմերը, խմբային «մշակույթն» ընդհանրապես: Հոգեբանական նույնացում ապրել որևէ խմբի հետ՝ նշանակում է ընդունել նրա անդամների հայացքները, մտածել ու ցանկանալ զործել այնպես, ինչպես այդ խմբի անդամները: Հասկանալի է, որ ըստ հոգեբանական նույնացման չափանիշի՝ անձի համար իրեն հայտնի տարբեր խմբեր տարբեր չափով են նշանակալից: Ընդ որում, որքան խորն ու լրիվ է անձի նույնացումը ռեֆերենտային խմբի հետ, այնքան ավելի ուժեղ է խմբին հարմարվելու, նրա նկատմամբ կոնֆորմիստական վարքագիծ հանդես բերելու հակվածությունը:

Ռեֆերենտային խմբի մյուս էական առանձնահատկությունն արդեն, այսպես ասած, է՛լ ավելի հոգեբանական է: Ջ. Հ. Միդն ուշադրություն է հրավիրել այն փաստի վրա, որ ռեֆերենտային խումբը, ներքայնացվելով (ինտերնալիզացիա), անձի համար դառնում է յուրահատուկ «ներքին լսարան» (ֆորում)՝ բանավիճելու, քննարկումների վայր: Դա կատարվում է այսպես. որևէ կենսական կարևորություն ունեցող խնդիր լուծելիս (նոր աշխատանքի որոնում, ամուսնություն, այլ բնակավայր տեղափոխելու խնդիր և այլն) և վճիռ կայացնելու անհրաժեշտության առջև հայտնվելիս անձը ներհայեցաբար ընկալում է ռեֆերենտային խմբի անդամների պատկերները, որոնք հայտնվում են իր գիտակցության ոլորտում, ներքին խոսքի օգնությամբ հաղորդակցվում է նրանց հետ, քննարկում է իրեն հուզող խնդիրը, պատասխաններ է վերագրում նրանց, փորձելով կռահել, թե ինչպիսին կլինի նրանց վերաբերմունքը, եթե նա այս կամ այն վճիռը կայացնի: Այն, թե անձն ինչպիսի պատասխաններ է ակնկալում նրանցից, զգալի չափով կանխորոշում է նրա հետագա վարքը: Իհարկե, չկարողանալով որոշակի պատասխաններ վերագրել իր ռեֆերենտային խմբի (կամ մի քանի խմբերի) անդամներին, կամ մի շարք նշանակալի անձանց և խմբերի անհամատեղելի, կոնֆլիկտային կարծիքներ վերագրելով՝

Նա կարող է երկար ժամանակ վարանել ու տատանվել՝ չհասնելով որևէ վճռի: Բոլոր դեպքերում նա ցանկանում է գործել այնպես, ինչպես, իր կարծիքով, կգործեին ռեֆերենտային խմբի անդամները, եթե հայտնվեին նույնանման իրադրության մեջ: Օրինակ՝ որևէ աղջիկ կամ պատանի իր անձնական խնդիրների մասին խորհրդածելիս կամ վճիռ կայացնելիս կարող է մտածել, թե «ինչ կասեր իմ հայրը» կամ «ինչ կմտածեր իմ մայրը» և այլն: Հենց սա էլ ռեֆերենտացիայի գործընթացն է:

Նման երևույթների հետ գործ ունենալիս մենք տեսնում ենք նաև, թե ինչպիսի խորություն ունի անձի սոցիալական բնույթը. ռեֆերենտային խմբերը կարծես թափանցում են մեր հոգեկանը և ներքին ուժեր են դառնում: Եթե կյանքի առաջին շրջանում երեխայի վարքը ընտանիքի անդամները և այլ հեղինակավոր անձինք հսկում ու կարգավորում են դրսից (արտաքին սոցիալական վերահսկողություն), ապա աստիճանաբար, ռեֆերենտային խմբեր ուենանալու հետ միասին, սոցիալական խմբի արժեքները, նորմերն ու վարքի տեսակները դառնում են անձի ներքին բովանդակություններ և այնտեղից էլ հսկում ու կարգավորում են նրա վարքը: Սա ներքին սոցիալական վերահսկողությունն է: Իսկ դա նշանակում է, որ անձի զարգացման և սոցիալականացման ընթացքում արտաքին սոցիալական վերահսկողությունը մեծ չափով ձևավոխվում է ներքին վերահսկողության կամ ինքնավերահսկողության: Սա անձի սոցիալ-հոգեբանական հասունացման կարևորագույն գործընթացներից մեկն է, որը կատարվում է ռեֆերենտային խմբերի մասնակցությամբ:

Բ. Ռեֆերենտային խմբերի տեսակները

Ամենից առաջ պետք է տարբերել անդամության (մասնակցության) և ոչ անդամության ռեֆերենտային խմբերը: Առաջին անվանումն այն դեպքերին է վերաբերում, երբ որևէ խումբ անձի համար ռեֆերենտային է և անձն էլ արդեն այդ խմբի անդամ է, նրանում ունի իր դիրքն ու դերը և մասնակցում է խմբային գործունեությանը:

Բայց յուրաքանչյուրի կյանքում լինում են նաև այնպիսի սոցիալական խմբեր, որոնց մասին նա տեղեկություններ ունի, ղեկավարվում է դրանց նորմերով, իրեն համեմատում է նրա անդամների հետ և որոշ հոգեբանական նույնացում ունի նրանց հետ, բայց դեռևս չի կարողացել մտնել այդ խմբերի մեջ: Կան այնպիսի ռեֆերենտային խմբեր, որոնք երկար ժամանակ մեզ համար մնում են ռեֆերենտային, թեև մենք այդպես էլ չենք կարողանում դրանց անդամ դառնալ: Հենց այսպիսի խմբերն էլ անվանում են **տալոնային**:

Էտալոնային խմբերը եական դեր են խաղում հասարակության, ինչպես նաև յուրաքանչյուր մարդու կյանքում: Բանն այն է, որ եթե որևէ անձ ունի էտալոնային խումբ, ապա վերջինը նրա համար դառնում է անձնական հեռանկար, որին նա ձգտում է: Իսկ դա նշանակում է, որ էտալոնային խումբը անձի մեջ

գործունեություն կատարելու, իր վիճակն ու դիրքը փոխելու (սովորաբար՝ բարձրացնելու, ավելի բարձր ստատուսի հասնելու) դիրքորոշումներ է ստեղծում: Էտալոնային խմբերը հասարակության մեջ մարդկանց ուղղահայաց սոցիալական շարժում հաղորդող կարևորագույն գործոններից են: Այսպես՝ որևէ մեծ կազմակերպություն (օրինակ՝ նախարարություն) ունի բազմաթիվ աշխատողներ, բայց այնտեղ կա նաև դեկավարների ընտրախավ (էլիտա): Որևէ երիտասարդ ու շարքային աշխատող իր համար որպես էտալոնային կարող է ընտրել հենց այդ կառավարող խումբը, դրանով իսկ իր վարքով ու մտածելակերպով նրա անդամներին նման լինելու ներքին ուժեղ մոտիվացիա ստանալով: Նա ցանկանում է անպայման մտնել այդ խմբի մեջ, դեկավար դիրքի հասնել, կառավարել մարդկանց: Սա անձի մակարդակում սոցիալական դինամիկայի էական գործընթացներից մեկն է:

Ռեֆերենտային խմբերը կարող են լինել նաև իրական և երևակայական: Իրական ռեֆերենտային խմբերը նրանք են, որոնց անդամները՝ ա) կենդանի մարդիկ են, տվյալ անձի ժամանակակիցները, բ) նրանք ժամանակ առ ժամանակ հանդիպում և համատեղ գործունեություն են կատարում, գ) ունեն այնպիսի արժեքներ, իշխանություն, վարքի նորմեր ու տեսակներ, որոնք այդ խումբն անձի համար մեծապես գրավիչ են դարձնում:

Իսկ որո՞նք են երևակայական ռեֆերենտային խմբերը: Դրանք ևս լինում են մի քանի տեսակի: Նախ՝ դրանք մեր նախնիներն են, այդ թվում ծնողներն ու պապերը, որոնք արդեն մեզ հետ չեն: Եթե երիտասարդ տղամարդը ժամանակին հոգեբանական խոր նույնացում է ունեցել իր հոր հետ, ապա նրա մահից հետո էլ, հայտնվելով դժվարին իրադրություններում և կենսական կարևոր վճիռներ կայացնելու շեմին, նա մտքով սկսում է հաղորդակցվել հոր հետ, նրա հետ քննարկել իր խնդիրը, խորհուրդներ ակնկալել, երբեմն շատ հստակորեն տեսնելով նրան իր ներքին հայացքի առջև: Տողերիս հեղինակին որոշ մարդիկ պատմել են, որ երբ իրական կյանքում մեղ վիճակում են հայտնվում, ապա երազներում սկսում են տեսնել իրենց մեռած հայրերին, որոնք խորհուրդներ են տալիս, թե ինչպես պետք է դուրս գալ ստեղծված վիճակից: Կամ պարզապես լռում են, բայց երազ տեսնողը արթնանալուց հետո հասկանում է, որ հոր պատկերի երևալը հենց նրանից օգնություն ակնկալելու իմաստ ունի: Սա հանգուցյալի ռեֆերենտայնության անժխտելի ապացույց է:

Ռեֆերենտային կարող է լինել նաև ապագայի մարդկանց երևակայական խումբը: Այդ մարդիկ դեռ լույս աշխարհ չեն եկել, բայց արդեն, շնորհիվ մեր երևակայության աշխատանքի, որոշ դեր են խաղում հասարակության և առանձին անձանց կյանքում: Նման երևակայական խմբերի ստեղծումը շատ բնորոշ է ստեղծագործող մարդկանց, ովքեր չեն ընդունվում իրենց ժամանակակիցների կողմից, հալածվում են, ում իրենց ժամանակակիցները չեն հասկանում ու չեն գնահատում: Վաղուց ի վեր մարդկությանը հայտնի է ջճանաչված հանճարի երևույթը: Բայց մարդուն, հատկապես մերժվածին, ապրելու և

ստեղծագործելու համար սոցիալական հենարան է պետք: Եվ ահա նա իր երևակայության մեջ ստեղծում է ապագայի ավելի ազնիվ, անաչառ և իմաստուն մարդկանց կերպարներ, ովքեր ընդունակ են հասկանալ և զնահատել իրեն ու իր գործը: Եվ այս հոգեբանական մեխանիզմն իսկապես օգնում է մարդուն ապրել և հոգեպես առողջ մնալ:

Վերջապես՝ ռեֆերենտային կարող են լինել նաև գեղարվեստական ստեղծագործությունների՝ էպոսների, վեպերի, պոեմների հերոսները, որոնք իրենց հեղինակների երևակայության աշխատանքի արդյունքներն են: Այդպիսի սոցիալ-հոգեբանական դեր կարող են խաղալ նաև պատմական հերոսները, գիտության ու մշակույթի գործիչները, դերասանները, այն բոլոր ականավոր մարդիկ, ում երիտասարդները ցանկանում են նմանվել: Դրանք ռեֆերենտային, նշանակալից անձնավորություններ են և չափանմուշներ (էտալոններ) են դառնում, կրթում են ընթերցողներին, ձևավորում են նրանց անձը, հատկապես դեռահասության և պատանեկության տարիներին: Եթե զարգացող անձի շրջապատում չկան էտալոնային արժեքներ կրող անձնավորություններ, որոնց նա կցանկանար նմանվել, ապա նա սկսում է այդպիսի հեղինակություններ որոնել անցյալում, ապագայում, իր երևակայության մեջ կամ գեղարվեստական երկերում, որոնք այլ մարդկանց երևակայության արգասիքներն են:

Ռեֆերենտային խմբի ազդեցությամբ է որոշվում, թե անձն ինչպես է զնահատում ու մեկնաբանում սոցիալական իրադրությունը, որի մեջ հայտնվել է: Քանի որ տարբեր անձինք ունեն տարբեր ռեֆերենտային խմբեր, հետևաբար նաև տարբեր մշակույթ ու աշխարհայացք, ապա նրանք միևնույն իրադրությունը մեկնաբանում են տարբեր կերպ և տարբեր կերպ էլ նրանում գործում են: Այն դեպքերում, երբ որոշ թվով անձինք նույն իրադրության մեջ նույն կերպ են գործում, ապա դա նշանակում է, որ իրադրությունը նրանք ընկալում են գրեթե նույն կերպ, իսկ դա էլ, իր հերթին, պայմանավորված է նրանց ռեֆերենտային խմբի նույնությամբ: Իրադրությանը նրանք նայում են միևնույն խմբի դիրքերից¹²:

Սույն գրքի տարբեր գլուխներում մենք լայնորեն օգտվելու ենք ռեֆերենտային և էտալոնային խմբերի տեսությունից, որի դրույթներն այստեղ շարադրեցինք շատ համառոտակի:

Գ Ր Ա Վ Ա Ն ՈՒ Թ Յ ՈՒ Ն

1. Նալչաջյան Ա. Ա., ԱՆձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական աղապտացիա, Երևան, 1985, գլ. 1:
2. Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А., Современная социальная психология на Западе, М., 1978.
3. Десев Л., Психология малых групп, М., 1979.
4. Петровский А. В., Шпалинский В. В., Социальная психология коллектива, М., 1978.

5. Шибутани Т., Социальная психология, М., 1969.
6. Bales R. F., Interaction process analysis: A method for the study of small groups. Cambridge (MA), Addison-Wesley, 1950.
7. Fiedler F. E., A theory of leadership effectiveness, New York, 1967.
8. Homans G. C., Social behavior: its elementary forms, New York, 1961.
9. Hymen H. H., The psychology of status, New York, 1942.
10. Kelley H. H. and J. Thibaut, Interpersonal relations: A theory of interdependence, New York, 1978.
11. Lindzey G. and E. Aronson (Eds.), The Handbook of Social Psychology, Vol. 1-2, New York, Random House, 1985.
12. Mead G. H., Mind, Self and Society, Chicago, 1934.
13. Merton R. K., Social theory and social structure, New York, Free Press, 1968.
14. Shaw M. E., Group dynamics: The psychology of small group behavior, 3rd Ed., New York, 1981.

Գլուխ 4

ՄԵԾ ԽՄԲԵՐԻ ՀՈԳԵՔԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

§ 1. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԴՐՈՒՅԹՆԵՐ

Ռ են մարդու առօրյա կյանքի զգալի մասն անցնում է փոքր խմբերում, այնուամենայնիվ չի կարելի թերագնահատել նաև մեծ խմբերի նշանակությունը: Փոքր խմբերը, միավորվելով, կազմում են մեծ խմբեր, հետևաբար որևէ փոքր խմբի անդամ լինելը միաժամանակ նշանակում է լինել նաև մեծ խմբերի՝ հիմնարկների կոլեկտիվների, կազմակերպությունների, կուսակցության, էթնոսի կամ բազմազգ պետության անդամ ու քաղաքացի, այդ խմբերի սոցիալական մասնիկ: Մեծ խմբեր են նաև ազգերը, ամբոխը և այլ հանրույթներ:

Մեծ խմբերում առաջանում և ընթանում են յուրահատուկ սոցիալ-հոգեբանական բարդ պրոցեսներ, որոնցում հաճախ ներգրավվում են հսկայական թվով մարդիկ: Այդ գործընթացները կարող են տևել օրեր, ամիսներ և տարիներ: Դրանցից են, օրինակ, մեծ խմբերի կոնֆլիկտները, զանգվածային սոցիալ-հոգեբանական պրոցեսները, հեղափոխությունները կամ ռեֆորմատորական շարժումները և այլն: Այդ բոլոր գործընթացները, ինչպես նաև սոցիալական մեծ խմբերի գաղափարախոսությունը տարբեր ճանապարհներով (միջանձնային և միջխմբային կապեր, հաղորդակցության զանգվածային միջոցներ և այլն) ազդում են առանձին անձանց և փոքր խմբերի հայացքների, վարքի և նրա մոտիվացիայի վրա: Ահա թե ինչու մեծ խմբերի սոցիալական հոգեբանության զարգացումը միանգամայն անհրաժեշտ է հասարակության և առանձին անձանց կյանքը հասկանալու համար:

Մեծ խմբերն ունենում են մի քանի տասնյակից մինչև հարյուրավոր, հազարավոր և նույնիսկ միլիոնավոր անդամներ: Հենց դրանց այդ քանակական առանձնահատկությունն էլ հանգեցնում է մի շարք որակական յուրահատկությունների, որոնցով մեծ խմբերում կատարվող գործընթացները տարբերվում են փոքր խմբերում ծագող հարաբերություններից և սոցիալ-հոգեբանական այլ երևույթներից:

Մեծ խմբերն էլ, փոքրերի նման, հաճախ ունենում են իրենց նպատակները: Այն անձինք, ովքեր մտնում են սոցիալական մեծ խմբերի մեջ, դարձյալ պետք է անձնական դրդապատճառներ ունենան, այսինքն՝ ինչ-որ արդյունքների պետք է ակնկալեն այդ մասնակցությունից: Նրանք պետք է գիտակցեն կամ զոհն զգան, թե մեծ խմբի անդամ դառնալով՝ իրենց որ պահանջմունքները կկարողանան բավարարել:

Ըստ որոշ հեղինակների՝ մեծ խմբերի ուսումնասիրությունը սոցիալական հոգեբանության կարևորագույն խնդիրն է, քանի որ «...մարդկային հոգեկանի հասարակայնորեն նշանակալից գծերի բովանդակությունը ձևավորվում է հենց մակրոսոցիոլոգիական մակարդակում»¹: Քանի որ անհատի վրա մեծ (լայն) հասարակության ազդեցությունը իրագործվում է փոքր խմբերի միջոցով, ապա Գ. Գ. Ղիլիզենսկին կարծում է նաև, որ մեծ խմբերի սոցիալ-հոգեբանական վերլուծությունն անհատի հոգեկանը հասկանալու բանալին է: Սակայն փոքր խմբերի նշանակությունը չի կարելի նսեմացնել, անձի վրա դրանց ազդեցությունը հսկայական է: Ճիշտ մոտեցումն այն է, որ անհրաժեշտ է խորապես ուսումնասիրել ն՝ փոքր, ն՝ մեծ խմբերը, դրանց փոխներգործություններն ու ազդեցություններն անհատների և նրանց ձևավորման գործընթացների վրա: Ինչպես փոքր, այնպես էլ մեծ խմբերը մարդկանց սոցիալականացնող հզոր գործոններ են:

Մեծ նշանակություն ունի նաև զանգվածային սոցիալ-հոգեբանական գործընթացների, օրինակ, հասարակական կարծիքի և տրամադրության, դրանց ձևավորման, հեղափոխությունների և հակահեղափոխությունների, ընդհանրապես սոցիալական շարժումների հոգեբանական ուսումնասիրությունը:

§ 2. «ՓՈՔՐ ԱՇԽԱՐՀԻ» ԵՐԵՎՈՒՅԹԸ

«Աշխարհը շատ փոքր է», — հաճախ կարելի է լսել մարդկանց խոսակցություններում կամ փիլիսոփայող լրագրողների գրվածքներում: Կամ ասում են, որ 20-րդ դարում «աշխարհը շատ է փոքրացել», որովհետև խիստ զարգացել են կապի և փոխադրության միջոցները: Ղա, իսկապես, այդպես է: Բայց այդ երևույթն ունի նաև շատ հետաքրքրական սոցիալ-հոգեբանական կողմ, որն արժանի է ուշադրության:

Մեծ խմբերի անդամների թիվը սովորաբար այնքան մեծ է լինում, որ նրանք իրար անձամբ ճանաչել չեն կարող: Հաճախ նրանք տարածականորեն էլ միմյանցից շատ են հեռու լինում: Խմբի յուրաքանչյուր անդամ անձամբ գիտե միայն սահմանափակ թվով այլ անդամների: Ուրեմն այդ ի՞նչ ուժ է, որ այդքան մեծաթիվ, հաճախ տասնյակ ու հարյուր հազարավոր մարդկանց կապում է իրար: Օրինակ՝ մենք ապրում ենք մեծ քաղաքում, բայց անձամբ գիտենք

միայն նրա բնակիչների միայն մի փոքր մասին: Առավել ևս՝ երբ խոսքը ողջ ազգի մասին է, որին մենք պատկանում ենք:

Սակայն պարզվում է, որ նույնիսկ մեծ խմբերի անդամների միջև կապերը բավականին սերտ են և որևէ անձ մեկ այլ, իրեն միանգամայն անծանոթ մարդու ծանոթների շարքի միջոցով հասնելու համար ընդամենը պետք է անցնի 4-5 միջանկյալ օղակ: Այդպիսի փորձ ԱՄՆ-ում կատարել է հայտնի սոցիալական հոգեբան Ստենլի Միլգրեմը 1967 թվականին: Նա մի ծրար է տվել Կանգաս նահանգի Վիլիտա քաղաքի պատահական բնակիչների, խնդրելով, որ այն հասցենն մեկ այլ անծանոթի, բայց միայն իրենց ծանոթների միջոցով: Ա-ն եթե նամակը տանողն է, ապա նա նամակը պետք է հասցնի է-ին և նրանց միջև ընկած շղթան այսպիսին է. Ա-Բ-Գ-Դ-Ե-Զ-Ժ-Է: Բ-ն Ա-ի ծանոթն է, Գ-ն՝ Բ-ի, Դ-ն՝ Գ-ի և այլն: Եվ ահա պահանջվել է միայն հինգ միջանկյալ օղակ՝ Ա-ից է-ին հասնելու համար: Դա այսպես կոչված փոքր աշխարհի ֆենոմենն է: Եթե դուք մտնում եք ավտոբուս և նստում եք որևէ անծանոթի կողքին, ապա ձեր երկուսի միջև ընդամենը 4-5 ծանոթներ են «ընկած», այդքան փոքրաթիվ օղակներ են ձեզ բաժանում, բայց դուք պարզապես չգիտեք, թե ովքեր են այդ միջանկյալ օղակները:

§ 3. ՄԵԾ ԽՄԲԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ, ՅՈՒՐԱՅԱՏՈՒԿ ԳԾԵՐՆ ՈՒ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Ա. Մեծ խմբերի տեսակները

Սոցիալական մեծ խմբերը լինում են անկազմակերպ և կազմակերպված: Անկազմակերպ մեծ խմբեր են. ամբոխը, մեծ լսարանում հավաքված մեծաթիվ անծանոթ մարդիկ, կինոթատրոնի հանդիսատեսները և այլն: Նման խմբեր առաջանում են ինքնաբերաբար, հաճախ նաև պատահականորեն: Կազմակերպված սոցիալական մեծ խմբեր առաջանում են հասարակության պատմական զարգացման ընթացքում և ունենում են իրենց որոշակի տեղը (ստատուսը) հասարակական բոլոր հարաբերությունների համակարգում: Դրանք կայուն են և տևականորեն պահպանում են իրենց գոյությունը: Այդպիսի խմբեր են դասակարգերը, էթնիկական խմբերը, որոնք կարող են գտնվել զարգացման տարբեր աստիճանների վրա՝ ընդհուպ մինչև սեփական պետականություն ունեցող հզոր ազգի մակարդակը, մասնագիտական ու տարիքային խմբերը և այլն:

Տարբեր գիտական և գաղափարական դպրոցների ներկայացուցիչներ՝ սոցիոլոգներ, հոգեբաններ, պատմաբաններ և քաղաքագետներ, առավելապես ուսումնասիրել են կամ անկազմակերպ, կամ կազմակերպված մեծ խմբերի ակտիվությունը: Ներկայումս մեծ է հետաքրքրությունը այդ խմբերի գրեթե բոլոր տեսակների նկատմամբ, քանի որ առանց դրանց բազմակողմանի ու-

սումնասիրության հասարակության կյանքի ու կառավարման ուղիները հնարավոր չէ խորապես հասկանալ:

Բ. Մեծ խմբերի յուրահատուկ գծերը

Սոցիալական մեծ խմբերն ունեն մի շարք առանձնահատուկ գծեր, որոնցով տարբերվում են փոքր խմբերից: Դրանք, առաջին հերթին, սոցիալական վարքի այն կարգավորող գործոններն են, որոնք փոքր խմբերում կամ չկան, կամ էլ այլ կերպ են ներկայացված: Դրանցից են. **բարքերը, սովորույթները և ավանդույթները**: Այս գործոնները պատմականորեն հանդես են եկել շնորհիվ այն բանի, որ համապատասխան մեծ խմբերը երկար ժամանակի ընթացքում իրագործել են գործունեության որոշակի ձևեր: Դրանք նոր սերունդների կյանքում կրկին ու կրկին վերարտադրվում են:

Բարքերը, սովորույթներն ու ավանդույթները խմբի ընդհանուր դիրքի (խմբային ստատուսի), որոշ դիրքորոշումների և գործունեության բնորոշ տեսակների հետ միասին կազմում են խմբի **ապրելակերպը**: Սրա մեջ մտնում են շփման, սոցիալական կոնտակտների յուրահատուկ ձևեր: Յուրաքանչյուր ապրելակերպ ներառում է որոշակի հետաքրքրություններ, արժեքներ, պահանջմունքներ: Այլ կերպ ասած՝ այն ներառում է խմբի բոլոր անդամներին հատուկ վարքի **դրդապատճառներ**: Ընդհանուր լեզուն (էթնիկական խմբերի դեպքում) կամ ժարգոնը (օրինակ, մասնագիտական խմբերի կյանքում) նույնպես խմբային յուրահատկություններ են: Կան նաև մեծ խմբերի շատ տեսակներ, որոնք ունեն այնպիսի առանձնահատուկ գծեր, որոնք բոլոր մեծ խմբերին հատուկ չեն: Ընդհանուր գծերը ևս մեծ խմբերից յուրաքանչյուրում ձեռք են բերում յուրահատկություններ և առանձնահատուկ բովանդակություն: Նույնիսկ լեզուն, օրինակ, էթնոսի միմյանցից հարաբերականորեն մեկուսացված ապրող հատվածներում (գավառներ, գաղթօջախներ) ձեռք է բերում յուրահատկություններ, որոնք ակնհայտ են, օրինակ, միևնույն լեզվի բարբառների դեպքում:

Գ. Մեծ խմբերի կառուցվածքը

Մեծ խմբերի, առաջին հերթին՝ դասակարգերի հոգեբանությունը հենց այն է, ինչ շատ հաճախ անվանում են հասարակական հոգեբանություն: Վերջինս հասարակական գիտակցության անմիջական «ցածր» աստիճանն է, հասարակական կացության անմիջական արտացոլումը մեծ խմբերի հոգեկանում: Արտացոլման բարձրագույն արտահայտությունը գաղափարախոսությունն է, որը նույնպես մտնում է հասարակական գիտակցության մեջ: Գաղափարախոսությունը հասարակական իրականության տեսական յուրացումն է և

հասարակության գոյության ու զարգացման օրինաչափությունների գիտական ուսումնասիրությունների համադրման արդյունքը:

Սոցիալական հոգեբանությունն ուսումնասիրում է ոչ միայն հասարակական հոգեբանությունը, այլև վերջինիս հարաբերակցությունը հասարակական «գիտակցության» մյուս ձևերի, մասնավորապես գաղափարախոսության հետ:

Հայտնի սոցիալական հոգեբան Գ. Մ. Անդրեևան, հենվելով Գ. Վ. Պլեխանովի և այլ հետազոտողների հայացքների վրա, գտնում է, որ հասարակությունը կազմված է հետևյալ հիմնական մասերից. արտադրողական ուժեր, արտադրական հարաբերություններ, այդ հարաբերություններն արտացոլող հասարակական-քաղաքական կառուցվածք, այդ կառուցվածքին համապատասխանող հասարակական ոգի և բարքեր (հասարակական հոգեբանություն), ինչպես նաև գրական, փիլիսոփայական և քաղաքական հայացքներ, այսինքն՝ գաղափարախոսություն: Ըստ այդ հեղինակների՝ հասարակական հոգեբանությունը հանդիսանում է հասարակության կառուցածքի ինքնուրույն տարրը, որը տվյալ երկրի տվյալ դասակարգում որոշակի ժամանակահատվածում գերակշռող զգացմունքներն ու մտայնություններն են: Հասարակական հոգեբանությունը, մարդկանց հոգեվիճակների փոփոխություններն այն միջնորդավորող օղակներն են, որոնցով անցում է կատարվում տնտեսական զարգացումից դեպի մշակույթի զարգացումը: Այդ փոփոխությունները, ըստ Գ. Մ. Անդրեևայի, առաջին հերթին նկատելի են դառնում ոչ թե որպես առանձին անձանց դիրքորոշումների, հայացքների, հետաքրքրությունների փոփոխություններ, այլ որպես այնպիսիք, որոնք բնորոշ են մեծ խմբերին²:

Այդ միանգամայն ճիշտ դիտողությունները հաշվի առնելով՝ կարելի է առաջ քաշել հետևյալ դրույթը. երբ մեր օրերում խուսում են գիտատեխնիկական հեղափոխության ազդեցության տակ մարդկանց «հոգեբանության» փոփոխության մասին, ապա այդ երևույթը պետք է հասկանալ հետևյալ կերպ. անհատների հոգեկան ուլորտները փոխվում են հիմնականում ըստ իրենց բովանդակության, բայց մեծ և նույնիսկ փոքր խմբերի մակարդակում դրանք հանգեցնում են կառուցվածքային և որակական փոփոխությունների, ինչպես նաև հոգեկան նոր, բուն խմբային և զանգվածային երևույթների առաջացման:

Այս դրույթները զարգացնելու համար անհրաժեշտ է օգտագործել այն բոլոր դրական եզրակացությունները, որ մատերիալիստ հասարակագետները կատարել են կյանքի տնտեսական պայմաններից հասարակական հոգեբանությանը և այստեղից՝ գաղափարախոսության ձևերին անցնելու վերաբերյալ: Այսպես, օրինակ, նշվում է, որ որևէ խմբի գոյության միանման պայմանների ազդեցությունը նրա անդամների գիտակցության վրա կատարվում է երկու ճանապարհով. ա) յուրաքանչյուրի անձնական փորձի միջոցով, որը կախված է ողջ խմբի կյանքի սոցիալ-տնտեսական պայմաններից և բ) շփման միջոցով, որը հիմնականում իրագործվում է խմբի սահմաններում³:

Ի՞նչ երևույթներ են մտնում հասարակական հոգեբանության մեջ: Այս հարցին պատասխանելիս մեծ մասամբ ելնում են այն տեսակետից, որ մեծ խմբերին ևս հատուկ են զանազան հոգեկան հատկություններ, գործընթացներ ու վիճակներ, ինչպես առանձին անհատի հոգեկանին: Առանձնացնում են, մասնավորապես, հասարակական հոգեբանության դինամիկ տարրերը (օրինակ՝ հասարակական տրամադրություններն ու կարծիքները) և ավելի կայուն կազմավորումները (հմտությունները, սովորությունները, ավանդույթները, հետաքրքրությունները և այլն)⁴: Սակայն մեզ թվում է, որ անձի և մեծ խմբի հոգեկանների միջև նման զուգահեռներ տանելը թեև որոշ արդյունքներ կարող է տալ, բայց կարող է հանգեցնել նաև սխալների, մասնավորապես՝ խմբի անձնավորման (պերսոնիֆիկացիայի) և խմբային հոգեկանի՝ որպես մի ինչ-որ ինտեգրացված «գերանձի» պատկանող հոգեկան համակարգի մասին պատկերացման: Մեր կարծիքով, անհրաժեշտ է պարզապես բացահայտել երկու հիմնական հանգամանք. ա) ի՞նչ յուրահատկություններ են ձեռք բերում անհատի հոգեկան գործընթացներն ու հատկությունները, երբ նա գործում է խմբի, մասնավորապես, զանգվածի կազմում, բ) ի՞նչ նոր հոգեկան երևույթներ են առաջ գալիս խմբի կազմում և տրված լինում նրա անդամների մի մասին կամ միայն որոշ անդամների, երևույթներ, որոնք ունեն նոր կառուցվածք և որակ և չեն կարող գոյություն ունենալ առանձին, այսինքն՝ խմբերից դուրս գործող մարդկանց վարքում և հոգեկանում: Այսպես, օրինակ, ավանդույթները, մեր կարծիքով, հատուկ են խմբերին, իսկ անհատական հոգեկանում դրանց համապատասխանում են անձնական անցյալի մասին հուշերը: Այս իմաստով ավանդույթները կարելի է անվանել խմբային հուշեր, բայց այդ հասկացությունն օգտագործելիս պետք է նկատի ունենալ, որ այն հիմնականում պատկերավոր արտահայտություն է. ավանդույթները պահվում են կամ խումբը կազմող անձանց գլուխներում, կամ ինֆորմացիայի նյութականացված կրողներում (գրքեր, ժապավեններ, արձանագրություններ և այլն): Այս իմաստով հասարակական, այսինքն՝ մեծ խմբերին հատուկ հոգեբանության մեջ մտնող որակական նոր երևույթներ են նաև բարքերը, բարոյական նորմերը, ազգային բնավորությունը և այլն: Իսկ այնպիսի երևույթներ, ինչպիսիք են պահանջմունքները, հետաքրքրություններն ու տրամադրությունները, հատուկ են նաև անհատական հոգեկանին՝ երբ նա առանձին է, բայց որոշ դինամիկ առանձնահատկություններ են ձեռք բերում հենց անհատի մեջ, երբ նա գործում է խմբի կազմում: Սրան պետք է ավելացնել, որ խմբային գործունեության ընթացքում խմբի անդամների միջև, վարակի և ներշնչման մեխանիզմների օգնությամբ, կատարվում է նաև տրամադրությունների, հետաքրքրությունների և պահանջմունքների փոխանակում և փոխադարձ ուժեղացում կամ թուլացում, որը և հանգեցնում է միաժամանակյա ապրումների, նույնանման մոտիվացվածության: Այս արդյունքի առաջացման գործում որոշ դեր է խաղում նաև կոնֆորմիզմը:

Հասարակական, այսինքն՝ մեծ խմբերին բնորոշ հոգեկանի յուրաքանչյուր բաղադրիչ պետք է դառնա հատուկ ուսումնասիրության առարկա: Սոցիալական հոգեբանության այս բաժինը դեռևս ամենաքիչ մշակվածն է, շատ խնդիրներ այս ոլորտում դեռ նույնիսկ չեն ձևակերպվել: Նոր արդյունքներ ստանալու համար անհրաժեշտ են նոր մոտեցումներ և թարմ գաղափարներ:

Դ. Անձը և մեծ խմբերը

Առանձին անձի հոգեկանից մեծ խմբի հոգեկանին անցնելու հարցը մենք քիչ առաջ որոշ չափով արդեն քննարկեցինք: Սակայն այդ հարցի վերաբերյալ հայտնվել են որոշ այլ օգտակար մտքեր, որոնք նույնպես հետաքրքրական են: Կարծիք է հայտնվել, որ խմբի հոգեբանական առանձնահատկությունները ներառում են այն **տիպականը**, որը հատուկ է բոլոր անդամներին, այլ ոչ թե նրանց բոլոր անդամների գումարը:

Այս հարցը գիտական խորությամբ քննարկելու համար պետք է հաշվի առնել, որ յուրաքանչյուր սոցիալական խմբում անհատը որոշակի դեր է կատարում, որի հետևանքով էլ մասնակցում է իր անձի միայն որոշ կողմերով: Ըստ այնմ էլ նա խմբային հոգեկանի մեջ ներգրավում է ոչ թե իր բոլոր հիմնական բնորոշ գծերն ու ընդունակությունները, այլ միայն նրանք, որոնք դրականորեն են գնահատվում խմբի կողմից և գուցե նաև որոշ չափով ընդհանուր են նրա բոլոր անդամների համար, թեև այս վերջին պահանջը միշտ չէ, որ պետք է բավարարվի պարտադիր կերպով: Այն, թե տվյալ խմբի գործունեությանը մասնակցելիս իր որ բնորոշ գծերը կորսնորի անձը, կախված է խմբի գործունեության բնույթից ու նպատակներից, խմբային «մշակույթի» բովանդակությունից, սոցիալական սպասումների և սանկցիաների համակարգից, խմբային ծնշման աստիճանից և անձի հարմարվողականությունից (կոնֆորմության աստիճանից և բնույթից): Այս բոլոր խնդիրներն ավելի խոր հասկանալու համար պետք է ծանոթ լինել սոցիալական դերերի տեսությանը, որին նվիրելու ենք գրքի հաջորդ գլուխը:

Այստեղ տեղին է հիշել, որ դեռևս հայտնի հոգեբան Լ. Ս. Վիգոտսկին մոտավորապես նույն միտքն էր հայտնում, երբ ասում էր, որ «...անհատական հոգեբանության միայն որոշ մասը կարելի է համարել տվյալ խմբի պատկանելիքը...» և սոցիալական հոգեբանությունը (որը նա «կոլեկտիվ հոգեբանություն» էր անվանում) ուսումնասիրում է անձնական հոգեբանության հենց այդ մասը և ամեն անգամ, երբ զբաղվում է գրքի, եկեղեցու, այլ խմբերի և կազմակերպությունների հոգեբանական ուսումնասիրությամբ⁵:

§ 4. ԱՄՔՈՒՒՒ ԶՈՓԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Գոյություն ունեն մի շարք հետաքրքրական սոցիալ-հոգեբանական երևույթներ, որոնք դիտվում են հատուկ տեսակի մեծ խմբերում՝ զանգվածներում: Այդ երևույթներն են՝ հասարակական կարծիքը, նորաձևությունների տարածումը, խուճապը (պանիկա), քաղաքական հեղաշրջումները, Լինչի դատաստանը և այլն: Չանգվածի առանձնահատուկ տեսակ է ամբոխը: Հիշյալ երևույթների քննարկումը մենք հիմնականում կկատարենք ամբոխի հոգեբանության վերաբերյալ գոյություն ունեցող տեսակետների հիման վրա:

Չանգվածային սոցիալ-հոգեբանական երևույթների մասին աշխատություններ են գրել ֆրանսիացի սոցիալական հոգեբաններ Գ. Լըբոնը և Գ. Թարդը, իտալացի Սիգելեն, հանրահայտ հոգեբան և հոգեբույժ Ջիզմունդ Ֆրոյդը, անգլիացի սոցիալական հոգեբան Ռիլյամ Մակ-Դաուգուլը, ականավոր սոցիալական հոգեբան Գորդոն Օլպորտը և այլ գիտնականներ: Սակայն այս բոլոր գիտնականների աշխատությունները հենվում են միայն դիտումների և պատմական փաստերի վերլուծության վրա. այս բնագավառում գիտափորձերի օգտագործումը գրեթե անհնարին է, համենայն դեպս՝ չափազանց դժվար: Այնուամենայնիվ, հատկապես Գ. Լըբոնի տեսությունը շատ ազդեցիկ էր երկար տասնամյակների ընթացքում: Թեև ժամանակակից հետազոտողներից քչերն են ընդունում այդ տեսությունն ամբողջությամբ, սակայն դրա շատ դրույթներ մտել են ամբոխի և մյուս մեծ խմբերի մասին ժամանակակից պատկերացումների մեջ:

Չանգվածային սոցիալ-հոգեբանական երևույթներին նվիրված նորագույն աշխատություններից է Ն. Սմելսերի «Կուլեկտիվ վարքի հոգեբանություն» (1963) աշխատությունը, որտեղ հեղինակը փորձել է ընդհանրացնել մեծ խմբերի հոգեբանության բնագավառում կուտակված գիտելիքները: Շատ արժեքավոր է նաև հայտնի սոցիալական հոգեբան Ռ. Բրաունի «Սոցիալական հոգեբանություն» աշխատությունը (առաջին հրատարակությունը՝ 1965-ին), որի մի ընդարձակ գլուխը նույնպես նվիրված է մեծ խմբերի հոգեբանությանը: Լուրջ հետաքրքրություն են ներկայացնում նաև Լ. Ուիլերի և նրա գործընկերների հետազոտությունները⁶:

Ա. Ամբոխի բնորոշումը և տեսակետները

Ամբոխը⁷ սոցիալական իրական խումբ է, որը կարող է կազմված լինել՝ սկսած մի քանի անձից մինչև հարյուրավոր և հազարավոր անհատները: Ամբոխը որոշակի ներքին կառուցվածք և կազմակերպվածություն չունի: Երբ որոշ թվով մարդիկ, ովքեր մինչ այդ միմյանց չէին ճանաչում կամ որևէ պաշտոնական-դերային կապի մեջ չէին գտնվում, հավաքվում են որևէ վայրում, առաջանում է մարդկային զանգված՝ ամբոխ: Ամբոխի բնորոշ տեսակներ են այն

զանգվածները, որոնք հավաքվում են միտինգների, երթերի և խռովությունների ժամանակ: /

Ամբոխը սովորաբար առաջանում է անսպասելիորեն և, ըստ իր առաջացման պատճառների և ակտիվության, լինում է մի քանի տեսակի: Կան պատահական ամբոխներ, որոնք գործունեության որոշակի դրդապատճառ չունեն: Պարզ ամբոխ է անգործ, «անբան» մարդկանց կուտակումը մեկ վայրում, որտեղ նրանք ինչ-որ դեպքի կամ երևույթի նկատմամբ հետաքրքրություն են դրսևորում: Կան դիտողների, հանդիսատեսների, ունկնդիրների ամբոխներ, որոնք, իմացական հետաքրքրասիրությունից դրդված, հավաքվում են դիտելու որևէ խաղ, համերգ, ելույթ կամ իրադարձություն: /Օրինակ՝ փողոցում երգող աշուղի շուրջ խմբված մարդիկ հենց այդպիսի ամբոխ են կազմում: Նման ամբոխները կարող են շատ էքսպրեսիվ լինել, բուռն կերպով զանազան հույզեր դրսևորել: Համախոհական կամ կոնվենցիալ անվանում են այնպիսի մարդկանցից կազմված ամբոխը, որոնք հավաքվել են որևէ մարզական կամ այլ մրցակցության ներկա լինելու համար: Այդպիսին են, օրինակ, երկու թիմերի կողմնակից սիրողների խմբերը ֆուտբոլի խաղի ժամանակ: /

Ագրեսիվ ամբոխը, որի ակտիվության հիմնական դրդապատճառը թշնամությունն է որևէ երևույթի, մարդկանց կամ խմբերի նկատմամբ, միասնական գործողությունների միջոցով պարպում է իր մեջ կուտակված չարությունը: Այդպիսին են, օրինակ, ջարդարարների (վանդալների) խմբերը, որոնք առաջանում են ինչպես առանձին ազգի ներսում (օրինակ՝ դեռահասների և պատանիների խմբերը, որոնք ոչնչացնում են մշակութային արժեքները), այնպես էլ ազգամիջյան կոնֆլիկտների ընթացքում: Ամբոխի տեսակ է նաև փրկություն որոնող մարդկանց ինքնաբերաբար առաջացած խումբը, որոնք ճակատագրի բերումով հայտնվել են միևնույն պայմաններում և պետք է համատեղ խույս տան միևնույն վտանգից: Այդպիսի ամբոխը հաճախ խուճապահար վիճակում է լինում:

Ջնայլվածների կամ հափշտակվածների ամբոխ մենք տեսնում ենք, օրինակ, կրոնական ծեսերի և արարողությունների ժամանակ. զնայլվածության աֆեկտիվ վիճակը մղում է միասնական գործողությունների: /

Հաճախ կարելի է տեսնել նաև մրցակցության մեջ մտած մարդկանցից կազմված ամբոխներ: Այսպիսի ամբոխի օրինակներ են՝ որևէ ապրանք գնելու նպատակով հերթի կանգնած մարդկանց խումբը (հայկական կլոր կամ կիսաշրջանաձև հերթերը դրա լավ օրինակներ են), ինքնաթիռ կամ ավտոբուս բարձրացող մարդկանց ամբոխը, որի անդամներին գործողությունների է մղում մրցելու, մյուսներից առաջ անցնելու դրդապատճառը: /

Բ. Անհատի վարքի առանձնահատկությունները ամբոխի կազմում

Ինչպիսի՞ յուրահատկություններ է ձեռք բերում մարդու վարքը, երբ նա հայտնվում է ամբոխի կազմում: Որո՞նք են այն գործընթացները, որոնց միջոցով մարդկանց որևէ խումբ, փոփոխվելով, դառնում է ամբոխ, Լինչի դատաստանի ենթարկելով մարդկանց, կամ խուճապի մատնվելով՝ զանազան ավերիչ ու վտանգավոր գործողություններ է կատարում: Ի թիվս այլ երևույթների, մենք կխոսենք այնպիսի սոցիալ-հոգեբանական մեխանիզմների և գործընթացների մասին, ինչպիսիք են՝ հոգեբանական վարակը, ապանձնայնացումը, զուգամիտումը (կոնվերգենցիան), խմբում սոցիալական նոր նորմերի առաջացումը և այլն:

Ամբոխի հոգեբանական առանձնահատկությունների և նրանում անհատների վարքի հիմնական գծերի մասին դեռևս 19-րդ դարում հետաքրքրական տեսակետներ են առաջադրել իտալացի Ս. Սիզելեն իր «Ջանգվածի հանցագործությունը» (1895) գրքում և ֆրանսիացի Գաբրիել Թարդը «Ընդօրինակման օրենքները» (1890) աշխատության մեջ: Մեկ այլ հայտնի ֆրանսիտացի սոցիոլոգ և սոցիալական հոգեբան, Գյուստավ Լըբոնը⁸, հենվելով նախորդների հայացքների վրա, մանրամասնորեն մշակված տեսության առաջադրեց զանգվածների կամ, որ նույնն է, ամբոխների հոգեբանության մասին: Մեր ժամանակներում ամբոխի հոգեբանության բնագավառում հայտնի է, մասնավորապես, իսպանացի փիլիսոփա Ժ. Օրտեգա-ի-Գասսետի⁹ «Ջանգվածների ապստամբությունը» աշխատությունը, ինչպես նաև Ն. Սմելսերի և Լ. Ուիլերի և հեղինակակիցների վերը հիշատակված աշխատությունները:

Ըստ Գ. Լըբոնի՝ ամբոխի կազմում անհատն ընկնում է նրա ներշնչումների և կրքերի ազդեցության տակ, նրանում ուժեղանում են բնագոյային, իռացիոնալ ուժերը, որի հետևանքով նա ձեռք է բերում ստորև նկարագրվող հիմնական գծերը:

Դիմակազրկում և ապանձնայնացում: Երբ ամբոխի կամ վատ կազմակերպված այլ խմբի կազմում (ընդհանրապես՝ յուրաքանչյուր խմբում) մարդուն ճանաչում են, գիտեն, թե նա ով է, ապա նա հակված է լինում գործել զգույշ, գիտակցված, «չափված ու ձևված» այնպես, «ինչպես հարկն է»:

Նրա վարքը լինում է քիչ թե շատ «պատշաճ», «վայելուչ», հասարակության մեջ իր գրաված դիրքին համապատասխանող: Այսպիսի դեպքում առկա է անձնական որոշակիության, ինդիվիդուալացիայի (անձնավորման, անձնացման) որոշակի աստիճան:

Զակադարձ երևույթը **դեինդիվիդուալացիան** է՝ ապանձնայնացումը, որը անձնացման հակառակ բնեռն է: Մարդուն տվյալ խմբում ոչ ոք չգիտե: Ամբոխի մեջ նա ներգրավվում է նոր ու անկազմակերպ, կառուցվածք չունեցող իրադրության մեջ, հայտնվում է խիստ գրգռված վիճակում: }

Ամբոխին տիրող կրքերի ազդեցության տակ վարքի անհատական յուրահատկությունների մեծ մասը գրեթե անհետանում է, մարդու վարքը դառնում է բռնկուն (իմպուլսային) և բնազդային: Ամբոխի կազմում մարդիկ զգալի չափով կորցնում են իրենց անձնային որոշակիությունը: Ինքնագիտակցությունը դառնում է նեղ: Շեղումներ են թույլ տրվում ընդունված պայմանական նորմերից: Դա, ինչպես ցույց են տվել արդեն մեզ ավելի մոտ ժամանակների հետազոտությունները, հանգեցնում է պատասխանատվության և ինքնագիտակցության թուլացման: Մարդիկ, կրքերով բռնված, այլևս չեն մտածում իրենց գործողությունների հնարավոր հետևանքների մասին: Կորցնելով իր ներքին զսպանակները՝ մարդ սկսում է այնպիսի գործողություններ կատարել, որոնք հնարավոր չէին լինի, եթե նա մենակ լիներ: Նա այդ յուրահատուկ սոցիալական շրջապատում և խմբային գործողություններում «կորցնում է ինքն իրեն»¹⁰:

Ապանձնայնացված մարդիկ հաճախ կատարում են տարօրինակ և ավերիչ գործողություններ: Նրանք գործում են ինչպես վայրենիներ (վանդալներ): Այս երևույթը մենք տեսնում ենք ամբոխի կազմում՝ Լինչի դատաստանի դեպքում, խռովությունների և զանգվածային հանցագործությունների ժամանակ: Նման երևույթներ հաճախ են դիտվել 1915–1923 թթ. Հայոց մեծ եղեռնի տարիներին, ինչպես նաև 1988–ին և հետագա տարիներին՝ Ադրբեջանում:

Ամբոխի կազմում մարդու անհատականության կորուստը պայմանավորված է. ա) **անդեմությամբ**. անձը գիտե կամ ենթագիտակցորեն զգում է, որ ինքը ձուլված է զանգվածի մեջ և իրեն չեն ճանաչում, բ) **պատասխանատվության դիֆուզիայի (ցրման, տարրալուծման)** երևույթով. խմբի կազմում գործելիս անհատը զգում է, որ խմբովին կատարված գործողությունների համար ինքն ավելի փոքր պատասխանատվություն է կրում, քան եթե գործեր մենակ: Սեղավոր են բոլորը և... ոչ ոք անհատապես: գ) **Անդեմություն** առաջ բերող գործոններ են նաև **մարդկանց կուտակումներն ու աղմուկը**, որոնք նրանց գերզրգուծված վիճակի են հասցնում, ինչպես նաև խմբային գործողություններին մասնակցելը:

Որքան ավելի մեծ է ամբոխը, այնքան ավելի մեծ հավանականությամբ անհատը նրանում անհայտ, անդեմ կմնա: Կապ գոյություն ունի նաև անդեմության և անձի ազդեսիվության մակարդակի միջև: Անդեմության պայմաններում, երբ մարդը գիտե, որ իրեն չեն ճանաչում, ավելի ազդեսիվ է դառնում:

Պարզվել է նաև, որ յուրաքանչյուր նոր խմբի, այդ թվում նաև ամբոխի կազմում **վարքի նոր ձևեր ու նորմեր** են ծագում և անհատը սկսում է հարմարվել դրանց: Ծնվում են նաև նոր գործողություններ, խմբի նախկին կառուցվածքը (եթե այդպիսին կար) քայքայվում կամ թուլանում է, ծագում է էլիտայի (ընտրանու) և առաջնորդի անհրաժեշտություն¹¹:

Եթե այդ բոլոր գործոններն առկա են, ապա ամբոխի կազմում գտնվող մարդիկ գործում են սովորականից ավելի ազդեսիվորեն:

Հույզերի և զգացմունքների գերակշռությունը: Երբ անհատը գտնվում է ամբոխի կազմում և ապանձնայնացվել է, ապա նրա հոգեկանում ուժեղանում են հույզերն ու բնագոյային մղումները: Պրա հետևանքով զանգվածը խիստ ներշնչվող է դառնում: Վարքի հիմնական դրդապատճառները հույզերն են և դրանց հետ կապված ցանկությունները: Ամբոխի անդամների հույզերը վարակի նման տարածվում են՝ մեկից մյուսին անցնելով և սովորաբար ուժգին աֆեկտների աստիճանի են հասնում:

Բանականության, մտածողության թուլացումը: Չանգվածի բանականության, խելքի մակարդակն իջնում է և ավելի ցածր է դառնում իր անդամների բանականության միջին մակարդակից: Չանգվածի առջև ելույթ ունեցողները պետք է նկատի ունենան, որ գործ ունեն թույլ ու ներշնչվող բանականություն կրող մարդկանց հետ և պետք է հրաժարվեն տրամաբանական փաստարկներից: Այդպես էր պնդում Գ. Լըբոնը: Պա, իհարկե, վիճելի տեսակետ է: Թեև ճիշտ է, որ զանգվածի առջև շատ խելամիտ ու տրամաբանված խոսելիս կարող եք տապալվել՝ չհասնելով ցանկալի արդյունքի, այնուամենայնիվ, հետևողական փաստարկներն անհրաժեշտ են: Իհարկե, մարդկային նման խմբին համոզելիս շեշտը պետք է դնել հույզեր առաջ բերելու և ներշնչման մեխանիզմների օգտագործման վրա:

Եթե կուտակվող ամբոխից վտանգավոր գործողություններ են սպասվում, ապա այն պետք է ցրել հենց սկզբում, երբ դեռ նոր են խմբեր գոյանում և չեն միացել մեկ զանգվածի մեջ: Հետագայում, երբ այն արդեն միավորվել և հուժկու զանգված է դարձել, ցրելն արդեն չափազանց դժվար է:

Ապանձնայնացմանը նպաստող պայմաններից մեկը ինքնագիտակցության իրադրական դրսևորման՝ ես-պատկերի նեղ, կծկված, անձուկ դառնալն է: Պա ապացուցվել է հատուկ ուսումնասիրությունների միջոցով: Հայտնի է, օրինակ, որ մարդիկ գողություն են կատարում այն դեպքում, երբ համոզված են, որ իրենց չեն ճանաչում: Ամերիկյան հոգեբաններից մեկը՝ Պիները, իր գործընկերների հետ միասին կատարել է մի գիտափորձ, որի ընթացքում երեխաներին դնում էին այնպիսի պայմանների մեջ, երբ նրանց համար գողություն կատարելու գայթակղություն, խայծ էր ստեղծվում: Պարզվեց, որ երբ երեխաներին ոչ ոք չի հարցնում նրանց անունները, ապա գողություն կատարում են բոլոր փորձարկվողների 57,2%-ը, մինչդեռ անունները հարցնելու դեպքում՝ ընդամենը 7,5%-ը: Անունն ուրիշին հայտնելն անձնավորում է մարդուն, հստակ դարձնում նրա ես-պատկերը¹²:

Եթե որևէ անհատ չի ցանկանում կորցնել իր անձնական որոշակիությունը, իր ես-ը, ապա պետք է հենց ամբոխի գոյացման ընթացքում կանգ առնի ու մտածի, թե ինչ հետևանքներ կարող են սպասվել այդ զանգվածի գործողություններից: Նա պետք է կանխի իր մեջ աֆեկտների առաջացումը և ամբոխի ներշնչող ազդեցության տակ ընկնելը: Պետք է ընդունել օբյեկտիվ, սառնա-

սիրտ դիտողի դիրքորոշում կամ պարզապես պետք է հեռանալ ամբոխի կուտակման վայրերից:

Ապանձնայնացման երևույթը հատուկ ուսումնասիրել է հայտնի սոցիալական հոգեբան Ֆիլիպ Ջիմբարդոն¹³: Նա պարզել է, որ գիտափորձերի ընթացքում, երբ փորձարկվողներից պահանջվում էր էլեկտրական հարվածներ հասցնել փորձի որևէ այլ մասնակցի («աշակերտին», որն ինչ-որ բան սովորելիս սխալներ էր թույլ տալիս), ապա ամենից ուժեղ հարվածներ հասցնում էին նրանք, ովքեր տվյալ իրադրության մեջ ապանձնայնացված էին: Նրանք ավելի խստորեն էին պատժում իրենց գոհին: Նրանց քիչ էր հուզում տեղեկությունն այն մասին, որ «գոհը» բարյացակամ, զգայուն մարդ է և ուժեղ ցավ է զգում կամ, ընդհակառակը, վատ ու զգվելիի մեկն է:

Ընդհակառակը, անձնավորված (ինդիվիդուալացված) փորձարկողներն ավելի թույլ ու կարճատև էլեկտրական հարվածներ են հասցնում, իսկ հաճախ էլ լիովին հրաժարվում են տառապանք պատճառել «լավ մարդուն»: Ընդհակառակը, «վատ» գոհին նրանք ավելի ուժեղ ու երկարատև էլեկտրական հարվածներ են հասցնում: ՚

Այս հետազոտություններն անմիջապես մեր գիտակցության մեջ զուգորդություններ են առաջ բերում հայերի նկատմամբ թուրքերի, հրեաների նկատմամբ գերմանացիների գործած անլուր վայրագությունների մասին: Այդ հանցագործությունները կատարվել են, մասնավորապես, վանդալիստական ամբոխներ և հրոսակախմբեր ստեղծելու միջոցով, իսկ նման խմբերում, ինչպես գիտենք, մարդկանց ապանձնայնացումը մեծ չափերի է հասնում՝ դրանց անդամներին սադիստական գործողությունների կատարմանը հոգեբանորեն նախապատրաստելով:

§ 5. ՆՊԱՏԱԿԱԴՐՎԱԾ ԱՊԱՆՁՆԱՅՆԱՑՈՒՄ

Ընդհանուր առմամբ ապանձնայնացումն անկազմակերպ է դարձնում սոցիալական կյանքը: Սակայն որոշ դեպքերում հասարակությունն, ի դեմս պետական և այլ ղեկավար մարմինների, նպատակադրված ձևով ապանձնայնացնում է մարդկանց՝ մտցնելով հատուկ խմբերի մեջ: Դա արվում է կարգ հաստատելու նպատակով: Բերենք օրինակներ, որոնք ակնառու կդարձնեն մեր ասածը:

Ձինվորներին բանակում միանման համազգեստներ հագցնելը սահմանափակում է նրանց անձնային տարբերությունները միմյանցից և ուրեմն՝ նաև անձնային որոշակիությունը, ես-կոնցեպցիան: Դա նրանց ավելի ենթարկվող է դարձնում, կարգուկանոն է հաստատում, հրամանները կատարվում են ավելի մեծ պատրաստակամությամբ: Հիշենք, որ Մաո Ցզե Դունի ժամանակներում չինացիներին, անխտիր բոլորին, միանման հագուստ էին պարտադրում հագ-

նել: Առաջանում էին գորշ զանգվածներ, մառյակաձև ամբոխներ, որոնց բավական հեշտ էր մղել զանազան վանդալիստական գործողությունների, օրինակ՝ «մշակութային հեղափոխության»:

Բանտերում ևս կալանավորներին ապանձնայնացնում են միանման հագուստներ հագցնելու և համարներ տալու միջոցով: Բանտերն ու ուղղիչ աշխատանքային գաղութները մեծապես ապանձնայնացնում են մարդկանց: Մեկ այլ գործոն, որն իր դերն է խաղում մարդկանց ապանձնայնացման գործում, և ոչ միայն նման հատուկ հիմնարկներում, դա բոլորի նկատմամբ միանման վերաբերմունքն է, անհատական առանձնահատկությունները հաշվի չառնելը:

Մինչև մի որոշ սահման ապանձնայնացված մարդկանց վարքը հսկելը հեշտ է, բայց երբ նման զանգվածը խռովություն է բարձրացնում, ապա նրա կառավարումը շատ է դժվարանում: Ինչո՞ւ: Այս խնդիրը դեռ լիովին լուծված չէ, բայց կարելի է ենթադրել, որ նման խմբերում, որտեղ մարդիկ արտաքին տեսքով ու վարքով իրար շատ նման են, պատասխանատվության ցրման երևույթն ավելի նշանակալի չափեր է ընդունում, և խռովության իսկական կազմակերպիչներին ու մեղավորներին հայտնաբերելն ավելի է դժվարանում:

Հավանորեն ապանձնայնացման հետևանքները պայմանավորված են նաև այլ, օրինակ, գաղափարախոսական պատճառներով, քանի որ այդ վիճակը միշտ չէ, որ հանգեցնում է ազբեսիվության և անպատասխանատվության ուժեղացման: Օրինակ՝ վանականներն ու միանձնուհիները, միանման հագուստներ կրելով, միասին աղոթելով և այլ արարողություններ կատարելով, անշուշտ զգալի չափով կորցնում են իրենց անհատականությունը: Բայց դա հանգեցնում է նրան, որ այդ մարդիկ հեշտությամբ են ենթարկվում խմբային նորմերին, դառնում են ենթարկվող, նրանցում է՛լ ավելի է զարգանում խիղճը և այլն: Սրանք անձնային խոր փոփոխություններ են, գրեթե լրիվ հոգեփոխություն: Հետևաբար կարևոր է այն, թե **ինչպես և ինչու են մարդկանց ապանձնայնացնում, շատ էական է այդ սոցիալ-հոգեբանական գործընթացի գաղափարախոսությունը** (քաղաքական, ազգային, կրոնական և այլն): Այդ պատճառով էլ ապանձնայնացման հետևանքները տարբեր են լինում: Կարծում ենք, որ այս դրույթները բաց են անում հետազոտությունների նոր հնարավորություններ:

§ 6. ԶԱՆԳՎԱԾԱՅԻՆ ԵՐԱՌՈՒՅԹՆԵՐԻ ԱՌԱՋԱՑՄԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ

Ինչպես տեսանք, ըստ Գ. Լըբոնի, գիտական մեկնաբանություն է պահանջում զանգվածների վարքի երկու կողմ. զանգվածներում հուզականորեն հագեցված և խիստ տարրական վարքի առաջացումը և այդ վարքի տարածման շնորհիվ մտածողության և գործողությունների միանմանության առաջացումը:

Ամբոխի վայրենությունն ու բռնությունները հենց տեղում, սոցիալական իրադրության մեջ չեն ծագում, այլ կան յուրաքանչյուրի մեջ ի սկզբանե: Սովորական պայմաններում հասարակական կյանքի նորմերի ու կանոնների շնորհիվ դրանք զսպվում և նույնիսկ չգիտակցված են դառնում: Առավել տարրական մարդկային էակները (վայրենիները, երեխաները և կանայք) երբեմն իրենց այդ վայրենի, չսոցիալականացված ու չմշակված բնույթը դրսևորում են նաև ամբոխի կազմից դուրս գտնվելիս: Բայց ամբոխի կազմում նույնիսկ քաղաքակրթված մարդու վայրենի իմպուլսներն ու բթամտությունը դրսևորման հնարավորություն են ստանում: Դրան նպաստում է «անդեմությունը». յուրաքանչյուրն իրեն չճանաչված է զգում և չի ճանաչում ուրիշներին որպես անձնավորություններ, որի հետևանքով էլ պատասխանատվության զգացումը թուլանում է:

Հուզականության և անպատասխանատվության արագ տարածման երևույթը բացատրելու համար Գ. Լըբոնը, ինչպես տեսանք, ներմուծում է հոգեբանական «վարակ» հասկացությունը, որը հիմնված է ներշնչման վրա: Անգլիացի հոգեբան Ու. ՄակԴաուզոլն ասում էր, որ տվյալ դեպքում գործում է ինչ-որ «նախնական համակարանք» (primitive sympathy), երբ մարդը կամ կենդանին տարրական բնագոյային վարք են դրսևորում, ապա մյուսների (նրա հետ անմիջական կապի մեջ գտնվողների) մեջ ևս ակտիվանում են նույն բնագոյները: Սոցիալական շրջապատը, ըստ Ֆ. Ն. Օլպորտի, «հեշտացնում է» այդ բնագոյային ուժերի սանձազերծումը: Այս կապակցությամբ նա առաջիններից մեկը խոսեց «սոցիալական հեշտացման» երևույթի մասին:

Այլ հեղինակներ դիտել են տալիս, որ ամբոխի մեջ մտնող մարդկանց գործողություններն այնքան նույնանման (հոմոգեն) չեն, ինչպես կարծում էր Գ. Լըբոնը: Գրեթե միշտ կարելի է տեսնել աշխատանքի որոշակի բաժանում: Օրինակ՝ ինչպես կտեսնենք Լինչի դատաստանի խնդիրը քննարկելիս, այս դատաստանն իրականացնելիս ոմանք պարան են ճարում, ոմանք սպառնում են ոստիկաններին, մի քանիսը կրակ են վառում, իսկ մյուսներն էլ կանգնում ու դիտում են առաջինների գործողությունները:

Ամբոխի վարքը ինքնաբերական է (սպոնտան) և հասարակական կյանքի կանոններին հակասող: Միշտ չէ, որ ամբոխի գործողությունները կարելի է իռացիոնալ համարել, քանի որ դրանք հաճախ հանգեցնում են այն նպատակին, որին խումբը ձգտում էր: Իսկ հուզականությունը կարող է հատուկ լինել և ռացիոնալ, և իռացիոնալ գործողություններին: Ելնելով ներհոգեկան չափանիշներից, կարելի է ասել, որ մարդու վարքն իռացիոնալ է, եթե նա հաշվի չի առնում ու չի կշռադատում այն բոլոր հնարավոր հետևանքները, որոնց կարող են հանգեցնել իր գործողությունները: Այս չափանիշից ելնելով «պաշտոնականացված» շատ գործողություններ ևս կարելի է իռացիոնալ համարել, քանի որ սոցիալական նորմերը մարդուն զրկում են բոլոր հնարավոր հետևանքները կամ ուղիները հաշվի առնելու հնարավորությունից: Խմբային վարքի շատ ձևեր այնչափ նեղ են դարձնում մարդու գիտակցական ուշադրության ոլորտը,

որ նա բազմաթիվ հետևանքներ և վարքի հնարավոր այլ ուղիներ հաշվի չի առնում և, այս իմաստով, թույլ է տալիս իռացիոնալ վարք¹⁴:

Այս խնդրի կապակցությամբ Ռ. Բրաունը իրավացիորեն նշում է, որ վարքը ռացիոնալ կամ իռացիոնալ համարելիս շփոթ է առաջանում այն պատճառով, որ սոցիալական նորմերին համապատասխանող վարքը մենք կարող ենք կանխատեսել: Կանխատեսվող վարքը մեզ թվում է մտածված, ռացիոնալ (խելամիտ), իսկ չկանխատեսվող (անկանխատեսելի) վարքը՝ իռացիոնալ¹⁵:

Ճիշտ էր Գ. Լըբոնի այն դիտումը, որ ամբոխի կազմի մեջ ներգրավված անհատները նոր բնորոշ գծեր են դրսևորում: Խմբի կազմում անհատները այնպիսի վճիռներ են կայացնում, որոնք չեն ծագում լոկ անհատական մտածողության գործընթացից և նորմատիվ բնույթ չունեն:

Չականորմատիվային վարքի ծագման և վարակի մեխանիզմի միջոցով նրա տարածման հիմնական պայմանները Ռ. Բրաունը երեքն է համարում. 1. Միմյանց հետ հաղորդակցման մեջ պետք է մտած լինեն մեծաթիվ մարդիկ, 2. Այդ մարդկանցից յուրաքանչյուրը պետք է իր մեջ ունենա երկու անհամատեղելի իմպուլսներ, որոնցից մեկը ներդաշնակում է ընդունված նորմերին և արժեքներին, իսկ մյուսը՝ ոչ: Այդպիսի վիճակի օրինակներ են հետևյալները. ա) Սպասել հերթի մոտենալուն, թե՞, ընդհակառակը, նետվել դեպի ելքը (երբ, օրինակ, մետրոյում հրդեհ է բռնկվել), բ) որևէ մեկին Լինչի դատաստանի ենթարկել, թե՞ թողնել, որ օրենքն իր գործը կատարի, 3) Իրադրությունն այնպիսին պետք է լինի, որպեսզի ոչ նորմատիվ գործողություններ կատարելու հնարավորություն ստեղծվի. ելք՝ դուրս գալու համար, մարդ՝ որին պետք է Լինչի դատաստանի ենթարկել, մարդասպանության փորձ ձեռնարկող, որին կարելի է ծաղրել և այլն:

Այս դրույթները, որոնք արդեն զանգվածների հոգեբանության զարգացման նոր մակարդակն են ներկայացնում, պետք է միշտ հաշվի առնվեն սոցիալ-հոգեբանական երևույթներն ուսումնասիրելիս և զանգվածներին կառավարելիս:

§ 7. ՎԱՆԴԱԼԻԶՄ ԵՎ ԼԻՆՉԻ ԴՍԱՍՏԱՆ

Ամբոխը, իր անդամների մեջ աֆեկտների և ագրեսիվության ուժեղացման հետևանքով, կարող է վայրագություններ, վանդալիստական գործողություններ կատարել, ոչնչացնել մշակութային արժեքներ և այն մարդկանց, որոնց, քարոզիչների և լիդերների ներշնչմամբ ընկալում է որպես թշնամիների: Այս երևույթները հանրահայտ են, հատկապես թուրք-ադրբեջանական վայրագությունների օրինակով:

Վանդալիզմի դասական օրինակներ մենք տեսնում ենք Լինչի դատաստանի դեպքերում: Դրանք ամբոխի ագրեսիվության արտահայտություններ

են՝ ուղղված ամերիկյան նեգրերի դեմ: Բնորոշ է այն օրինակը, որ նկարագրում են հոգեբաններ Ն. Միլլերն ու Ջ. Դոլլարդը դեռևս 1941 թվականին հրատարակված գրքում¹⁶:

Սևամորթ Արթուր Ստիվենսոնը մեղադրվում էր այն բանում, որ սպանել է իր սպիտակամորթ սիրուհուն, երբ վերջինս ցանկացել է խզել իր կապերը նրա հետ: Ստիվենսոնին ծերբակալում և բանտարկում են: Վախենալով, որ զայրացած ամբոխը կարող է բռնություններ գործել, նրան տեղավորում են մեկ այլ քաղաքի բանտ, որը գտնվում էր 200 միլ հեռավորության վրա: Բայց նրա տեղն իմանում են և, մի քանի հարյուր մարդ, գնալով այնտեղ, շրջապատում են բանտը, բռնում Ստիվենսոնին և բերում են դեպքի վայրը: Ամբոխի զայրույթը քանի գնում ուժեղանում է: Տարբեր սեռի, տարիքի և զբաղմունքի մարդիկ հարծակվում են իրենց զոհի վրա և տանջամահ անում նրան, որից հետո հանցագործի դիակը սկսում են քարշ տալ քաղաքի փողոցներով: Այնուհետև ամբոխը մտնում է քաղաք և հարծակումներ գործում այլ սևամորթների վրա: Միայն գորքերի միջամտության շնորհիվ է հաջողվում կարգ հաստատել:

Ամբոխի ագրեսիվ վարքի էթնոհոգեբանական կողմերը գրեթե չեն ուսումնասիրվել: Թեև ամենուրեք ամբոխի հոգեվիճակի և վարքի միջև կան ընդհանրություններ, սակայն առկա են նաև տարբերություններ: Դրանք պայմանավորված են ազգային խառնվածքով ու բնավորությամբ, ավանդույթներով, կրոնի և այլ գործոնների ազդեցությամբ: Կասկած չկա, որ միջէթնիկական կոնֆլիկտները, ստերեոտիպ պատկերացումներն այլ էթնոսների և սեփական էթնոսի մասին, կրոնական տարբերությունները, ազգի մշակութային և մտավոր զարգացման մակարդակը և այլ գործոններ ազդում են ամբոխի վարքի վրա: Թուրք-ադրբեջանական վայրագությունները, որքան էլ արգահատելի լինեն մեզ համար, պետք է խորությամբ ուսումնասիրվեն, քանի որ դա թույլ կտա հանգել էթնոհոգեբանական կարևոր եզրակացությունների: Այդ հետևությունները կարող են հուշել մեզ, թե ում հետ ինչպիսի քաղաքականություն պետք է վարել: Շատ հետաքրքրական է նաև իրենց քաղաքակրթված հորջորջող ազգերի անտարբերությունն ու կրավորական դիրքորոշումն այդ վայրագությունների նկատմամբ:

§ 8. ԱՄԲՈՒՆԸ ԵՎ ԻՆՔՆԱՍՊԱՆԸ

Յուրաքանչյուր հասարակության մեջ լինում են համեմատաբար փոքրաթիվ մարդիկ, ովքեր հայտնվում են խոր ճնշվածության և հուսահատության վիճակում և որոշում են վերջ դնել իրենց կյանքին: Երբ հոգեպես առողջ մարդիկ տեսնում են, որ ինչ-որ մեկն այդ վիճակում է, կարեկցում են նրան, էմպաթիա (հուզական ապրումակցում) են ունենում նրա հետ: Այլ են փսիխոպաթեն-

րը, որոնց մասին հայտնի է, որ կարեկցելու ընդունակ չեն և նույնիսկ սաղիստական հաճույք են զգում ուրիշին դժբախտության մեջ տեսնելիս:

Ամբոխի վերաբերմունքը շատ նման է փսիխոպաթի վերաբերմունքին: Ուսումնասիրվել են մի շարք դեպքեր, որոնք վկայում են, որ ամբոխը ոչ միայն չի կարեկցում, ոչ միայն չի կանխում ինքնասպանությունը, այլև հաճախ ծաղրում է այդպիսի փորձ ձեռնարկողներին, նրանց գրգռում և մղում է ինքնասպանության:

Ամերիկյան սոցիալական հոգեբան Լեոն Մանն¹⁷ ուսումնասիրել է ինքնասպանության 21 դեպք, որոնցից 10-ի ժամանակ ականատես ամբոխն իրեն հենց այդպես՝ փսիխոպաթ սաղրիչի նման է պահել: Վերլուծելով լրագրային տեղեկությունները՝ այդ հոգեբանը փորձել է պարզել, թե ինչ գործոններով է պայմանավորված ամբոխի այդպիսի սաղիստական վերաբերմունքը: Պարզվել է, որ ամբոխը նման սաղրիչ ու դաժան վարք է դրսևորում, երբ բավականաչափ հեռու է գոհից: Օրինակ՝ դեպքերից մեկի ժամանակ ինքնասպանը բարձրացել էր շենքի տանիքը և պատրաստվում էր ցած նետվել:

Մթությունը նույնպես ամբոխի դաժան, անմարդկային վերաբերմունքն ու վարքն ուժեղացող գործոն է: Այս պայմաններում ամբոխի կազմի մեջ մտնող անձինք է՛լ ավելի անդեմ են լինում, քանի որ միմյանց չեն կարողանում հստակորեն տեսնել: Իսկ անդեմությունը, ինչպես գիտենք, ամբոխի մեջ մտնող մարդկանց դարձնում է անպատասխանատու և ագրեսիվ, սանձարձակորեն չար: Վերջապես՝ ամբոխի այդպիսի վարքն ուժեղանում է արտաքին անբարենպաստ պայմանների ազդեցության տակ: Երբ շոգն ուժեղ է, երբ իրադարձությունը շատ երկար է տևում (օրինակ՝ ինքնասպանության փորձ կատարողը ձգձգում է վերջնական վճիռ կայացնելն ու նետվելը) և այլն, մարդիկ, հանդիսատեսների ամբոխը սթրեսային վիճակ են ապրում, հոգնում ու է՛լ ավելի են չարանում:

Պարզվել է նաև, որ երբ ամբոխի կազմից մեկ-երկու առավել չարանենգ մարդիկ ծաղրում են դժբախտին և նրան կոչ են անում դիմել վճռական գործողությունների («Ղե՛հ, թռի՛ր, վախկո՛տ» և նման բաներ), ապա մյուսներն աստիճանաբար միանում են նրանց: Այս երևույթը մեկնաբանվում է որպես ամբոխի կազմում, հենց տվյալ իրադրության մեջ, վարքի նորմերի ստեղծում և դրանց նկատմամբ մեծամասնության կողմից կոնֆորմիստական հարմարվողականության դրսևորում: Իհարկե, լինում են առանձին մարդիկ, ովքեր չեն ներգրավվում այդ սաղրիչ գործողության մեջ և պահպանում են իրենց բարոյականությունն ու քննադատական վերաբերմունքը տեղի ունեցող դեպքերի նկատմամբ, սակայն մեծամասնությունն իրեն պահում է այնպես, ինչպես նկարագրեցինք՝ փսիխոպաթ սաղրիչների նման:

§ 9. ԶԱՆԳՎԱԾԱՅԻՆ ԱՅԼ ՍՈՑԻԱԼ-ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ԵՐԵՎՈՒՅԹՆԵՐ

Երբ մեծաթիվ մարդիկ հավաքվում են մի վայրում, ապա նրանց հոգեկան գործունեության որոշ կողմեր կարող են միաժամանակ դրսևորվել ու հանգեցնել զանգվածային երևույթների: Խումբը կարծես ուրույն հոգեկան, «ես» է ծեռք բերում, որը խմբային պատասխաններ է տալիս իրադրությանը: Դա վերաբերում է նաև ամբոխին, որն ունի մի շարք յուրահատուկ դրսևորումներ: Դրանք որակապես նոր երևույթներ են, որոնք անհատի մակարդակում կամ չեն դիտվում, կամ այլ կերպ են ընթանում: Այդ խմբային սոցիալ-հոգեբանական երևույթներից են՝ խուճապը, հասարակական կարծիքը, մրցակցությունն ու ընդօրինակումը և ուրիշները: Դրանցից մի քանիսը կարծատն են (օրինակ՝ խուճապը), մինչդեռ մյուսները (սոցիալական շարժումներ, մասնավորապես՝ հեղափոխություններ), կարող են լինել շատ երկարատև: Դրանցից մի քանիսն ավերիչ են, ազդեցիվ, մյուսները՝ ոչ:

Ա. Խուճապ

Երբ ամբոխ է առաջանում, ապա նրա կազմի մեջ մտնող մարդիկ միանման և միաժամանակյա ապրումներ են ունենում: Դրանք կարող են լինել ուրախություն, հրճվանք, ոգեշնչում, ինչպես նաև այնպիսի բացասական, տհաճ ապրումներ, ինչպիսիք են զայրույթն ու խուճապը:

Խուճապը (պանիկա, հուն. պանիկոն՝ ինքնաբերական սարսափ) ամբոխի վարքի այն տեսակն է, որին հատուկ են զանգվածային սարսափը որևէ իրական կամ երևակայական վտանգի հանդեպ: Այդ աֆեկտի ազդեցության տակ մեծաթիվ մարդիկ միաժամանակ անմիտ կամ վտանգավոր գործողություններ են կատարում: Հույզերը մեկ անհատից վարակի նման անցնում են մյուսներին՝ փոխադարձաբար ուժեղացնելով իրար: Այդ հոգեվիճակում հայտնված մարդկային զանգվածը, սարսափով համակված, սկսում է վայրագություններ կատարել կամ փախչել: Մարդկային խումբն այն դեպքում է ավելի արագ խուճապով բռնված ամբոխի վերածվում, երբ նրա ներքին կառուցվածքը հստակ ու ամուր չէ, իսկ ընդհանուր նպատակները պարզ ու ընդունելի չեն բոլորի համար, այսինքն՝ երբ վարքի ընդհանուր և ուժեղ մոտիվացիա չկա, իսկ խմբի լիդերները բավականաչափ ազդեցիկ և ուժեղ չեն: Եթե խումբն իր գոյության նախորդ փուլում ապրել է ուժեղ ու տևական տագնապ, ունեցել է վտանգավոր իրադարձությունների ակնկալումներ, ապա համապատասխան իրադրության ծագման դեպքում հեշտությամբ է դառնում ամբոխ և խուճապի մատնվում:

Խուճապ առաջ են բերում բնական աղետները (ջրհեղեղ, երկրաշարժ և այլն), պատերազմները, սոցիալական հզոր շարժումներն ու ցնցումները՝

հեղափոխություններն ու հակահեղափոխությունները, հասարակության արագընթաց փոփոխությունները, միջէթնիկական բախումները, իռացիոնալ կրոնական ակնկալումները, օրինակ, աշխարհի վերջին սպասելը, և այլ պայմաններ:

Խուճապին նպաստող գործոններ են նաև իրավիճակի անորոշությունը, տեղեկատվության պակասը, համապատասխան պաշտպանական և հարմարավորական գործողությունների կատարման համար անպատրաստ լինելը՝ գիտելիքներ և հմտություններ չունենալու պատճառով և այլն:

Հավանական է, որ մինչև բուն խուճապի բռնկումը մարդկանց մեջ տարածվում են դրա ծագման համար նպաստավոր որոշ գաղափարներ՝ նախապատրաստելով ներշնչվողության ուժեղացումն ու հուզական պոռթկումը: Եվ եթե արդեն առկա է նման ներքին պատրաստականություն, ապա բավական է մի փոքրիկ առիթ, և խուճապն սկսվում ու արագորեն տարածվում է մեծաթիվ մարդկանց շրջանում: Օրինակ, եթե մի ամբողջ բանակ լսել, լուր է առել, թե իբր թշնամին ունի նոր ու գերհզոր զենք, և ահով սպասում է նրա գործադրմանը, ապա ինչ—որ պայթյուն կամ նոր լուր կարող է ահավոր խուճապի սկիզբը դնել: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի տարիներին այդպիսի դեպքեր իրականում եղել են: Մեր օրերում հաճախ էին խուճապի մատնվում Արցախի բանակի դեմ «կովոդ» ադրբեջանցի ասկյարները:

Նկատի ունենալով խուճապ առաջ բերող ներհոգեկան և արտաքին պայմանները, հասարակության ղեկավարները պետք է լուրջ վերաբերվեն մարդկանց խմբային կարծիքներին և տրամադրություններին՝ լինեն դրանք ճիշտ և հիմնավորված թե սխալ: Պետք է իմանալ, թե ինչն է սթրես, տագնապ և զրկանքներ, անհանգստություն պատճառում մարդկանց, և փորձել վերացնել դրանք:

Եթե որևէ սպառնալիքի առջև խումբը տեղի է տալիս համաձայն սոցիալական նորմերի, ապա դա խուճապ չէ, այլ **նահանջ**: Խուճապ առկա է այն ժամանակ, երբ սոցիալական նորմերն ու պայմանականությունները մոռացվում են և յուրաքանչյուրը փորձում է փրկել իր կյանքը, իր գլխի ճարը տեսնել՝ առանց մյուսների շահերը հաշվի առնելու: Երբ, ասենք, թատրոնում հրդեհ է բռնկվում և մարդիկ, միմյանց հրելով, փորձում են դուրս վազել, իսկ մուտքը նեղ է և այնտեղ բազմություն է կուտակվել, ապա սա արդեն խուճապային իրադրություն է: Խուճապի ժամանակ մարդիկ սովորականից ավելի դաժան ու եսասեր են դառնում:

Միայն վտանգն ու սարսափը բավական չեն խուճապ առաջ բերելու համար: Նույնիսկ Հիրոսիմայի ատոմային ռմբակոծումը բնակչության մեջ խուճապ չառաջացրեց: Բնության այնպիսի արհավիրքներ, ինչպիսիք են՝ ջրհեղեղը, երկրաշարժերը, մրրկահողմերը և այլն, հազվադեպ են խուճապ առաջացնում:



Նկ. 1. Խուճապ:

Խուճապի իրադրությունն այնպիսին պետք է լինի, որպեսզի միաժամանակ ն' փախուստի, ն' ծուղակն ընկնելու հնարավորություն լինի: Երբ փախուստի ճանապարհներ չկան (օրինակ՝ ստորգետնյա հանքերում կամ սուզանավերի վրա՝ վթարների կամ հրդեհների դեպքում), ապա խուճապ չի առաջանում: Երբ փախուստի ճանապարհները միանգամայն ազատ են և ամբոխի բոլոր անդամների համար մատչելի, ապա դարձյալ խուճապ չի առաջանում: Ծուղակն ընկնելու հնարավորության գիտակցումը խուճապի առաջացման գլխավոր պատճառներից մեկն է:

Խուճապի երկու տեսակ կարելի է տարբերել. ա) **փախուստի խուճապ**, որի իմաստն արդեն հասկանալի է, և բ) **ծեռք բերելու, նվաճելու խուճապ**: Այս դեպքում ամբոխի մեջ ներգրավված բոլոր մասնակիցները նույն բանն են ցանկանում, որը, սակայն, բոլորին չի բավարարել, կամ նրանք այդպես են կարծում, օրինակ, շշուկների և ասեկոսների ազդեցության տակ: Նման դեպքեր են թալանը, սննդամթերքի համար ստեղծվող հերթերը քայքայված ու անկազմակերպ հասարակություններում և այլն:

Խուճապային իրադրության մեջ իր հերթին սպասելը կամ հրմշտվելով դեպի մուտքն առաջանալը յուրաքանչյուրի համար ճիշտ որոշում կլինի՝ կախված մյուսների որոշումներից: Եթե բոլորը հերթի կանգնեն, ապա բոլորն էլ կհասցնեն հեռանալ, բացի, թերևս, վերջին որոշ թվով մարդկանցից (օրինակ՝ թատրոնում հրդեհի դեպքում՝ վերին պատշգամբում նստածներից): Եթե մենք դրանց թվին չենք պատկանում, ապա կարող ենք հանգիստ կերպով հերթի սպասել: Բայց նրանք, զգալով վտանգը, կարող են առաջ անցնելու փորձ կատարել և փակել մուտքը: Այս դեպքում մյուսներին ևս ոչինչ չի մնա անել, քան

առաջ «սլանալ»: Հենց այդպիսի անկայուն վիճակներն էլ նպաստավոր են խուճապի առաջացման համար:

Խուճապային վիճակի ծագման համար կարևոր է, որպեսզի մարդիկ մեծաթիվ լինեն՝ մրցակցության վիճակ առաջ բերելու համար: Եթե հրդեհվող թատրոնում 10 հոգի լինի, ապա խուճապ չի առաջանա:

Ձանգվածային վարքում էական տեղ են գրավում ագրեսիայի զանազան ձևերը, քանի որ ինչպես մեծ (մղումների) ներքին կոնֆլիկտը, ինչպես նաև մյուս ներկաների հետ շահերի բախումը, ուժեղ ֆրուստրացիա են հարուցում:

Ամբոխի կազմում լիզերի դերը հիմնականում այն է, որ նա առաջինն է կատարում որոշ գործողություններ, իսկ մյուսներն արդեն ընդօրինակում և կրկնում են: Սրանք այնպիսի անձինք են, որոնցում պայմանական նորմերը թույլ են և որոնք ունեն սոցիալական ցածր ստատուս: Սրանց մեջ հաճախ են հանդիպում նախկին հանցագործներ:

Բ. Ընդօրինակում և հոգեկան վարակ

Խուճապի հոգեբանական բնութագիրը տալիս արդեն տեսանք, որ ծագող հույզերը մեկ անհատից անցնում են մյուսին, վարակի նման տարածվելով խմբում, որի հետևանքով մեծաթիվ մարդիկ հուզական բռնկումներ են ունենում: «Հոգեկան վարակ» հասկացությունը լուր պատկերավոր արտահայտությունն է: Իսկապես, ընկալելով դեմքի, մարմնի շարժումների և խոսքի մեջ մեկ այլ անձի հուզական դրսևորումները, մենք ինքնաբերաբար, ենթագիտակցորեն և շատ արագ ոչ միայն մեկնաբանում և ըմբռնում ենք դրանք, այլև ապրումակցում ենք ունենում նրա հետ, սկսում ենք որոշ չափով նույն հույզերն ունենալ, ինչ և նա: Այսպիսի հուզական վարակը ապրումներով լի ամբոխի մեջ շատ արագ է տարածվում: Կատարվում է նաև միմյանց վարքի **ընդօրինակում**: Եթե, օրինակ, որևէ մեկն առաջարկում է զնալ դեպի կառավարական հիմնարկ և բողոքն այնտեղ արտահայտել ու սկսում է շարժվել այդ ուղղությամբ, մյուսները կարող են հետևել նրան:

Այսպիսով՝ վարակիչ կարող են լինել և՛ գաղափարները, և՛ սոցիալական գործողությունները: Վարակի և ընդօրինակման մեխանիզմների միջոցով հասարակության մեջ արագորեն տարածվում են ասեկոսներ, բամբասանքներ, զանազան լուրեր, որոնք կարող են գործողություններ և հոգեվիճակներ հարուցել: Հատկապես մեծ քաղաքներում այդ սոցիալ-հոգեբանական մեխանիզմները կարող են հանգեցնել զանգվածային դժգոհությունների, խռովությունների և այլ սոցիալական շարժումների:

Երբ տարերային աղետներ, տնտեսական ճգնաժամեր կամ այլ ծանր իրավիճակներ են ստեղծվում, մարդիկ աշխատում են միմյանցից իմանալ, թե ինչ է լինելու և ինչ կարելի է անել ստեղծված պայմաններում: Գոյություն ունեցող

սոցիալական նորմերը դառնում են անարդյունավետ և անտեղի, այլևս չեն գործում: Ստեղծվում է վարքի նորմերի, ինֆորմացիայի և կառավարման պարապ, վակուում: Այս պայմաններում է, որ սկսում է գործել վարակի մեխանիզմը: Հասարակության մեջ սկսում են տարածվել մտածողության և վարքի նոր ձևեր, նոր տեսակներ: Մարդիկ որոնում են միմյանց, փորձում են լուրեր ստանալ, իրենք են հաղորդում իրենց իմացածը, իրենց տազնապներն ու կասկածները:

Որոշակի կարծիքներ և հույզեր սկսում են տարածվել մեծաթիվ մարդկանց շրջանակներում: Դրան օգնում է շատերի մեջ ներշնչվողության հատկության ուժեղացումը, որը միշտ դիտվում է անորոշ իրադրություններում:

Այս խնդիրներին անդրադառնալիս ամերիկյան հետազոտողները հաճախ են հիշատակում հոգեբան Հ. Քենթրիլի կողմից ուսումնասիրված մի հետաքրքրական, իսկապես ուսանելի փաստ. 1938 թվականին ռադիոյով հաղորդում է արվում (ներկայացում) ըստ Հ. Ուելսի «Աշխարհների պատերազմը» թատերգության: Շատ ամերիկացիներ, լսելով այդ հաղորդումը, հավատում են, թե իբր իսկապես մարսեցիները ներխուժել են երկիր մուրրակ: Սկսվում է տարերային և մեծ մասշտաբի խուճապ: Դրան նպաստում է այն, որ շատերը հեռախոսով միմյանց էին հաղորդում իրենց տազնապները: Մարդիկ լքում էին բնակարանները և մեքենաներով ու հետիոտն փորձում էին հեռանալ քաղաքներից: Մեծ իրարանցում էր: Բայց այն ամերիկացիները, ովքեր չհավատացին հաղորդման իրական լինելուն, բնականաբար, խուճապի չմատնվեցին:

Հոգեբանական վարակի համար անհրաժեշտ է ինֆորմացիայի տարածում, հատկապես ասեկոսեների, լուրերի, բամբասանքների ձևով, այսինքն՝ ոչ պաշտոնական խողովակներով: Ասեկոսեների տարածման ընթացքում դիտվում է երկու բնորոշ երևույթ. ա) **ինֆորմացիայի կրճատում, համահարթեցում**. մանրամասնությունները դեն են նետվում և մեկ անձից մյուսին անցնելիս տեղեկությունն ավելի ու ավելի աղքատ ու սխեմատիկ է դառնում, բ) **սրում, բևեռացում**. հաղորդումը ֆոկուսացվում է, նրանում ընդգծվում են փոքրաթիվ կետեր, այն մեծապես պարզեցվում է: Ինֆորմացիան միաժամանակ հարմարեցվում է ստեղծված սոցիալական իրադրությանը:

Նման տեղեկությունները, բնականաբար, աղճատված են և զգալի վտանգ են ներկայացնում: Հոգեբաններն, օրինակ, ուշադրություն են դարձրել այսպիսի, ոչ այնքան հազվադեպ երևույթի վրա. ոստիկանը փորձում է ձերբակալել որևէ կնոջ, որը, սակայն, դիմադրում է և թեթև մարմնական վնասվածք է ստանում: Արագորեն լուրեր են տարածվում, թե իբր ոստիկանությունը դաժան է և աջ ու ձախ ծեծում է քաղաքացիներին: Նման լուրերը, որոնք տարածվում են հոգեբանական վարակի մեխանիզմի օգնությամբ, կարող են սոցիալական լուրջ շարժումների և խռովությունների պատճառ դառնալ: Այսպիսի երևույթները լայնորեն տարածված էին նաև Հայաստանում, մասնավորապես մարդասիրական օգնության բաշխման կապակցությամբ, և նույնպես արժանի են ու-

սումնասիրության, որովհետև ազդում են հասարակական կարծիքի ու տրամադրության վրա:

Երբ ասեկոսեները ժամանակին փոխարինվում են պտուգված, ճշգրիտ ու լրիվ տեղեկություններով, ապա հնարավոր է լինում կանխել խռովություններն ու հուզումները: Բանն այն է, որ ասեկոսեներում խիստ չափազանցվում են իրադարձությունների մասին փաստական տվյալները: Օրինակ՝ հեռավորությունից և տեղեկատվության պակասից կախված չափազանցվում է տարերային արդյունքի (երկրաշարժ, ջրհեղեղ և այլն) գոհերի թիվը:

Գ. Կոնվերգենցիա և նորմերի ծագում

Ձանգվածային կամ կոլեկտիվ, խմբային վարքի մյուս գործընթացը **կոնվերգենցիան է, զուգամիտումը**: Այդ երևույթը հետևյալն է. նույն տեղում և նույն ժամանակահատվածում միասին գտնվող մարդիկ փորձում են նմանեցնել իրենց հոգսերն ու հետաքրքրությունները: Երբ որևէ դեպք է պատահում, մարդիկ կուտակվում են այդ վայրում՝ ոմանք հետաքրքրությունից դրդված, մյուսները՝ տուժածներին օգնելու նպատակով, ոմանք էլ՝ իրադրությունից օգուտ քաղելու ակնկալիքով:

Նման կոնվերգենցիան հաճախ խանգարում է ոստիկանությանը, բժիշկներին և սոցիալական մյուս ծառայությունների ներկայացուցիչներին, թույլ չտալով ժամանակին փրկարարական աշխատանքներ ձեռնարկել:

Նորմերի ծագումը մյուս հետաքրքրական մեխանիզմն է (և սոցիալ-հոգեբանական գործընթացը), որը դիտվում է նման իրադրություններում: Ինչպես արդեն բազմիցս նշել ենք, ամբոխի կազմում նորմերն ու կազմակերպվածությունը բացակայում են, այդ պատճառով էլ սկսում են գործել հոգեբանական վարակի, ներշնչման և կոնվերգենցիայի մեխանիզմները: Բայց հետաքրքրական է, որ այստեղ էլ սկսվում է նոր գործընթաց՝ նորմերի ծագում: Մարդիկ սկսում են վերագնահատել իրադրությունը և պարզել, թե ինչ միջոցներով պետք է շարունակել կյանքը, որտեղից պետք է ստացվեն այդ միջոցները, ովքեր պետք է կառավարեն և վճիռներ կայացնեն: Այն, թե մարդիկ այդ նոր իրադրության մեջ ինչպես կվարվեն՝ կսպանեն միմյանց՝ բարիքները խլելու նպատակով, թե ընդհակառակը, կօգնեն միմյանց, մեծապես կախված է ծագող նորմերի բնույթից: Որքան ավելի անորոշ ու անկազմակերպ է իրադրությունը, այնքան ավելի ուժեղ է նորմեր ստեղծելու և կարգ հաստատելու պահանջմունքը, այնքան ավելի խստորեն են այդ նորմերը պարտադրվելու մարդկանց: Այդպես քառսից նոր, հաճախ շատ ավելի խիստ ու դաժան կարգ է ծնվում:

§ 10. ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԿԱՐԾԻՔ

Ա. Բնորոշումը

Կարծիքը արժեքավորող, գնահատող դատողություն է¹⁸: Այն դիրքորոշման ստեղծման առաջին փուլն է և ավելի մակերեսային ու փոփոխունակ է, քան արդեն լիովին ձևավորված սոցիալական դիրքորոշումը:

Մարդիկ, ինչպիսի սոցիալական երևույթներ էլ ընկալելիս լինեն, գնահատում են դրանք: Ա. Կ. Ուլեդովն ասում է. «...այն ամենը, ինչ մարդկանց համար անմիջական, նյութական և հոգևոր արժեք է ներկայացնում, արժեքավորում է ստանում, այսինքն՝ մարդիկ անպայման դրա մասին արժեքավորող դատողություններ են դրսևորում, իրենց վերաբերմունքն են արտահայտում: Կարծիքն էլ հենց հանդես է գալիս որպես արժեքավորող դատողություն»¹⁹: Կարծիքն արտահայտում է մարդու վերաբերմունքը որևէ երևույթի նկատմամբ:

Բայց կարծիքներ կարող են ունենալ ոչ միայն առանձին անհատները, այլև սոցիալական մեծ ու փոքր խմբերը: **Հասարակական կարծիքն** էլ հենց խմբային կարծիքն է: Սոցիալ-հոգեբանական երևույթ դառնալու համար այն պետք է բացահայտորեն դրսևորված լինի: Բայց, ամենից հաճախ, հասարակական կարծիք ասելով հասկանում են **մեծ խմբերում** տարածված կարծիքները զանազան երևույթների և իրադարձությունների վերաբերյալ:

Հասարակական կարծիքի հիմնական հատկանիշը **փոփոխականությունն** է, դինամիկ բնույթը: Կարծիքները հաճախ կարճատև կյանք են ունենում՝ փոփոխվելով զանազան գործոնների, այդ թվում նաև նոր իրադարձությունների և ընկալվող նոր տեղեկությունների ազդեցության տակ:

Բովանդակության տեսակետից հասարակական կարծիքին բնորոշ է այն, որ այդ իմացահուզական դինամիկ կազմավորումը վերաբերում է մարդկանց համար կարևոր, մեծ խմբի ընդհանրական շահերը շոշափող երևույթների: Ընդ որում, տարբեր սոցիալական խմբեր նույն երևույթի վերաբերյալ կարող են ունենալ տարբեր կարծիքներ: Այսպիսի դեպքերում հնարավոր են դառնում խմբային կարծիքների բախումներ, այսինքն՝ միջխմբային կոնֆլիկտներ: Կարծիքների նույնության դեպքում խմբերի միջև հաստատվում է համաձայնություն (կոնսենսուս): Միջխմբային հարաբերություններում կոնֆլիկտների, մրցակցության, համաձայնության, համագործակցության և այլ երևույթներ գտնվում են սոցիալական հոգեբանների ուշադրության կենտրոնում:

Այսպիսով՝ հասարակական կարծիքը սոցիալական մեծ խմբերի՝ սոցիալական շերտերի (ստրատաների), դասակարգերի, էթնիկական, սեռային, տարիքային, մասնագիտական և այլ խմբերի խոսքով արտահայտված և քիչ թե շատ գիտակցված վերաբերմունքն է որոշակի երևույթների նկատմամբ: Կարծիքներն ունենում են դատողությունների, մտահանգումների և պատկերացումների ձև:

Երբ հասարակության մեջ նոր խնդիրներ են ծագում (օրինակ՝ իշխանության ձևի, սեփականության, խաղաղության ու պատերազմի և այլն), ապա մարդիկ մտածում են դրանց լուծման ուղիների մասին, կշռադատում են դեկավարների կայացրած որոշումների ճիշտ կամ սխալ լինելը, հավանություն են տալիս դրանց կամ մերժում են, խմբային քննարկումների առարկա են դարձնում: Այս բազմաբնույթ ու բարդ հոգեկան գործընթացների շնորհիվ ձևավորվում է հասարակական կարծիք. մարդկանց մի մեծ խումբ, օրինակ, կարող է հավանություն տալ երկրի նախագահի գործունեությանը, մյուս խումբն, ընդհակառակը, այդ գործունեությունը կարող է անհաջող ու վտանգավոր համարել, կարող է լինել նաև անտարբերների խումբ և այլն:

Հասարակական կարծիքի ուսումնասիրության արդյունքներն օգտագործվում են իշխանության կիրառության գործում: Եթե որևէ վիճելի հարց է ծագում և քաղաքական կուսակցություններն ու խմբավորումները, այսպես ասած, «իշխանության կենտրոնները», չեն կարողանում միմյանց նկատմամբ գերակայության հասնել, ապա այդ հարցը դնում են համաժողովրդական քվեարկության՝ կազմակերպում են ռեֆերենդում: Այսպիսի դեպքերում գիտակցորեն կամ ենթագիտակցորեն ընդունվում է, որ գերագույն իշխանությունը ժողովրդի կամքն է: Ցավոք, այս գաղափարը երբեմն պարզապես շահարկվում է «դեմոկրատական խաղերի» ընթացքում, որովհետև ժողովուրդը միշտ չէ, որ կարող է խորությամբ հասկանալ քաղաքական, տնտեսական և սոցիալական բարդ խնդիրները: Երբեմն, օրինակ, իր քաղաքական գործիչներին վատ իմանալու հետևանքով ընտրությունների ժամանակ ժողովուրդը բարձրագույն կամ տեղական իշխանությունը հանձնում է պատահական, թեև արտաքնապես շատ ակտիվ, բայց իրականում ապիկար ու հանցագործ մարդկանց ձեռքը: 20-րդ դարի դեմոկրատական երկրների պատմությունը լի է նման օրինակներով: Բավական է հիշել, օրինակ, որ Մուսսոլինին և Հիտլերն իշխանության են հասել «դեմոկրատական» ընտրությունների մեխանիզմի օգնությամբ:

Բ. Հասարակական կարծիքը՝ վարքի կարգավորիչ

Խմբային կարծիքը առանձին անձանց և խմբերի վարքի կարգավորիչ է և հասարակության զարգացման ընթացքում (եթե այդ զարգացումն առաջադիմական է) ավելի ու ավելի մեծ դեր է խաղում՝ որոշ չափով նույնիսկ փոխարինելով օրենքներն ու վարչական կարգավորման մյուս մեխանիզմները:

Խմբային կարծիքը նաև դաստիարակչական ֆունկցիաներ է կատարում՝ իրենից ներկայացնելով խմբի շահերի և տեսակետների դրսևորում:

Ինչո՞վ են պայմանավորված հասարակական կարծիքի այս կարևոր ֆունկցիաները: Դրանք հասկանալի կդառնան, եթե մենք հասարակական կարծիքը մեկնաբանենք որպես սոցիալական սպասումների մի այնպիսի

խումբ, որ տվյալ հանրույթը ներկայացնում է ինչպես առանձին անհատների, այնպես էլ խմբերի: Հենց որպես սոցիալական սպասում (էքսպեկտացիա) էլ այն կարող է կարգավորող ֆունկցիա կատարել:

Հասարակական կարծիքի, որպես սոցիալ-հոգեբանական երևույթի, տեսակների, բնույթի և ֆունկցիաների վերաբերյալ ցանկանում ենք ևս մի շարք նոր դրույթներ առաջ քաշել:

Հավանորեն անհրաժեշտ է տարբերել հասարակական կարծիքի երկու տեսակ. **բացահայտ և թաքուն**: Բացահայտ հասարակական (խմբային) կարծիքն ունի կոնֆորմիստական հարմարվողական ֆունկցիա, մինչդեռ թաքուն հասարակական կարծիքն արտահայտում է խմբի անդամների իսկական վերաբերմունքը խնդրո առարկա երևույթի նկատմամբ:

Կարծիքի բացահայտ ու թաքուն տեսակներ կան և՛ անհատական, և՛ խմբային մակարդակներում, հատկապես այն դեպքերում, երբ իրական համոզմունքների և դիրքորոշումների դրսևորումը վտանգավոր է անձի կամ խմբի համար, այսինքն՝ կարող է հանգեցնել նրանց նկատմամբ բացասական սանկցիաների կիրառման (օրինակ՝ խմբի վերացման):

Պայմանական խումբը և հասարակական կարծիքը: Մյուս խնդիրը, որ մենք ցանկանում ենք այստեղ առաջ քաշել, վերաբերում է պայմանական խմբի և հասարակական կարծիքի կապին: Մեր կարծիքով, բացի անձի, խմբի և ողջ հասարակության կարծիքից, պետք է առանձնացնել կարծիքի ևս մեկ տեսակ՝ այնպիսի մադկանց կարծիք, ովքեր իրար հետ կազմակերպական, անմիջական ֆունկցիոնալ կապերով կապված չեն, տեղորոշված չեն որոշակի տարածքում, չունեն կառավարման կենտրոններ և իրական խմբերին հատուկ այլ հատկանիշներ: Դրանք հասարակության մեջ ներթափանցված անհատների դիֆուզ բազմություններ են, որոնց բոլոր ներկայացուցիչները գրեթե նույն կարծիքն ունեն միևնույն երևույթի մասին: Օրինակ՝ որոշ մարդկանց շրջանում տարածված է այն կարծիքը, որ հանրապետության այսինչ նախարարության աշխատողները կաշառակերներ են, կամ այնինչ բուհի ուսանողներն աչքի են ընկնում բարձր բարոյականությամբ: Այդպիսի կարծիքներ ունեցող մարդիկ ցրված են երկրով մեկ, նրանք երբեք որևէ վայրում չեն հավաքվում և կազմակերպվում որպես իրական խումբ: Դրանք, ուրեմն, պայմանական խմբեր են, որոնց բնորոշմանն ընթերցողներն արդեն ծանոթ են:

Այսպիսով՝ հասարակական կարծիքի ավանդական ըմբռնումը պետք է կապել պայմանական սոցիալական խմբերի հետ. **հասարակական կարծիքի սուբյեկտը պայմանական խումբն է**: Սակայն միանգամայն հասկանալի է, որ հասարակական կարծիքը միայն պայմանական խմբերին հատուկ երևույթ համարելը միակողմանի կլիներ: Դա միայն հատուկ դեպք է: Պայմանական խմբերի կարծիքը («հասարակական կարծիքը») մտնում է **խմբային կարծիքի** ավելի լայն դասի մեջ:

Հասարակական կարծիքի կարգավորիչ ֆունկցիայի մեջ մտնում է երեք կողմ՝ հսկողական, խորհրդատվական և կարգավորող²⁰: Հասարակական կարծիքի այս բոլոր կողմերը վարպետորեն օգտագործելով՝ կարելի է լուրջ ազդեցություն գործել ոչ միայն առանձին անձանց, այլև խմբերի և կազմակերպությունների գործունեության վրա:

Գ. Հասարակական կարծիքի օբյեկտները և ձևավորման ուղիները

Վերջապես՝ մի քանի խոսք այն մասին, թե ինչը կարող է դառնալ հասարակական կարծիք առարկա և ինչպես է ձևավորվում հասարակական կարծիք այս կամ այն օբյեկտի նկատմամբ:

Հասարակական կարծիքի օբյեկտներ կարող են լինել բարոյականությունն իր տարբեր կողմերով՝ և՛ բարոյականության մասին մտքերը, և՛ բարոյական կամ անբարոյական վարքը, քաղաքականությունը, պետության կամ տարբեր խմբերի տնտեսական գործունեությունը, հասարակության մեջ գիտության և տեխնիկայի դերը, շուկայական տնտեսության առանձնահատկությունները, բնակչության տեղաշարժերը, կենցաղը և այլն²¹: Մինչդեռ գիտության իրավասությանը վերաբերող զուտ մասնագիտական բարդ հարցերը հասարակական կարծիքի օբյեկտներ լինել չեն կարող:

Այստեղ տեղին է հիշատակել մի երևույթ, որը շատ է խանգարում պրոֆեսիոնալ հոգեբանների գործունեությանը. ինչպես դժվար չէ նկատել, հոգեբանության խնդիրները և ուսումնասիրության օբյեկտներն ավելի հաճախ են հասարակական կարծիքի առարկա դառնում, քան ֆիզիկայի, քիմիայի և այլ գիտությունների առարկան և նվաճումները: Օրինակ՝ շատերին թվում է, թե գիտեն ինչ բան է մտածողությունը, ինչ է ընդունակությունը, ինչպես բացատրել երազները և այլն: Իհարկե, նման տեսակետները պատրանքներ են, բայց շատերն են իրենց խորամիտ հոգեբաններ համարում: Դա հոգեբանների համար լուրջ խնդիրներ է ստեղծում:

Իսկ ինչպե՞ս է ձևավորվում հասարակական կարծիքը: Հասարակական կարծիքը կարող է ձևավորվել երկու ճանապարհով. տարերայնորեն և գիտակցական գործունեության, օրինակ՝ պրոպագանդիստական աշխատանքի շնորհիվ: Տարերայնորեն ձևավորված հասարակական կարծիքը երբեմն կարող է լինել ճիշտ, այսինքն ճշմարտացիորեն արտացոլել իրականության այն մասը, որին վերաբերում է: Ահա թե ինչու այդ երևույթի ուսումնասիրությունը կարևոր նշանակություն ունի և՛ հասարակական կյանքի իմացության, և՛ գործնական խնդիրներ լուծելու համար: Մասնավորապես, հասարակական կարծիքի ուսումնասիրությունը մեծ նշանակություն ունի սոցիալ-քաղաքական խնդիրներ լուծելու և պրոպագանդան ու հակապրոպագանդան արդյունավետորեն կազմակերպելու համար:

§ 11. ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՀԱՄԱԳՈՐԾԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ

Այս կարևորագույն սոցիալական գործընթացների մասին մենք խոսելու ենք սույն գլխի նաև այլ գլուխներում: Բայց երբ քննարկվում են մեծ խմբերի հոգեբանության հարցերը, մրցակցության և համագործակցության խնդիրները չի կարելի շրջանցել:

Մրցակցությունը սոցիալական խմբերի ներսում կամ խմբերի միջև ծագող և ընթացող սոցիալական գործընթաց է, որի նպատակը բարձր արդյունքների հասնելն ու մրցակցից առաջ անցնելը, նրան տապալելն ու պարտության մատնելն է: Օրինակ՝ միևնույն խմբի անդամները կարող են միմյանց հետ մրցակցել ուսումնական կամ աշխատանքային բարձր արդյունքների հասնելու, առաջնություն նվաճելու նպատակով:

Մրցակցություն կարող է ծավալվել նաև նույն հասարակության մեջ գործող խմբերի, ինչպես նաև էթնիկական հանրույթների միջև:

Այն դեպքում, երբ մրցակիցները ձգտում են հաջողության հասնել առանց միջոցների միջև խտրություն դնելու, այսինքն նաև անօրինական և անբարոյական եղանակներով, ապա գործ ունենք արդեն **անտագոնիզմի՝** կոնկուրենտային պայքարի սուր տեսակի հետ: Այս դեպքում պայքարողները **հակառակորդներ** են, որոնք, մրցակցելով, ցանկանում են տապալել միմյանց, պարտության մատնել, իսկ երբեմն էլ պարզապես ոչնչացնել:

Այսպիսի դեպքերում մարդկանց և խմբերի միջև ծագում են ոչ միայն **հակասություններ**, այլև սուր **կոնֆլիկտներ** և **ճգնաժամային իրադրություններ**:

Սոցիալական կոնֆլիկտների ուսումնասիրությունը հոգեբանության և սոցիոլոգիայի կարևորագույն խնդիրներից մեկն է: Դա ակնհայտ կդառնա, եթե ուշադրություն դարձնենք 90-ական թվականներին Հայաստանում ստեղծված իրավիճակին: Միայն այն փաստը, որ մասնավոր սեփականության վերականգման ընթացքում սուր մրցակցություն և պայքար է ծավալվել նոր սեփականատերերի, առևտրականների և հանցագործ խմբերի միջև, որի հետևանքով տեղի են ունենում սպանություններ, ավազակային հարձակումներ և թալան, վկայում է, թե ինչպիսի հետևանքների կարող են հանգեցնել շահերի բախումները սոցիալական տարբեր խմբերի միջև:

Սոցիալական կոնֆլիկտների և մրցակցության ընթացքում մարդիկ աֆեկտիվ վիճակներ են ապրում, որոնք մի կողմից՝ վարքի ուժեղ դրդապատճառներ են և կարող են մարդկանց մղել արդյունավետ գործունեության ու նվաճումների, բայց մյուս կողմից՝ կարող են նաև ակտիվացնել նրանց ագրեսիվությունն ու հանցագործ հակումները:

Սակայն հասարակության մեջ նույնքան, գուցե և՛ ավելի մեծ չափով, տարածված է մեկ այլ գործընթաց՝ **համագործակցությունը**: Այս դեպքում մարդիկ, միավորվելով խմբերի մեջ, գործում են համատեղ և ձգտում **խմբային նպատակների**, իսկ դրանց հասնելու համար ոչ թե պետք է խանգարել միմյանց, այլ օգնել: Այս դեպքում կարևորը ոչ այնքան անձնական հաջողությունն է, որքան խմբայինը: Համագործակցություն կարող է ծավալվել ոչ միայն խմբերի ներսում, այլև նրանց միջև: Որոշակի միասնական նպատակների հասնելու համար կարող են համագործակցել, օրինակ, մի շարք կուսակցություններ, էթնիկական խմբեր, այլ հանրույթներ: Հասարակությունն այնքան ավելի **համախմբված** է, որքան ավելի է համագործակցությունը զերակշռում մրցակցության նկատմամբ:

Պետք է նշել, որ խմբային այդ գործընթացները՝ մրցակցությունն ու համագործակցությունը, մեծացնում են մարդկանց եռանդը, ուժեղացնում գործելու դրդապատճառները և հանգեցնում են ավելի բարձր արդյունքների, քան կարելի էր ձեռք բերել միայն անհատական ջանքերի շնորհիվ:

Ավելացնենք նաև, որ մարդիկ իրենց առջև բազմաթիվ այնպիսի նպատակներ են դնում, որոնք լոկ անհատական գործունեության միջոցով ձեռք բերվել չեն կարող: Պահանջվում է համագործակցություն ինչպես փոքր, այնպես էլ մեծ խմբերի մակարդակում:

§ 12. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՇԱՐԺՈՒՄՆԵՐ ԵՎ ՀԵՂԱՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Մեծ խմբերում կատարվող այս գործընթացներն աչքի են ընկնում տևականությամբ և կազմակերպվածությամբ: Դրանք կառավարվող սոցիալ-հոգեբանական գործընթացներ են և խոր ազդեցություն են գործում հասարակության ներկա կյանքի և ապագայի վրա:

Սոցիալական շարժումներն այն խմբային (կոլեկտիվ) գործողություններն են, որոնք նրա անդամների կողմից ձեռնարկվում են իրենց ընդհանուր խնդիրները միասնական ջանքերով լուծելու համար: Նման շարժումների մեջ հաճախ մեծաթիվ անհատներ են ներգրավվում: Միշտ չէ, սակայն, որ սոցիալական շարժումները հստակ կառուցվածք են ունենում: Դրանց ընթացքում օգտագործվում են կոչեր, լոզունգներ (կարգախոսներ), խորհրդանշաններ, հավաքներ, երթեր, ագիտացիա, պրոպագանդա, միտինգներ և այլ սոցիալական գործողություններ: Նորագույն օրինակներից կարելի է հիշատակել դարաբաղյան շարժումը, որի սոցիալ-հոգեբանական ուսումնասիրությունը դեռևս ինչպես հարկն է չի կատարվել: Երբեմն շարժումները, աստիճանաբար ավելի ու ավելի կազմակերպվելով, ձևավորվում են որպես կուսակցություններ և դրանց գործողություններ: Այդպիսին դարձավ նաև դարաբաղյան շար-

ժուճը, որը Հայաստանում վերածվեց կուսակցության՝ «Հայոց համազգային շարժում» անունով: Ռուսաստանում գոյություն ունի «Դեմոկրատական Ռուսաստան» անունով շարժում, որը նույնպես կուսակցական հատկանիշներ է ձեռք բերել:

Հեղափոխությունը սոցիալական շարժման բնորոշ տեսակ է: Ֆրանսիական մեծ հեղափոխությունը (18-րդ դար), ռուսական երեք հեղափոխությունները, որ կատարվեցին 20-րդ դարում, ինչպես նաև ԽՍՀՄ տրոհումը, որը նույնպես ահռելի չափերի հեղափոխություն էր և շարունակվում է մինչև օրս, Իրանում՝ իսլամական հեղափոխությունը, որը տապալեց շահի իշխանությունը, շատ բնորոշ, իրադարձություններով չափազանց հարուստ սոցիալական շարժումներ էին: Այժմ էլ աշխարհում ընթանում կամ սկզբնավորվում են նորանոր հեղափոխություններ, քանի որ հսկայական են սոցիալական անհավասարությունն ու անարդարությունները, ինչպես նաև նորանոր մարդկանց մեջ՝ ազատագրվելու կամ իշխանության հասնելու տենչը:

Հեղափոխությունների ղեկավարներն իրենց առջև նպատակ են դնում փոխել հասարակության բնույթը, նույնիսկ մարդկանց հավատն ու սովորությունները, իսկ ոմանք էլ փորձում են նույնիսկ «նոր մտածողություն» ներարկել մարդկանց, իրենք էլ հստակորեն չպատկերացնելով, թե ինչ են ուզում: Հեղափոխությունների ղեկավարները հաճախ մարգինալ ստատուս ունեցողներ են, խիստ դառնացած ու ագրեսիվ:

Որոշ հեղափոխություններ հանգեցնում են հասարակության խոր, հաճախ նույնիսկ արմատական փոփոխությունների: Մինչդեռ սոցիալական շատ այլ շարժումներ ավելի մակերեսային են, մեղմ ու չափավոր և գոյություն ունեցող սոցիալ-քաղաքական կարգերի համար ոչ մի վտանգ չեն ներկայացնում: Ավելին՝ որոշ շարժումներ նույնիսկ ամրապնդում են գոյություն ունեցող կարգերը՝ իրենց առջև հենց այդպիսի նպատակ դնելով: Օրինակ՝ քաղաքացիների իրավունքների պաշտպանության նպատակ հետապնդող շատ շարժումներ էլնում են իրենց երկրների սահմանադրությունների պահանջներից և դրույթներից, հաճախ դրանց կատարմանը հասնելով իշխանությունների վրա ճնշում գործադրելու ճանապարհով:

Սոցիալական շարժումներ են նաև ապրելակերպի և կենսաոճի փոփոխություններ հետապնդող զանգվածային շարժումները: Դրանցից են նոր տարազների, երաժշտության նոր ժանրերի, ծխելու դեմ պայքարողների, ապրելակերպի նոր ավանդույթներ ստեղծելու նպատակ հետապնդող շարժումները:

Ապստամբությունը լայն չափերի զինված ելույթ է, որի նպատակն է տապալել գոյություն ունեցող քաղաքական կարգերը: Այսպիսի շարժումները լինում են կազմակերպված և ռազմականացված: **խռովությունը** ավելի մասնավոր բնույթ ունի և հետապնդում է տեղական նպատակներ: Օրինակ՝ բանակի որևէ զորամասում կարող է խռովություն ծագել վատ սննդի և սպաների անմարդկային վերաբերմունքի պատճառով: Որոշ դեպքերում խռովությունների

կան ապստամբությունների ղեկավարներն ու գաղափարախոսներն աշխատում են իրենց շարժումները պատմությանը ներկայացնել որպես հեղափոխություններ՝ դրանով իսկ բարձրացնելով ինչպես շարժման, այնպես էլ իրենց անձնական հեղինակությունը: Մեր կարծիքով, այսպես կոչված «Հոկտեմբերյան սոցիալիստական մեծ հեղափոխությունն» իրականում ժամանակավոր բուրժուական կառավարության դեմ ուղղված զինված խռովություն էր, որը պատմական հանգամանքների բերումով հաջողությամբ պսակվեց և բուլշևիկներին դարձրեց համայն Ռուսաստանի և մի շարք հարևան երկրների տիրակալներ առաջիկա տասնամյակների ընթացքում:

Բազմաթիվ զինված խռովություններ, «ռազմական հեղաշրջումներ» անվան տակ, հաճախ են կատարվում Լատինական Ամերիկայի, արաբական և այլ երկրներում:

Հետաքրքրություն են ներկայացնում նաև այն սոցիալական շարժումները, որոնք ծագում ու ծավալվում են անսպասելիորեն առաջացող սոցիալական իրադրություններում: Այդպիսի շարժումներ մենք տեսնում ենք տարերային աղետների (երկրաշարժ, ջրհեղեղ, սամում, հողմեր և այլն) ժամանակ: Այս իրադրություններում նույնպես մարդկանց վարքը բուռն է, անսպասելի, ինքնարուխ, կարճատև, անսովոր և անկրկնելի: Դրանց հետևանքների մի զգալի մասը նույնպես կարճատև են, թեև շատ բան կախված է առաջ եկած ավերածությունների չափից և մարդկային զոհերի քանակից:

Մինչդեռ սոցիալական շարժումներից բխող զանգվածային գործողությունները կազմակերպված են, նախապես պլանավորված, նպատակները՝ կանխորոշված և նույնիսկ հենվում են որոշակի գաղափարախոսության վրա: Գաղափարախոսությունները կարող են շարադրված լինել որպես կուսակցական պլատֆորմներ կամ ծրագրեր: Նման դեպքերում նախապես պայմաններ են ստեղծվում զանգվածային գործողություններ կատարելու համար, մասնավորապես՝ նախնական եռանդուն քարոզչություն (պրոպագանդա) և ազիտացիա է կազմակերպվում: Որոշ դեպքերում սոցիալական շարժումների ղեկավարների ձեռնարկած զանգվածային գործողությունները խաղաղ բնույթ են կրում, ավերիչ նպատակներ չեն հետապնդում: Բնորոշ օրինակ կարող է ծառայել Հնդկաստանում Մահաթմա Գանդիի ձեռնարկած հզոր, բայց խաղաղ շարժումը՝ ուղղված անգլիացի գաղութարարների դեմ: Արագորեն փոփոխվող բոլոր հասարակություններում, այդ թվում նաև Հայաստանում, միշտ լինում են և կան սոցիալական շարժումներ և կուսակցություններ, որոնք խաղաղ հեղափոխության կոչեր են անում:

Երբ սոցիալական շարժումները հաղթանակի են հասնում, ապա նոր կարգեր են սահմանում, ձևավորվում է կառավարող նոր ընտրանի (էլիտա), ստեղծվում է նոր աստիճանակարգ (սուբորդինացիա), իշխանության իրականացման հետ կապված նոր արարողակարգեր (ոխտուալներ) և այլն: Հասարակությունն սկսում է պատմական նոր փուլ ապրել:

Ինչպես տեսնում ենք, չնայած զգալի տարբերություններին, սոցիալական վարքի բոլոր զանգվածային ձևերն ունեն որոշ ընդհանուր մեխանիզմներ և ընթացքային առանձնահատկություններ: Չի կարելի ասել, թե դրանք առ այսօր լավ են ուսումնասիրված: Այնպիսի երևույթներ, ինչպիսին են ներշնչումն ու համոզումը, սոցիալական փաստարկման տեսակները, հոգեբանական վարակը, մեծ խմբերում մարդկանց անձնային փոփոխությունները, վարքի և մտածողության զուգամիտումը (կոնվերգենցիան), սոցիալական նորմերի ծագումն ու մարդկանց վարքի կարգավորումը, նոր ու ավելի հետևողական հետազոտություններ են պահանջում, ընդ որում, էթնոմշակութային յուրահատկությունները չի կարելի անտեսել:

Սակայն մեծ խմբերի մասին մեր պատկերացումները քիչ թե շատ ամբողջական չեն լինի, եթե գոնե թեթևակի չժանոթանանք այնպիսի երևույթների, ինչպիսիք են ավանդույթները և դասակարգերի հոգեբանությունը:

§ 13. ԱՎԱՆԴՈՒՅԹՆԵՐ

Ավանդույթները սոցիալ-հոգեբանական կարևորագույն երևույթներ են: Դրանք սոցիալական փորձի կուտակման, պահպանման, փոխանցման, վերարտադրության և ամրապնդման մեխանիզմներ են, հասարակական կայուն հարաբերությունների իրականացման եղանակներ: Ավանդույթները թույլ են տալիս սոցիալական փորձը փոխանցել սերնդեսերունդ, մեկ խմբից մյուսին, խմբից՝ անհատին²²: Առանձնացվում են ավանդույթի երեք կողմ. գործնական, հուզական և իմացական: Ինչպես կտեսնենք, այս եռամիասնությունը հանդիպում է նաև **սոցիալական դիրքորոշումներում**, որոնց առանձին գլուխ ենք նվիրելու:

Ա. Ավանդույթի գործնական կողմն այն է, որ նրա մեջ ամրապնդված են խմբի և անհատի վարքի եղանակներ: Ավանդույթի գործնական կողմը փոխանցվում է **սովորույթների** և **ժեսերի** օգնությամբ: Այսպես, երբ միմյանց հանդիպելիս ծանոթ մարդիկ բարևում են իրար, ապա դա ավանդույթ է, իսկ թե ինչ գործողություններ են կատարում բարևելիս՝ գլխի շարժումներ են կատարում, միմյանց ձեռք են սեղմում, տեղեկանում են միմյանց առողջական վիճակի մասին և այլն՝ սրանք արդեն ավանդույթի գործնական, վարքային կողմն են կազմում:

Բ. Ավանդույթի հուզական կողմն այն է, որ այդ կազմավորման միջոցով ամրապնդվում և փոխանցվում են հուզական հակազդման, ապրումների և դրանց դրսևորման ձևեր (արտահայտիչ շարժումներ): Այսպես, հուղարկավորության ժամանակ պետք է տխուր լինել, համենայն դեպս ուրախ լինելն անպատշաճություն և ծայրահեղորեն վիրավորական գռեհկություն է համար-

վում: Հարսանիքում պետք է ուրախ լինել, և տխուր հարսանքավորն իր տեղում չէ: Իսկ երբ ծանոթի են հանդիպում, ապա բարևելիս պետք է ժպտալ:

Ավանդույթների վարքային և հուզական կողմին ծանոթանալը թույլ է տալիս արդեն եզրակացնել, որ ավանդական գործողություններից շատերը սիմվոլներ (խորհրդանշաններ) են:

Գ. Ավանդույթի իմացական կամ ռացիոնալ կողմն այն է, որ նրա օգնությամբ ամրապնդվում և այլ մարդկանց ու սերունդներին են փոխանցվում մտածողության եղանակ կամ ոճ, աշխարհի իմացական արտացոլման ձևեր: Օրինակ՝ հուղարկավորության ժամանակ տխուր լինելն իր հիմքում ունի այն իմացությունը, որ մահը ողբերգություն է, ծանր կորուստ: Ավանդույթների մեջ մտնում են մարդկային իմացության այնպիսի արդյունքներ, ինչպիսիք են տեսակետները, կարծիքները, համոզմունքները, սկզբունքները և այլն: Մեր կարծիքով, հենց այս իմացական կողմն էլ ավանդույթի հիմքն է կազմում: Այս տեսակետից, ինչպես ասացինք, ավանդույթը շատ նման է սոցիալական դիրքորոշմանը և վերջիններիս վերաբերյալ ստեղծված հարուստ պատկերացումները կարելի է օգտագործել ավանդույթների ուսումնասիրության և էթնիկական հոգեբանության ոլորտներում:

Ավանդույթների ծագման հարցը հատուկ հետաքրքրություն է ներկայացնում: Քանի որ ավանդույթների մեջ կան գործողություններ, ապա կարելի է կարծել, որ ավանդույթներն առաջացել են անցյալում, երկարատև ժամանակաշրջանում, որոշակի գործողություններ կրկին և կրկին կատարելու հետևանքով: Պրանք սկզբում ամրապնդվել են սովորությունների ձևով, հետո դարձել են սովորույթներ կամ արարողություններ, այսինքն՝ ավանդույթների վարքային տարրեր: Սակայն այս խնդիրը լուծելիս հնարավոր է նաև այլ մոտեցում: Քիչ առաջ մենք ասացինք, որ իրենց կառուցվածքով ավանդույթները նման են դիրքորոշումներին: Կարելի է, ուրեմն, ենթադրել, որ ավանդույթներն առաջանում են այնպես, ինչպես յուրաքանչյուրի (այդ թվում նաև սոցիալական խմբերի) կյանքում առաջանում են դիրքորոշումներ:

Ավանդույթների ծագման հարցի առնչությամբ կարելի է առաջ քաշել շատ կարևոր մի խնդիր, որը մենք, որքան հայտնի է, առաջինն ենք ձևակերպում. ինչո՞ւ վարքի և փոխհարաբերությունների որոշ ձևեր ամրապնդվում են սոցիալական մեծ խմբերի պատմական հիշողության մեջ և ավանդույթներ են դառնում, իսկ այլ գործողություններ մոռացվում են, իսպառ ջնջվում մեծ խմբի, օրինակ՝ էթնոսի հիշողությունից: Ի՞նչ չափով է դա կապված ազգի հոգեբանական առանձնահատկությունների հետ և, ուրեմն, ավանդույթների հոգեբանական վերլուծությունն ի՞նչ չափով կարող է ուղի ծառայել էթնիկական հոգեբանության զարգացման համար: Արդյո՞ք այդ ընտրականությունը պայմանավորված չէ ավանդույթների վարքային բաղադրիչների հարմարվողական նշանակությամբ, և արդյո՞ք ավանդույթները մենք չենք կարող դիտել

որպես էթնոսի ինքնապաշտպանական մեխանիզմներ: Այս խնդիրները խորագին հետազոտություններ են պահանջում:

Տարբեր ավանդույթներ ունեն կայունության, կրկնվողության, ժառանգվողության և նորմատիվ կարգավորման տարբեր աստիճաններ:

Մարդկանց հարաբերություններն ու սոցիալական գործընթացները կարգավորվում են հասարակական կարծիքի, հասարակական նորմերի և ավանդույթների օգնությամբ: Դրանք անհատի վարքի արտաքին կարգավորիչներ են: Մարդկանց սոցիալական վարքը կարգավորելիս այդ երեք կազմավորումները հաճախ գործում են համատեղ՝ սոցիալական դետերմինավորման ենթարկելով անհատների և խմբերի ակտիվությունը: Այսպես, օրինակ, մի շարք հեղինակներ (Ա. Կ. Ուլեդով, Գ. Մ. Անդրեսև և այլոք) իրավացիորեն գտնում են, որ ավանդույթների օգնությամբ մարդկանց վարքի կարգավորմանը մասնակցում է նաև հասարակական կարծիքը, որը մի դեպքում կարող է հանդես գալ ավանդույթի պաշտպանի, իսկ այլ դեպքերում՝ քննադատողի, մերժողի դերում: Հասարակական կարծիքն ինքը կարող է ավանդույթ դառնալ, եթե երկարատև ժամանակի ընթացքում կրկին ու կրկին դրսևորվում է որևէ գործունեության մեջ: Ավանդույթների և հասարակական կարծիքի կապը փոխադարձ է: Անհրաժեշտ է նաև նկատի ունենալ, որ մարդկանց սոցիալական վարքի և հարաբերությունների իրավական կարգավորման ուժեղացման դեպքում ավանդույթների կարգավորիչ դերը թուլանում է: Թե ինչպիսին են այսպիսի փոխարինման սոցիալական և հոգեբանական հետևանքները, առայժմ դժվար է ասել, քանի որ դրանք գրեթե չեն ուսումնասիրվել: Կարելի է միայն ենթադրել, որ ավանդույթներից և սրանց հետ կապված բարոյական նորմերից իրավական նորմերին անցնելը կարող է հանգեցնել հասարակության մեջ բարոյական նորմերի թուլացման. մարդիկ սկսում են իրենց պատշաճ կերպով պահել առավելապես օրենքների և հնարավոր պատիժների հանդեպ վախի, այլ ոչ թե ներքին ու արտաքին բարոյական «գսպանակների» ազդեցության տակ: Ավանդույթներն իրենց դաստիարակչական ֆունկցիաների հետ միասին կարճ ժամանակում դեն նետելը հղի է լուրջ բացասական հետևանքներով, մասնավորապես՝ շեղվող վարքի տարբեր տեսակների քանակի կտրուկ մեծացմամբ:

§ 14. ԴԱՍԱԿԱՐԳԵՐԻ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Սոցիալական դասակարգերի գոյությունը հայտնի է վաղուց: Դրանք սոցիալական մեծ խմբեր են, որոնք տարբերվում են ըստ սեփականության նկատմամբ ունեցած հարաբերության և ըստ հասարակության մեջ գրաված տեղի: Հնագույն ժամանակներից ստրուկն ու ստրկատերը, ճորտն ու ֆեոդալը լավ գիտակցել են իրենց հարաբերություններն ու իրավունքները, թեև ցածր դիրք գրավող խմբի ներկայացուցիչները միշտ չէ, որ հաշտվել են իրենց վիճա-

կի հետև և ապստամբել են: Այն բոլոր հասարակություններում, որտեղ մեծ է մարդկանց և խմբերի անհրավահավասարությունը, հարստության ու աղքատության միջև ընկած անդունդը, հնարավոր են սոցիալական այնպիսի պրոցեսներ, ինչպես խռովությունը, ապստամբությունը, հեղափոխությունները:

Դասակարգերի ծագման, ծնավորման, վարքի, հոգեբանության և պատմական դինամիկայի ուսումնասիրությունը զգալի հետաքրքրություն է ներկայացնում սոցիալական մի շարք գիտությունների համար: Դասակարգերի ուսումնասիրությանն առավել մեծ նշանակություն են տվել մարքսիստ գաղափարախոսները՝ Կ. Մարքսը, Ֆ. Էնգելսը, Վ. Լենինը և նրանց հետևորդները, որովհետև ըստ նրանց գաղափարախոսության, դասակարգերի միջև առաջ եկող կոնֆլիկտներն ու պայքարը հասարակության զարգացման հիմնական մեխանիզմներն են²³: Ավելին՝ մարքսիստները գտնում են նաև, որ յուրաքանչյուր անհատի հոգեկանն ու անձը, գիտակցության բովանդակությունը, մեծ չափով պայմանավորված է դասակարգերի և ընդհանրապես հասարակության հոգեբանությամբ: Անձի դասակարգային պատկանելիությանը և դասակարգային գիտակցությանը այս ուսմունքի մեջ չարդարացված մեծ նշանակություն է տրվում, ինչը և հանգեցնում է պարզունակության և ծայրահեղականության՝ նաև կոնկրետ քաղաքականության մարզում:

Այնուամենայնիվ, անկախ այն բանից, թե մենք ինչ մեթոդաբանական դիրքերից ենք մոտենում դասակարգերի և նրանց հարաբերությունների խնդրին, այդ մեծ խմբերի սոցիալ-հոգեբանական ուսումնասիրությունը միանգամայն անհրաժեշտ է հասարակության կյանքն ու զարգացումը հասկանալու համար:

Որո՞նք են դասակարգերի հոգեբանական ուսումնասիրության խնդիրները: Այս բնագավառում հետազոտական որոշակի աշխատանք են կատարել Գ. Գ. Դիլիգենսկին, Բ. Պորչենը, Գ. Մ. Անդրենյան և այլ հեղինակներ: Ընդհանրացնելով նրանց արդյունքները՝ կարող ենք ասել, որ դասակարգերի հոգեբանության բնագավառում առավել կարևոր են հետևյալ խնդիրները. ա) ստեղծել տարբեր դասակարգերի հոգեբանական նկարագիրը, այնպես, ինչպես այդ փորձել է կատարել Գ. Գ. Դիլիգենսկին²⁴, բ) բացահայտել տարբեր դասակարգերի փոխազդեցությունների հոգեբանական կողմերը որևէ հասարակության մեջ և նրա գոյության որոշակի պատմական փուլում, գ) պարզել դասակարգերի «հոգեբանության» բովանդակությունը, նրանց մեջ մտնող անհատների հոգեկան կերտվածքների հարաբերակցությունն ու փոխազդեցությունը: Սա խմբի և անհատի հարաբերության ավելի լայն խնդրի մասնավոր դեպքերից մեկն է: Խնդիրն է պարզել, թե ի՞նչ կերպ է դասակարգի հոգեբանական կերտվածքը մարմնավորվում նրա առանձին ներկայացուցիչների հոգեկանում: Ընդ որում, դասակարգի կամ ողջ հասարակության «հոգեբանությունը» նշանակելու համար օգտագործվում է նաև «սոցիալական հոգեկան» արտահայտությունը (Լ. Ս. Վիգոտսկի, Ռ. Մ. Սամսոնով):

Դասակարգի հոգեկանում առանձնացվում են մի շարք կարևորագույն մասեր:

1) **Դասակարգային պահանջումներ.** սրանք պայմանավորված են հիմնականում հասարակության մեջ դասակարգի գրաված տեղով և, հետևաբար, նյութական և հոգևոր բարիքների այն քանակությամբ, որ ստանում է նրա յուրաքանչյուր անդամը: Ինչպես իրավացիորեն նշում է Գ. Ս. Անդրեանս²⁵, դեռևս չի բացահայտվել այն հոգեբանական մեխանիզմը, որի օգնությամբ ձևավորվում են **խմբային պահանջումները**: Անձի դասակարգային վիճակից բխում են գործունեության, սոցիալական դերերի այն տեսակները, որ նա պետք է կատարի, իսկ այստեղից՝ նաև այն պահանջումները, որոնցից բխում են նրա նպատակները: Բայց այս խնդիրը պետք է լուծել ավելի կոնկրետ ձևով, նկատի առնելով նաև, որ նույն դասակարգն իր մեջ ունի շերտավորումներ: Օրինակ՝ բանվոր դասակարգի մեջ կան ոչ միայն կապիտալիզմի համոզված հակառակորդներ, այլև բազմաթիվ մարդիկ, ովքեր հարմարվում են հասարակարգին և սկսում են հետամուտ լինել այնպիսի արժեքների, որոնք ավանդաբար բուրժուական են համարվում (փող և հարստություն կուտակել, հարմարավետ կենցաղ և հանգիստ ապահովել և այլն):

Իհարկե, նման խնդիրները խորությամբ վերլուծելու համար անհրաժեշտ է օգտագործել անձի և սոցիալական հոգեբանության բնագավառներում ձեռք բերված նվաճումները. դերերի և ստատուսների տեսությունները, անձի բարոյական զարգացման մասին կոնցեպցիաները (ժ. Պիաժե, Լ. Կոլբերգ), ռեֆերենտային խմբերի տեսությունը, կառավարման հոգեբանության որոշ արդյունքներ: Մինչդեռ կատարվող հետազոտությունները դեռևս բավականին մակերեսային են, համենայն դեպս՝ հոգեբանական տեսակետից: Անհրաժեշտ է հաշվի առնել, որ ցածր սոցիալական դիրք գրավող խմբերի շատ ներկայացուցիչներ ձգտում են անցնել ավելի բարձր ստատուս ունեցող խմբեր և դառնալ կառավարողներ: Ահա թե ինչու դասակարգերի սահմանները հաճախ այնքան էլ որոշակի չեն, ինչպես դա հստակորեն ցույց են տվել Ռ. Բրաունը և այլ սոցիալական հոգեբաններ²⁶: Նշանակություն ունի նաև այն, որ մոտավորապես նույնանման նյութական պայմաններում յուրաքանչյուրը տարբեր կերպ է ձևակերպում իր կյանքի իմաստը, վարքի շատ կողմեր կանխորոշվում են մարդկանց անհատական հոգեֆիզիոլոգիական առանձնահատկություններով, յուրաքանչյուր ընտանիքի սոցիալական կապերով և այլ գործոններով: Ավանդաբար մարքսիստ տեսաբաններն աչքաթող են արել այս հոգեբանական հարցերը:

2. **Դասակարգային շահեր:** Այս խնդիրը ևս վերաբերում է մարդկանց և խմբերի հուզական մոտիվացիոն ոլորտին: Պետք է պարզել, թե այստեղ ևս ինչ կերպ են դասակարգային շահերը կոնկրետանում նրա առանձին ներկայացուցիչների մոտիվացիոն ոլորտներում և դետերմինավորում նրանց գործունեությունը: Քանի որ անձը միաժամանակ մի քանի խմբերի անդամ է, ապա նա զուգահեռաբար ունի մի շարք շահեր ու հետաքրքրություններ, որոնցից յու-

րաքանչյուրով էլ մտնում է խմբի մեջ որպես դերակատար: Օրինակ՝ ժամանակակից հասարակություններից շատերում սովորական երևույթ է, երբ բանվորը միաժամանակ ուսանող է, ընտանիքի անդամ, մարզական ակումբի, կուսակցության կամ արհեստակցական միության գործունեության մասնակից: Յուրաքանչյուրի շահերի մեջ, իհարկե, կան առաջատարներ, որոնք անձի մոտիվացիոն համակարգում գրավում են ավելի բարձր «հարթակ», քան մյուսները, թեև ժամանակի ընթացքում դրանց փոխադարձ դիրքերը նույնը չեն մնում: Այն շահերն ու նպատակները, որոնք այսօր նոր միայն սկսել են ուրվագծվել և առայժմ երկրորդական են, վաղը կարող են դառնալ վարքի գլխավոր դրդապատճառներ: Այսպիսի փոփոխությունը պայմանավորված է ոչ միայն պահանջմունքների և մյուս դրդապատճառների ներքին աճով ու զարգացմամբ, այլև անձի սոցիալական դիրքի փոփոխությամբ, նրա սոցիալական աշխարհում նոր էտալոնային խմբերի երևան գալով :

Չնայած այս անհատական տարբերություններին, որևէ դասակարգի մեջ մտնող մարդկանց ճնշող մեծամասնության կյանքի որոշակի ժամանակահատվածում վարքի հիմնական կարգավորիչները դասակարգային շահերն են:

3. Սոցիալական զգացմունքները ևս դասակարգի հոգեկան կերտվածքի կարևոր բաղադրիչներից են: Սրանք այն բնորոշ հոգեվիճակներն են ու խմբային տրամադրությունները, որոնք հատուկ են այդ մեծ հանրույթին: Դրանք դեռևս գիտական անհրաժեշտ խորությամբ չեն ուսումնասիրվել: Այնուամենայնիվ մասնագետները կարծում են, որ սոցիալական մեծ խմբերը, այդ թվում նաև դասակարգերը, կարող են ապրել լավատեսության, ոգևորության, վստահության և այլ վիճակներ:

Այլ հեղինակներ մատնացույց են անում նաև դասակարգային հոգեբանության այնպիսի կողմեր, ինչպիսիք են. սոցիալական գերակշռող, առավել բնորոշ դերերը և դրանց գիտակցվածության աստիճանը, անձի սոցիալական կողմնորոշումը, որի մեջ մտնում են արժեքային կողմնորոշումները, վարքի նորմերը և կենսագործունեության նպատակների գիտակցումը և այլն²⁷:

Կարելի է ավելացնել, որ դասակարգի հոգեբանության մեջ մտնում են նաև դասակարգային ինքնագիտակցությունը և տվյալ խմբին պատկանելու փաստի գիտակցումը, յուրաքանչյուր անդամի ինքնագիտակցությունը, ինքնընկալումն ու ինքնագնահատականը (որպես այդ խմբի անդամի):

Ընդհանուր առմամբ դասակարգային հոգեբանության կառուցվածքն ու բովանդակությունը դեռևս սպառիչ կերպով ուսումնասիրված չեն: Հատկապես պարզ չէ, թե որոնք են նրա առավել կայուն տարրերը (անհատներն ու հոգեկան գծերը, վիճակները, գաղափարները և այլն): Դա պայմանավորված է նաև այն փաստով, որ երբ փորձում ենք գծել որևէ դասակարգի սահմանները տվյալ պատմական ժամանակահատվածում, ապա տեսնում ենք, որ բավականին շատ են նրա մեջ մտնող նոր անհատները, ինչպես նաև դուրս եկողները, իրենց խմբային ստատուսը փոխել ցանկացողները:

Ղեռնս լրիվ հասկանալի չէ, թե ինչ պետք է հասկանալ դասակարգի «հոգեկան կերտվածք» ասելով: Այն հաճախ սահմանում են որպես որոշակի սոցիալական բնավորություն (անձնային տիպ), վարքում կայուն կերպով հանդես եկող հոգեկան գծերի համակարգ: Այս բնագավառում հնարավոր է օգտագործել սոցիալական բնավորության տիպերի մասին երիխ Ֆրոմմի տեսակետները, թեև, ինչպես իրավացիորեն նկատել է Գ. Ս. Անդրեևան, Է. Ֆրոմմն այդ տիպերը հստակորեն չի կապում որոշակի սոցիալական խմբերի հետ: Գուցե դա պատահական չէ, քանի որ, մեր կարծիքով, սոցիալական որոշ տիպեր հանդիպում են բոլոր տեսակի խմբերում: Օրինակ՝ շահագործողական կամ կոնֆորմիստական տիպերը հանդիպում են ամենուրեք²⁶: Այնպես որ այստեղ ղեռնս շատ են չուսումնասիրված հարցերը և հետազոտական աշխատանքի համար լայն ասպարեզ կա: Նրանք, ովքեր ցանկանում են հավելյալ մանրամասնություններ իմանալ դասակարգերի հոգեբանական ուսումնասիրությունների մասին, պետք է կարդան մեր հիշատակած և մի շարք այլ աշխատություններ:

Գ Ր Ա Կ Ա Ն Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն

1. Նալչաջյան Ա. Ա., Հոգեբանական բառարան, Երևան, «Լույս», 1984:
2. Նալչաջյան Ա. Ա., Պրոպագանդիստական գործունեության հոգեբանական հարցեր, Երևան, «Հայաստան», 1984:
3. Նալչաջյան Ա. Ա., Անձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական ադապտացիա, ՀՀ ԳԱԱ հր-ն, Երևան, 1985:
4. Андреева Г. М., Социальная психология, М., Изд-во МГУ, 1980.
5. Бромлей Ю. В., Очерки теории этноса, М., Наука, 1983.
6. Войтасик Л., Психология политической пропаганды, М., "Прогресс", 1981.
7. Кон И. С., Социология личности, М., 1966.
8. Московичи С., Век толп. М., 1998.
9. Плахов В. Д., Традиции и общество, М., Мысль, 1982.
10. Поршнев Б. Ф., Социальная психология и история, М., Наука, 1979.
11. Психология масс. Хрестоматия. Самара, "Бахрах", 1998.
12. Самсонов Р. М., Социальная психика и история, Ереван, 1977.
13. Социальная психология, Под ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина, М., 1975.
14. Социальная психология классов, Сб. М., Мысль, 1985.
15. Уледов А. К., Актуальные проблемы социальной психологии, М., Мысль, 1981.
16. Brown R., Social Psychology, New York, 1966.
17. Diener E., Deindividuation, The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In: Paulus (Ed.), The psychology of group influence, Hillsdale (N. J.), Erlbaum, 1980.
18. Lebon G., La psychologie des foules, Paris, PUF, 1963.
19. Fromm E., Man for Himself, London, 1967.
20. Hiebsch H. and Vorweg M., Sozial psychologie. VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften, Berlin, 1980.

21. **Miller N. and Dollard J.**, Social Learning and Imitation, New Haven (CT), Yale Univ. Press, 1941.
22. **Rathus S. A. and Nevid J. S.**, Psychology and the Challenges of Life, Fourth Ed., New York, 1989.
23. **Smelser N. J.**, The theory of Collective Behavior, New York, Free Press, 1963.
24. **Turner R. H. and Killian L. M.**, Collective Behavior, Englewood Cliffs (N. J.), Prentice-Hall, 1972.
25. **Wheeler L., Deci E. L., Reis H. T. and Zuckerman M.**, Interpersonal influence (2nd Ed.), Boston, Allyn and Backon, 1978.
26. **Zimbardo Ph. G.**, The human choice: Individuation, reason and order versus deindividuation, impulse, and chaos, In; **W. J. Arnold and D. Levine (Eds.)**, Nebraska symposium on motivation, Vol. 17, Lincoln (NE), Univ. of Nebraska Press, 1969.
27. **Zimbardo Ph. G., Ebbenson E. B. and Maslach G.**, Influencing Attitudes and changing behavior. Reading (Mass.), Addison-Wesley, 1977.

Գլուխ 5

ՄԱՐԴԸ՝ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐԱԿԱՏԱՐ (ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐԵՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ)

Սախորդ գլուխներում բազմիցս արդեն ստիպված ենք եղել օգտագործել «ստատուս», «դիրք», «դեր», «դերակատարում» և այլ հասկացություններ, բայց դեռ չենք տվել դրանց ճշգրիտ գիտական բացատրությունները: Այդ հասկացություններով նշանակվող սոցիալ-հոգեբանական երևույթները սոցիոլոգիայի և սոցիալական հոգեբանության մեջ կարևոր դեր են խաղում և մանրամասնորեն, արդեն մի քանի տասնամյակ է, ուսումնասիրվում են գիտնականների կողմից:

Սույն գլուխը նվիրված կլինի ոչ թե պարզապես այդ հասկացությունների պարզաբանմանը, այլ սոցիալական դերերի տեսությանը, սոցիալական խմբերի կառուցվածքի և գործունեության հարցերին: Այս տեսության առաջ քաշած խնդիրները հիմնարար նշանակություն ունեն, իսկ ձեռք բերած նվաճումներն անհրաժեշտ են սոցիալական հոգեբանության զրեթե բոլոր խնդիրները ճիշտ հասկանալու համար:

§ 1. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐԷ ԵՎ ՍՏԱՏՈՒՍ

Ա. Դիրքի և ստատուսի տարբերակումը

Մեր քննարկումը նպատակահարմար է սկսել «դիրք և «ստատուս» հիմնարար հասկացությունների պարզաբանումից:

Յուրաքանչյուր սոցիալական խումբ ունի ներքին բարդ կառուցվածք, որի միավորներն են նրա անդամների դիրքերը, ստատուսներն ու դերերը: Այս հասկացությունները տարբեր սոցիալական հոգեբանների աշխատություններում մի փոքր տարբեր մեկնաբանություններ են ստանում: Ընդհանրացնելով դրանք՝ մենք առաջարկում ենք հետևյալ սահմանումները:

Դիրքը (status, position) անհատի գրաված տեղն է խմբի պաշտոնական աստիճանակարգում (հիերարխիայում): Խմբի կառուցվածքը, և ամենից ա-

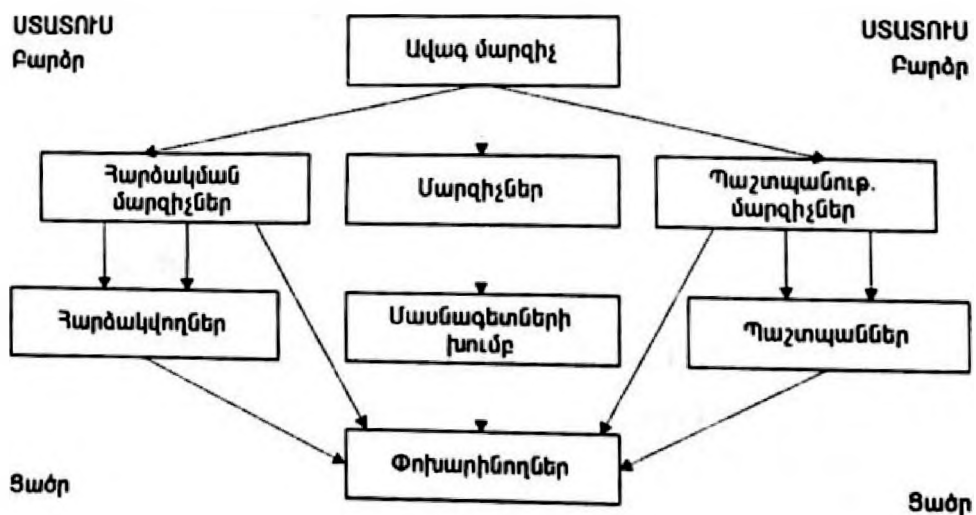
ոաջ պաշտոնական կառուցվածքը, այդ դիրքերի կապն է, փոխհարաբերությունների համակարգը:

Ստատուսը հաճախ նույնացնում են դիրքի հետ, բայց երբեմն էլ բնորոշում են որպես այն հարգանքն ու նշանակությունը, որ խմբի անդամները վերագրում են որևէ դիրքի: Այլ կերպ ասած, **ստատուսը դիրքի խմբային գնահատականն է:**

Սոցիալական դերերի մասին մենք խոսելու ենք բավականին մանրամասնորեն: Այստեղ նշենք միայն, որ, ըստ լայնորեն ընդունված տեսակետի, **դերը սոցիալական դիրքի իրականացումն է, այն գործողությունների ամբողջությունը, որը խմբի անդամներն ակնկալում են տվյալ դիրքը գրավող անձից:** Դա անձի ակնկալվող, նրանից սպասվող դերն է: Կան դերի տարբեր տեսակներ, որոնց մասին խոսելու ենք հաջորդ էջերում:

Այն բոլոր դեպքերում, երբ դիրքի և ստատուսի միջև վերը բերված տարբերակումը էական նշանակություն չունի, մենք ճիշտ ենք համարելու և գործածելու ենք նաև այն ըմբռնումը, ըստ որի՝ որևէ խմբում անձի սոցիալական դերը նրա ստատուսի իրագործումն է, ստատուսի դինամիկ կողմը:

Խմբի կազմում լինում են և՛ հավասար ստատուսներ ունեցող անձնավորություններ, և այնպիսիները, ովքեր միմյանցից տարբերվում են ըստ իրենց դիրքի (ստատուսի): Ահա թե ինչու **ամեն մի սոցիալական խումբ ստատուսների (դիրքերի) հիերարխիա է:** Դա շատ լավ ցույց է տրված ֆուտբոլային թիմի կառուցվածքային սխեմայի վրա (Նկ. 2):



Նկ. 2. Ֆուտբոլային թիմի ստատուսների համակարգի պարզեցված սխեմա: Թիմից (խմբից) դուրս նրա անդամների ստատուսները կարող են այլ լինել: Օրինակ՝ հարձակվողներից մեկը կարող է մարզիչից ավելի հանրահայտ լինել:

Յուրաքանչյուր անհատ իր կյանքի ամեն մի հատվածում դառնում է մի շարք խմբերի անդամ: Նա այդ խմբերում գրավում է որոշակի դիրքեր և կատա-

րում է համապատասխան դերեր: Օրինակ՝ տղամարդը կարող է լինել ուսուցիչ (մանկավարժական խմբի, կոլեկտիվի անդամ), հայր և ամուսին (ընտանիքում), ֆուտբոլասեր (ֆուտբոլասերների պայմանական կամ իրական խմբերի անդամ), և այլն: Որպես կանոն, որքան ավելի լայն են մարդու սոցիալական ակտիվության ոլորտներն ու մակարդակները, այնքան ավելի մեծաթիվ խմբերում նա ունի դիրքեր և, ուրեմն, այնքան ավելի շատ են նրա դերերը: Քանի որ, ինչպես կտեսնենք, կան տարիքային, սեռային և պաշտոնական ստատուսներ, ապա կան նաև համապատասխան դերեր: Դրանց մի մասը մարդիկ ստանում են ի ծնե, այլ դերեր նրանք սովորում ու ընդունում, ներքնայնացում են իրենց սոցիալականացման ընթացքում:

Ողջ հասարակության բոլոր դիրքերի համակարգը բաժանվում է երկու շարքի. դիրքերի ուղղահայաց շարք (կամ ուղղահայաց հիերարխիա) և հորիզոնական շարք: Օրինակ՝ միևնույն սոցիալական խմբի կամ կազմակերպության մեջ կան ըստ բարձրության տարբեր դիրքեր (բանվոր-ինժեներ-փոխտնօրեն-տնօրեն), բայց կան նաև դիրքեր, որոնք ըստ բարձրության գտնվում են միևնույն հորիզոնական հարթության մեջ: Օրինակ՝ միևնույն դպրոցում աշխատող երկու ուսուցիչներ կարող են գտնվել միևնույն հարթության մեջ, միանման ստատուս ունենալ, բայց դպրոցի տնօրենի դիրքն արդեն նրանց դիրքերից բարձր է: Սոցիալական դիրքերի այս երկու շարքերի մասին պատկերացումը, որը առաջինը մտցրել է ռուս-ամերիկյան հայտնի սոցիոլոգ Պիտի-րիմ Սորոկինը, մեզ առաջիկայում բազմիցս պետք է գալու, մասնավորապես սոցիալական շարժունության կարևորագույն երևույթին ծանոթանալիս¹:

Բ. Սոցիալական ստատուսների տեսակները

Սոցիալական դիրքերի գիտական ուսումնասիրությունը նպատակահարմար է սկսել դրանց **իդեալական տիպերի** առանձնացումից: Ներկայումս ընդունված է, որ դրանք երկուսն են. ա) **վերագրվող դիրքեր** (անգլ. ascribed statuses). այսպես են անվանում սոցիալական խմբերում և ողջ հասարակության մեջ մարդկանց գրաված այն դիրքերը, որոնք պայմանավորված են նրանց անհատական, անձնային առանձնահատկություններով: Դրանցից են տարիքային, սեռային, ռասայական դիրքերը: Կան նաև այնպիսի վերագրվող դիրքեր, որոնք կապված են մարդկանց կրոնական, ներընտանեկան, ազգակցական կապերի և այլ չափանիշների հետ: բ) **Ձեռք բերված դիրքեր** (անգլ. achieved statuses), որոնք կապված են մարդու գիտելիքների և հմտությունների հետ և ցույց են տալիս, թե գործունեության ինչպիսի տեսակներ կարող է կատարել մարդը:

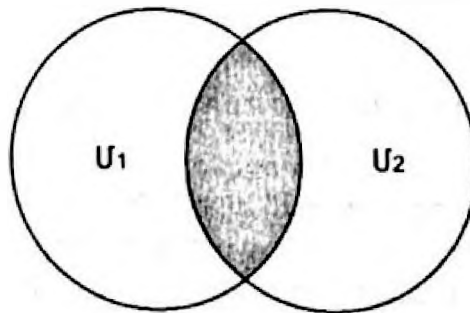
Այդ դիրքերն իդեալական են անվանում հենց այն պատճառով, որ իրական կյանքում մաքուր ձևով հազվադեպ են պատահում: Սոցիալական կազմակերպություններում և խմբերում մարդկանց գրաված դիրքերն իրականում

ունենում են U վերագրվող, U' ձեռք բերվող դիրքի հատկանիշներ: Այդպիսին են, օրինակ, պաշտոնական լիդերների դիրքերը տարբեր կազմակերպություններում: Նման դիրքեր գրավողներից պահանջվում է ունենալ U' տարիքային ու մարդաբանական որոշ հատկանիշներ, U համապատասխան պրոֆեսիոնալ գիտելիքներ ու հմտություններ: Այսպիսով, օրինակ, որևէ հիմնարկի տնօրենի իրական ստատուսը կարծես հիշյալ երկու իդեալական տիպերի խառնուրդ է:

Բացի վերը նկարագրվածից, կա նաև սոցիալական ստատուսի տեսակների այլ թվարկում (իսկապես թվերկում և ոչ թե դասակարգում): Դրանք են. ա) պաշտոնական, բ) ոչ պաշտոնական կամ միջանձնային ստատուս, գ) սեռային, դ) տարիքային և ե) միջանկյալ, սահմանային կամ, ինչպես ընդունված է ժամանակակից սոցիալական գիտություններում, մարգինալ ստատուս: Տանք դրանց սեղմ բնորոշումները:

Պաշտոնական կոչվում է մարդու այն ստատուսը, որը նա գրավում է պաշտոնական խմբի կառուցվածքում և որը նա ստացել է վերադասի որոշման հիման վրա: Օրինակ, որևէ մեկը կարող է պաշտոնապես նշանակվել գործարանի տնօրեն կամ նախարար: Դրանք պաշտոնական ստատուսներ են համապատասխան կազմակերպություններում:

Ոչ պաշտոնական կամ միջանձնային անվանում են խմբում մարդու այն դիրքը, որ նա գրավում է ոչ պաշտոնական հարաբերությունների ցանցում: Ստատուսի այս տեսակին մենք մոտիկից կծանոթանանք սոցիոմետրական հետազոտությունների մեթոդիկայի և արդյունքների մասին խոսելիս:



Նկ. 3. Մարգինալ ստատուս:

Սեռային ստատուսները երկու տեսակ են լինում՝ կանացի և տղամարդու: **Տարիքային ստատուսը** ցույց է տալիս, թե տվյալ անհատը, ըստ տարիքային զարգացման, որ փուլում է գտնվում (մանկիկ, երեխա, դեռահաս, պատանի, հասուն տարիքի մարդ, ծեր մարդ և զառամյալ տարիքի մարդ):

Մարգինալ² կամ սահմանային ստատուսն ավելի բարդ ու հոգեբանական տեսակետից ավելի հետաքրքիր երևույթ է: Այդպես են անվանում այն մարդու դիրքը, որը գտնվում է սոցիալական երկու խմբերի կամ «աշխարհների» սահմանի վրա: Շատ բնորոշ մարգինալ դիրքեր են. ա) երեկվա գյուղա-

ցին՝ մեծ քաղաքում, բ) էթնիկական փոքրամասնության անդամը՝ մեծ կամ տիրապետող ազգի միջավայրում: Եթե սոցիալական այդ երկու աշխարհներից յուրաքանչյուրը պատկերացնենք շրջանի ձևով, ապա մարզինալ ստատուս գրավող անձը տեղորոշվում է նկ. 3 վրա ցույց տված այն սեգմենտում, որը պատված է շտրիխներով: Քանի որ էթնիկական և ազգային խմբերը միմյանցից տարբերվում են իրենց մշակույթներով, ապա ընդունված է ասել նաև, որ մարզինալ ստատուս գրավող անձնավորությունը գտնվում է երկու մշակույթների սահմանի վրա: Այդպիսին է, օրինակ, վերջերս Հայաստանից Գերմանիա կամ ԱՄՆ գաղթած հայ մարդը:

§ 2. ԻՆՉ Է SULHU ՍԱՐԴՈՒՆ ԻՐ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔԸ

Այս հարցն, ըստ էության, վերաբերում է սոցիալական ստատուսի ներքին կառուցվածքին. ի՞նչ է նշանակում որևէ ստատուս ստանալ որոշակի կազմակերպության մեջ: Այս հարցին հեշտ է պատասխանել պաշտոնական ստատուսի օրինակով:

Որոշ վերլուծական աշխատանք կատարելու դեպքում մենք կարող ենք հեշտությամբ տեսնել, որ յուրաքանչյուր պաշտոնական ստատուս կազմված է երեք հիմնական բաղադրիչներից (երբեմն դրանք անվանում են նաև ստատուսի «պարամետրեր»): Իշխանություն, հեղինակություն և եկամուտ: Ստանալով որևէ պաշտոնական դիրք, մենք դրանով իսկ օժտվում ենք որոշակի իշխանությամբ, ստանում ենք հեղինակություն և, անշուշտ, մեր նոր դիրքը մեզ համար նաև որոշակի եկամտի աղբյուր է:

Իշխանությունը մարդկանց ֆիզիկական և հոգեկան ուժերը սեփական նպատակներին հասնելու համար օգտագործելու օրինական իրավունքն ու հնարավորությունն է: Իշխանության բնույթի, տեսակների և օգտագործման եղանակների մասին մանրամասնորեն խոսելու ենք համապատասխան գլխում: Այստեղ վերը բերված սահմանմանն ավելացնենք ևս մի շարք լրացումներ ու դիտողություններ: Եթե խոսքը որևէ խմբում պաշտոնական դիրք գրավող մարդու մասին է, ապա նա իր այդ իշխանությունը, ինչպես նաև խմբային նպատակները կարող է ստանալ ավելի բարձր դիրք գրավող մարդկանցից կամ կառավարող խմբերից. նախարարը՝ վարչապետից կամ նախագահից, դեկանը՝ ռեկտորից և այլն: Բայց որոշ լիդերներ կարողանում են ինքնուրույնաբար հասնել իրենց դիրքին և ինքնուրույնաբար էլ իրենց առջև նոր նպատակներ դնել: Դիրքերն ու դրանց ընձեռած դերերն ունեն աստիճանակարգ (հիերարխիա) և որքան բարձր է խմբում մարդու գրաված դիրքը, այնքան ավելի մեծ է պաշտոնական (օրինական) իշխանությունը: Այլ հարց է, թե յուրա-

քանցյուրն ինչ չափով է կարողանում օգտվել այդ իշխանությունից, չի* չարաչափում արդյոք և այլն:

Հեղինակությունը հասարակության մեջ տվյալ դիրքի նկատմամբ տածվող հարգանքի չափն է: Սոցիալական հոգեբանները տարբերում են հեղինակության երկու տեսակ, որոնք այստեղ միաձուլվում են. ա) **դիրքի հեղինակություն**, սա հարգանքն է տվյալ դիրքի նկատմամբ՝ անկախ այն բանից, թե ով է այն գրավում: Օրինակ՝ հանրապետության նախագահի, պաշտպանության և մյուս նախարարների դիրքերն ինքնին մարդկանց մի զգալի մասի մեջ հարգանքի զգացում են ծնում և շատերը կցանկանային զբաղեցնել դրանք. բավական է հետևել տարբեր երկրներում նախագահական թեկնածուների առաջադրման և ընտրությունների ընթացքին: բ) Տվյալ դիրքը գրավող անձի նկատմամբ հարգանքը, այսինքն՝ **անձի հեղինակությունը**, որն արդեն պայմանավորված է բազմաթիվ գործոններով, այդ թվում նրա հոգեկան ու ֆիզիկական գծերով, իրական նվաճումներով, իսկ երբեմն էլ, ցավոք, զոյություն չունեցող նվաճումների և ընդունակությունների վերաբերյալ առասպելներով (բավական է հիշել, օրինակ, Ստալինի «հանճարեղության» առասպելը): Հասկանալի է, որ դիրքի և անձի հեղինակությունների միջև կարող են լինել տարբեր հարաբերակցություններ: Լավագույն զուգորդությունն այն է, երբ բարձր հեղինակություն են վայելում ինչպես դիրքը, այնպես էլ այն գրավող անձը:

Անձի հզորությունը մենք առաջարկում ենք հասկանալ որպես իրեն տրված իշխանությունն առավելագույն արդյունավետությամբ ու վարպետությամբ օգտագործելու ընդունակություն և այդ ընդունակության իրագործում: Նույն դիրքը գրավող Ա անձը կարող է լինել հզոր ղեկավար, իսկ Բ-Ն՝ թույլ:

Եկամուտը պաշտոնական սոցիալական դիրքի հետ կապված հաջորդ պարամետրն է: Յուրաքանչյուր դիրք մարդուն, բացի իշխանությունից և հեղինակությունից, տալիս է նաև որոշակի եկամուտ, որը հիմնականում ունի դրամական արտահայտություն: Հիմնական օրինաչափությունն այն է, որ որքան բարձր է մարդու պաշտոնական դիրքը տվյալ կազմակերպության մեջ (ստատուս-դերային համակարգում), այնքան ավելի մեծ է եկամուտը, այսինքն՝ այնքան ավելի բարձր աշխատավարձ է նա ստանում: Բայց այս ընդհանուր օրինաչափությունից դիտվող շեղումները բավականին շատ են, հատկապես երբ մենք դուրս ենք գալիս մեկ խմբի շրջանակներից և մարդկանց համեմատում ենք ըստ նրանց գրաված դիրքի լայն հասարակության մեջ ընդհանրապես: Եթե, օրինակ, որևէ գործարանի տնօրեն իր տեղակալներից, ինժեներներից և բանվորներից ավելի բարձր աշխատավարձ է ստանում, ապա որևէ առևտրականի կամ դրամատան տնօրենի հետ համեմատած նրա աշխատավարձը կարող է բավականին ցածր լինել: Այսպես համեմատելու դեպքում տեսնում ենք, որ նախարարները նույնպես բարձր աշխատավարձ չեն ստանում: Իսկ երբեմն պետությունն ինքն է որոշ ցածր դիրքեր գրավողների (օրինակ՝ ոչ շատ բարձր հեղինակություն ունեցող աշխատանքներ կատարողների՝

բուժքույրերի, սանիտարների, աղբահանողների և այլոց) բարձր աշխատավարձ նշանակում, նկատի ունենալով, որ այլ պարագաներում այդ դիրքերը կմնային պարապ և հասարակության կյանքը կկազմալուծվեր:

Այսպիսով՝ կրկնենք. յուրաքանչյուր պաշտոնական ստատուսի հետ կապված են իշխանության ծավալ, որոշակի հեղինակություն և եկամուտ: Այս իմաստով յուրաքանչյուր ստատուս բավականին բարդ երևույթ է: Սոցիոլոգիական և սոցիալ-հոգեբանական հետազոտություններում, որոշակի նպատակներից ելնելով, մարդկանց երբեմն դասակարգում են, ասենք, միայն ըստ եկամտի՝ առանձնացնելով ցածր, միջին և բարձր եկամուտ ունեցողների: Իսկ, օրինակ, երիտասարդության պրոֆկոդմնորոշման հարցերն հետազոտելիս հարցաթերթիկների և զրույցների օգնությամբ փորձում են պարզել, թե այդ խմբի մեջ մտնողների (պատանիների) համար մասնագիտական որ դիրքերն են առավել հեղինակավոր (ինժեներ, բժիշկ, գիտնական, պետական գործիչ, առևտրական և այլն): Նման հետազոտությունները թույլ են տալիս որոշ չափով կանխատեսել, թե առաջիկայում դպրոցն ավարտող երիտասարդության որ մասն ինչ մասնագիտություն կընտրի, որ բուհերում ավելի ուժեղ մրցույթ կլինի դիմորդների միջև և այլն:

Նկատի ունենալով բարձր սոցիալական ստատուսների ընձեռած այդ հնարավորությունները, կարելի է հասկանալ, թե ինչու են բազմաթիվ մարդիկ ձգտում բարձր դիրքերի, ողջ կյանքում սոցիալական սանդուղքներով «դեպի վեր մագլցելով»: Ինչպես կտեսնենք ավտորիտարիզմի երևույթը քննարկելիս, բարձր դիրքերի հասնելու այս անհագուրդ պահանջմունքն իր հիմքում կարող է պաթոլոգիական և ինքնապաշտպանական դրդապատճառներ ունենալ:

§ 3. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐԻ ՍՏԱՏՈՒՍ

Մինչև այժմ մենք խոսում էինք որևէ խմբի կամ կազմակերպության մեջ մարդկանց գրաված դիրքերի (ստատուսների) մասին: Սակայն յուրաքանչյուր սոցիալական խումբ, իր հերթին, հասարակության կառուցվածքային միավոր է՝ և նրա մեջ որոշակի տեղ է գրավում: Հետևաբար մենք ամենայն իրավունքով կարող ենք խոսել նաև սոցիալական խմբի ստատուսի մասին և քննարկել մի շարք հարցեր, որոնք վերաբերում են այդ յուրահատուկ ստատուսի պարամետրերին, տեղաշարժերին, պահպանման ու բարձրացման մեխանիզմներին և այլ խնդիրներ: Հաջորդ պարագրաֆներում մենք կտեսնենք, որ անհատի յուրաքանչյուր ստատուսի հետ կապված են մեկ կամ մի քանի դերեր, որոնք նա պետք է կատարի այն խմբի կազմում, որտեղ նա գրավում է տվյալ դիրքը: Նույն կերպ մենք կարող ենք ասել, որ յուրաքանչյուր խումբ կատարում է որոշակի ֆունկցիաներ կամ գործունեություն, որը կազմված է նրա անդամների անհատական գործունեություններից կամ դերերից: Խմբային գործունեություն-

նը տվյալ հասարակության մեջ կարող ենք անվանել **խմբի սոցիալական դեր**: Խմբային դերը անհատական դերերի ինտեգրման, համադրման (սինթեզի) արդյունք է, թեև չենք կարող պնդել, թե արդեն հայտնի են այդ ինտեգրացման գործընթացների բոլոր մեխանիզմներն ու օրինաչափությունները:

Այսպիսով՝ մենք կարող ենք խոսել հասարակության մեջ ընտանիքի, աշխատանքային տարբեր տեսակի խմբերի, հիմնարկների և կազմակերպությունների ստատուսների և դերերի մասին: Յուրաքանչյուր խմբային ստատուս և դեր պետք է հասկանալ որպես տվյալ խմբի կատարած ֆունկցիաների համադրված ամբողջականություն: Խմբային դերը որակապես այլ, ավելի բարձր կարգի երևույթ է՝ անհատական դերի հետ համեմատած:

Հասարակության մեջ խմբի կայուն դիրքն ու համապատասխան դերի հետևողական իրագործումը հանգեցնում են **խմբային հոգեկանի կամ, ինչպես ավելի հաճախ գործածում են, խմբային գիտակցության, նաև խմբային մշակույթի** ձևավորման: Վերջինի մեջ մտնում են խմբի նպատակները, հետաքրքրություններն ու դիրքորոշումները, ինչպես նաև վարքի առավել կայուն ու կրկնվող, բնորոշ տեսակները: Ըստ մշակույթի՝ յուրաքանչյուր խումբ տարբերվում է մյուսներից: Օրինակ՝ նույնիսկ միևնույն էթնոմշակույթին պատկանող ընտանիքների միջև կան էական լեզվական, վարքային և մշակութային այլ տարբերությունները:

Անձն իրեն խմբի անդամ է զգում, երբ ընդունում է խմբային մշակույթը, խմբային սինթետիկ (համադրական) դերի մեջ օրգանապես մտնող իր անհատական դերը, իր սերտ կապերը խմբի մյուս անդամների հետ, եթե զգում է իր պատկանելությունը խմբին ու հանրությանը, իր հոգեհարազատությունը նրա մյուս անդամների հետ: Այս դեպքում յուրաքանչյուր անդամի մեջ, իր «ես»-ի կողքին, առաջանում է նաև «մենք»-ի զգացում ու գիտակցում, որը հստակորեն տարբերակվում է «նրանցից» (օտարներից):

Սոցիալական խմբի ստատուսի և դերի հասկացությունները կարելի է մտցնել խմբի սահմանման մեջ և ավելի կոնկրետացնել այդ բնորոշումը. **սոցիալական խումբը փոխներգործող մարդկանց այնպիսի հանրություն է, որն ունի որոշակի ստատուս տվյալ հասարակության կառուցվածքում և կատարում է գիտակցված նպատակներ ունեցող սոցիալական դեր**: Վերջինս խմբի անդամների անհատական դերերի գումարն է, նոր որակ: Խումբը հանդես է գալիս որպես դերակատարման կամ գործունեության սուբյեկտ:

Որոշ դեպքերում, երբ նոր խումբ է ստեղծվում, սկզբում սահմանվում են հենց խմբի ստատուսն ու դերը, որից հետո միայն ձևակերպվում և բաշխվում են անհատական ստատուսներն ու դերերը:

Խումբը հիմնականում բնորոշվում է իր ստատուսով ու դերով, թեև ունի շատ այլ բնութագրեր և հատկանիշներ (արժեքներ, դիրքորոշումներ, հոգեբանական մթնոլորտ և այլն): Խմբի այդ մյուս հատկանիշները պայմանավորված են նրա ստատուսով ու դերով, բայց նաև նրա մեջ մտնող մարդկանց առանձ-

նահատկություններով: Խմբային դերը միավորում է նրա անդամներին, նրանց միջև ստեղծելով դրական հուզական կապեր և այլ տեսակի հարաբերություններ: Երբ անհատը չի ընդունում ռեֆերենտային խմբի արժեքներն ու մշակույթը, ապա օտարանում է նրանից:

Խմբային դերի մասին պատկերացման ստեղծումը թույլ կտա միավորել խմբերի ուսումնասիրության գործում կառուցվածքային-ֆունկցիոնալ և բովանդակային մակարդակները, այլ կերպ ասած՝ սոցիոլոգիայից և հոգեբանությունից եկող միտումները և ստեղծել լիարժեք ու կոմպլեքսային գիտություն սոցիալական խմբերի մասին:

Ինչպես խմբի, այնպես էլ անհատների դիրքերը ժամանակի ընթացքում ձևականորեն կարող են նույնը մնալ և նույն անունները կրել (օրինակ՝ ընտանիք, ամուսին, կին, հայր, զավակ, ուսուցիչ և այլն), բայց համապատասխան դերերը, որպես այդ ստատուսներին վերագրվող ֆունկցիաներ, պատմականորեն կարող են մեծապես փոխվել: Միանգամայն հասկանալի է, որ, օրինակ, կնոջ դերը այսօրվա ընտանիքում էականորեն տարբերվում է նրա այն դերից, որ դարեր առաջ ունեցել է նահապետական ընտանիքում:

§ 4. ԱՆՁԻ ՍՏԱՏՈՒՄԻ ՑՈՒՑԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ՎԱՐՔՈՒՄ

Սեփական բարձր սոցիալական դիրքն ու նշանակալիությունը մարդը կարող է դրսևորել ոչ միայն խոսքի, այլև «մարմնի լեզվի» օգնությամբ: Յուրաքանչյուր սոցիալական իրադրության մեջ մարդը, ինչպես գիտենք, գրավում է որոշակի դիրք, աստիճան: Մարդկանց փոխհարաբերություններում ընկալվող ստատուսը մասնակիցների վարքը կանխորոշող հիմնական գործոններից մեկն է: Մարդիկ սովորաբար միմյանց առջև դրսևորում են իրենց ստատուսն ինքնաբերաբար, առանց իրենց հաշիվ տալու, առանց գիտակցելու: Բացի այդ, ուրիշի ոչ խոսքային դրսևորումներին մենք ևս պատասխանում ենք ինքնաբերաբար և առանց հասկանալու, թե ինչու այս մեկի վրա մենք իշխում ենք, իսկ մյուսին՝ ենթարկվում⁴:

Որոշ սոցիալական իրադրություններում մարդու ստատուսը կանխորոշված է ձևական հարաբերությունների կառուցվածքով, իշխանության և ենթակայության համակարգով: Օրինակ՝ ընտանիքում ծնողի դիրքը երեխայի դիրքից ավելի բարձր է: Ուսուցիչ-աշակերտ, բժիշկ-հիվանդ և նման այլ փոխհարաբերություններում ի սկզբանե անհավասար ստատուսներ են տրված: Բայց եթե մենք մտնում ենք նոր խմբի մեջ, որտեղ անհատի ստատուսները ձևավորված չեն, ապա ինչպե՞ս է ստատուսի մասին ինֆորմացիան նրա անդամներից մեկից անցնում մյուսին:

Սոցիալական հոգեբաններն առանձնացնում են մարդկանց ստատուսային փոխներգործությունները՝ որպես այնպիսի փոխհարաբերություններ, որոնց միջոցով որոշվում և հաստատվում են նրանց հարաբերական ստատուսները, սոցիալական իշխանությունը և տարածքի նկատմամբ վերահսկողություն սահմանելու իրավունքը: Այդ փոխհարաբերությունները մասնակիցների ստատուսների աստիճանական փոխհարմարման գործընթացներ են և տարբերություններ են ունենում՝ կախված մասնակիցների ստատուսների տարբերության չափից:

Ինչպե՞ս է մարդուն հաջողվում տպավորություն ստեղծել այն մասին, որ ինքը բարձր ստատուս ունի: Դա արվում է այն դեպքում, երբ նա թողնում է ինքնավստահ, ինքնավերահսկողության ընդունակ և հեղինակավոր անձի տպավորություն: Իսկ դրան հասնելու համար անհրաժեշտ է. ա) տեղաշարժվել դանդաղ, հավասար արագությամբ և նպատակահարմար ձևով, բ) մարմնի շարժումները պետք է միավորված լինեն, համադրված այնպես, որ իրար անմիջականորեն կապված մասերը շարժվեն միասին (օրինակ՝ մեջքն ու ուսերը, ձեռքը, թևն ու ուսը), գ) մարմնի դիրքը պետք է լինի ուղիղ և ամուր, կայուն, դ) աչքերը պետք է հառել խոսակցի աչքերին և զուգորդել խոսքի հետ: Աչքերը չի կարելի առաջինը խոնարհել կամ տեղափոխել այլ առարկաների վրա, ե) խոսելիս գլուխը պետք է անշարժ պահել, զ) խոսքի բարձրությունը պետք է հավասար ու չափված լինի, նախադասությունները՝ ավարտուն, է) նա, ով ուզում է ցույց տալ իր բարձր ստատուսը, խոսակիցների համեմատ պետք է ավելի շատ տեղ զբաղեցնի տարածության մեջ և այլն: Ինչպես տեսնում եք, այս խորհուրդները գրեթե լուրջ են, թեև իրեն այդպես պահող մարդը կարող է որոշ իրադրություններում նաև կոմիկական տպավորություն գործել:

Դուք ցածր ստատուս ունեցողի տպավորություն եք գործում, երբ դիմացինին հայտնում եք, որ վստահ չեք ձեր ուժերին, արժանի չեք որևէ մեկի ուշադրությանը և պատրաստ եք ենթարկվել: Այդպիսի տպավորություն եք թողնում, երբ «իրար եք անցնում», նյարդային շարժումներ կատարում, շարժվում եք անհավասարաչափ, կարծես թռչկոտելով, հաճախակի ձեռք եք տալիս ձեր դեմքին ու մազերին, հաճախակի փոխում եք մարմնի դիրքն ու հայացքի ուղղությունը, հենվում եք սենյակում գտնվող առարկաներին, կանգնում եք ոտնաթաթերը ցցած, կամ երբ քիչ տեղ եք զբաղեցնում, ժպտում եք՝ ատամները ստորին շրթունքի վրա սեղմելով, խոսում եք շունչը պահած և ամեն մի նախադասությունից առաջ հոգոց հանելով, նախադասությունն արտասանելուց հետո հռոտում ու ծիծաղում եք և երբ խոսելիս հաճախ պայմանականություն եք հաղորդում ձեր ասածներին, վերապահություններ եք անում (օրինակ, «համենայն դեպս», «ինձ այդպես է թվում», «երբեմն», «բայց ես կարող եմ սխալվել» այլն):

Անձի այդ դրսևորումների հետևանքով խոսակցի հոգեկանում որոշակի ինֆորմացիոն համակարգ է ստեղծվում: Դրա հիման վրա նա արդեն դատողություններ է կատարում անձի ոչ միայն դիտվող, այլև մյուս առանձնահատ-

կությունների մասին: Եթե որևէ մեկը բարձր ստատուս ունեցողի տպավորություն է թողնում, ապա նրան ավելի գործիմաց ու խելացի են համարում, թեև այդ հատկությունները զգայականորեն չեն ընկալվում: Եվ այժմ, երբ նա որևէ միտք է հայտնում, ուշադրության է արժանանում և մյուսների վրա ազդելու ավելի մեծ հնարավորություն է ստանում: Միայն հայտնելը, թե այսինչ մարդը բարձր ստատուս ունի, բավական չէ նրա խոսքը ազդեցիկ դարձնելու համար: Նրա վարքը, պահվածքն ավելի մեծ կշիռ ունի: Այս հետևությունն ապացուցվել է նաև գիտափորձերի օգնությամբ:

Ստատուսային փոխներգործությունը մեծ դեր է խաղում նաև թատրոնում: Դերասաններից մեկի կարծիքով (Քեյթ Ջոնսթոն), հանդիսականների ուշադրությունը լարված է մնում այն դեպքում, երբ հերոսների ստատուսները պատկերվում են հստակորեն և երբ ընթացքում մարդկանց ստատուսների փոփոխություններ են պատահում: Կատակերգության մեջ դերասանի սխալը մեզ ծիծաղ է պատճառում միայն այն դեպքում, երբ նա կորցնում է իր ստատուսը և մեզ համար, որպես անձ, համակրելի չէ: Ըստ այդ տեսակետի՝ կոմիկական դերասանի խնդիրը իր և մյուս հերոսների ստատուսն իջեցնելն է: Ողբերգության մեջ բարձր ստատուս ունեցող անձը վտարվում է հասարակությունից, բայց ավելի ցածր դիրքի չի մղվում: Իսկ երբ այդպես է լինում, ապա առաջանում է այն, ինչ պաթետիկա են անվանում: Մեծ զոհողությունների կարող են դիմել միայն բարձր ստատուս ունեցողները, իսկ ցածր ստատուս զբաղեցնող մարդկանց մենք գերադասում ենք տեսնել, թե ինչքան երջանիկ են իրենց գրաված դիրքում:

Այսպիսով՝ մենք տեսնում ենք, թե ինչպիսի հետաքրքիր կիրառություններ կարող է գտնել սոցիալական ստատուսների և դերերի տեսությունը և թե, մյուս կողմից, ինչպիսի աղբյուրներից մենք կարող ենք նոր տեղեկություններ ստանալ այդ տեսությունը զարգացնելու համար:

§ 5. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՇԱՐԺՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ

Հասարակության մեջ կատարվող գործընթացների շարքում կարևորագույններից մեկն է և մեծ ուշադրության է արժանացել մարդկանց **սոցիալական շարժունությունը**: Այս խնդրի ուսումնասիրությամբ առավել հետևողականորեն ու խորությամբ զբաղվել է ծագումով ռուս, ամերիկացի սոցիոլոգ Պիտիրիմ Սորոկինը, որն էլ հենց ներմուծել է այդ հասկացությունը: Սոցիալական շարժունության վերաբերյալ նրա տեսակետը շատ օգտակար է նաև սոցիալական հոգեբանության համար և մենք ստորև համառոտակի կներկայացնենք այն: Բայց սկսվում անհրաժեշտ է պատկերացում կազմել այն մասին, թե այդ հետազոտողն ինչ էր իսկականում «սոցիալական տարածություն» ասելով⁵:

Ա. Սոցիալական տարածություն

Սոցիալական շարժունությունը անհատի տեղաշարժն է սոցիալական տարածության մեջ: Բայց ի՞նչ է սոցիալական տարածությունը: Պ. Սորոկինն ասում էր, որ այնպիսի հաճախակի օգտագործվող արտահայտություններ, ինչպիսիք են «բարձր և ստորին դասակարգեր», «առաջխաղացում սոցիալական սանդուխքներով», «նրա սոցիալական դիրքը բարձր է» և այլն, ցույց են տալիս, որ գոյություն ունի, բացի ֆիզիկականից, նաև սոցիալական տարածություն: 19–20–րդ դարերի սոցիալական մտածողներից այս հարցին որոշ ուշադրություն են նվիրել Ֆ. Ռատցելը, Գ. Ջիմմելը, Է. Ղյուրկիեյնը, Ռ. Պարկը, Է. Բոգարդուսը, Լ. Ֆոն Վիգեն և, վերջապես, ինքը՝ Պ. Սորոկինը, որը և մանրամասնորեն մշակված տեսակետ է ներկայացրել սոցիալական տարածության և նրա մեջ անհատների և խմբերի շարժունության, տեղաշարժերի մասին:

Սոցիալական տարածությունն արմատապես տարբերվում է երկրաչափական (ֆիզիկական) տարածությունից: Մարդիկ կարող են ֆիզիկապես իրար կողքի լինել, բայց սոցիալական տեսակետից՝ շատ հեռու: Օրինակ՝ թագավորը և նրա ծառան ապրում են նույն պալատում, բայց նրանց միջև սոցիալական հսկայական տարածություն է ընկած: Մինչդեռ միևնույն բանակի երկու զենեքալներ, որոնցից մեկը Սեծ Բրիտանիայում է, իսկ մյուսը՝ Չնդկաստանում, սոցիալական տարածության մեջ իրար շատ մոտ են: Նույն կերպ իրարից շատ տարբեր են երկրաչափական ու սոցիալական դիստանցիաները, տարածության այդ երկու տեսակների մեջ բարձրանալն ու իջնելը և այլն:

Սոցիալական տարածությունը մի այնպիսի տիեզերք է, որը կազմված է երկրի բնակչությունից: Միայնակ մարդը գտնվում է ոչ թե սոցիալական, այլ երկրաչափական տարածության մեջ: Որոշել մարդու դիրքը սոցիալական տարածության մեջ՝ նշանակում է պարզել, թե նա ինչ հարաբերության մեջ է գտնվում մյուս մարդկանց և սոցիալական այլ երևույթների հետ, որոնք դիտվում են որպես «հաշվառքի կենտրոններ»: Որպես նման կենտրոններ կարող են ընտրվել ինչպես առանձին անձինք, այնպես էլ սոցիալական խմբեր:

Սոցիալական տարածության մեջ մարդու դիրքը ճիշտ՝ որոշելու համար Պ. Սորոկինն առաջարկում էր գործել հետևյալ հաջորդականությամբ. 1) ցույց տալ մարդու հարաբերությունը որոշակի խմբերի հետ, 2) ցույց տալ այդ խմբերի փոխհարաբերությունները որոշակի պոպուլյացիայի (բնակչության) մեջ: 3) պարզել այդ պոպուլյացիաների հարաբերությունները մարդկությունը կազմող մյուս պոպուլյացիաների հետ:

Որոշակի անհատի սոցիալական դիրքը պարզելու համար անհրաժեշտ է իմանալ նրա ընտանեկան վիճակը, քաղաքացիությունը, ազգությունը, մասնագիտությունը, կրոնի նկատմամբ վերաբերմունքը, տնտեսական ստատուսը, ծագումը, քաղաքական կուսակցություններին պատկանելը, բայց, որ շատ

կարևոր է սոցիալ-հոգեբանական տեսակետից, բնակչության խմբերից յուրաքանչյուրի մեջ նրա գրաված դիրքը: Այն, թե ինչ է ներկայացնում իրենից տվյալ անձը որպես հասարակության անդամ, որոշվում է նրանով, թե նա ինչ դիրք է գրավում խմբերում և ինչ ֆունկցիաներ է կատարում:

Այս իմաստով կան անձինք, որ միևնույն սոցիալական դիրքն ունեն, կան նաև այնպիսիները, ովքեր սոցիալական տարածության մեջ այլ դիրքեր են գրավում և ուրիշ ֆունկցիաներ են կատարում:

Սոցիալական տարածությունը բազմաչափ է: Պա նշանակում է, որ մարդկանց կարելի է դասակարգել ըստ մեծաթիվ սոցիալական նշանների՝ ըստ որևէ պետության քաղաքացի լինելու, կրոնի, ազգության, մասնագիտության, տնտեսական ստատուսի, քաղաքական կուսակցության, ծագման, սեռի, տարիքի և այլ չափանիշների:

Այստեղ արժե նշել, որ թվարկվածներն, ըստ էության, այն հնարավոր սոցիալական ստատուսներն են, որ մարդիկ կարող են գրավել ժամանակակից հասարակության մեջ: Մենք տեսնում ենք, որ, իսկապես, հասարակությունը, կամ, ինչպես Պ. Սորոկինն էր ասում, սոցիալական տարածությունը, **բազմաչափ է՝ բազմաչափ ստատուս-դերային համակարգ:**

Սակայն Պ. Սորոկինը գտնում է, որ որոշ պարզեցման գնով կարելի է առանձնացնել սոցիալական տարածության («տիեզերքի») երկու հիմնական չափում՝ ուղղահայաց և հորիզոնական⁶: Երբ մենք դիտում ենք որևէ սոցիալական խումբ, օրինակ՝ քաղաքական կուսակցություն, ապա դժվար չէ տեսնել, որ նրանում մեկը լիդեր է, մյուսը՝ տեղական կազմակերպության ղեկավար, երրորդը՝ շարքային անդամ: Նրանց միջև ստատուսների հսկայական տարբերություն կա: Բանակի հրամանատարի և շարքային զինվորի դիրքերի միջև նույնպես հսկայական տարբերություն կա, ընդ որում, այդ ամենաբարձր և ամենացածր ստատուսների միջև կան բազմաթիվ միջանկյալ ստատուսներ: Պրանց միջև կան **ուղղահայաց կապեր:**

Բայց միևնույն խմբի անդամների միջև կան նաև **հորիզոնական կապեր:** Պրանք խմբում միևնույն ստատուսն ունեցող մարդկանց կապերն են: Խմբի ստատուսային հիերարխիայում յուրաքանչյուր աստիճանի վրա կան մեկ կամ մի քանի, իսկ մեծ խմբերի դեպքում՝ բազմաթիվ մարդիկ: Օրինակ՝ որևէ քաղաքական կուսակցության կամ կրոնական կազմակերպության մեջ լիդերների թիվը համեմատաբար փոքր է: Բայց որքան մենք ներքև ենք իջնում սոցիալական ստատուսների սանդուղքներով, այնքան ավելի մեծաթիվ մարդկանց ենք տեսնում յուրաքանչյուր հորիզոնական հարթության (կամ «կտրվածքի») վրա:

Երբ աչքի առաջ ենք ունենում սոցիալական տարածության այդ երկու հիմնական՝ ուղղահայաց և հորիզոնական չափումները, ապա արդեն միանգամից հասկանալի են դառնում նույնիսկ առօրյա խոսքում հաճախակի օգտագործվող այնպիսի արտահայտություններ, ինչպիսիք են՝ «բարձրանալ սո-

ցիալական սանդուղքներով», «իջնել սոցիալական սանդուղքներով», «տիրապետող և ենթակա (շահագործվող) դասակարգեր», «լինել սոցիալական բուրգի գագաթին», «սոցիալական շերտավորում» և այլն: Այդ երկու չափումներն, ամենայն հավանականությամբ, հիմնականներն են և արտահայտում են սոցիալական կյանքի իրական երևույթներ: Միայն այս չափումների օգտագործման դեպքերում է հնարավոր ուսումնասիրել այնպիսի երևույթներ, ինչպիսիք են սոցիալական հիերարխիաները, տիրապետման և ենթակայության փոխհարաբերությունները, հեղինակությունը, կոնֆորմիզմը, ժառայության մեջ առաջ քաշելը կամ մարդու պաշտոնը իջեցնելը և այլն:

Ասվածը որպես հիմք ընդունելով կարելի է արդեն անցնել սոցիալական շարժունության խնդրի համառոտ քննարկմանը⁷: Նշենք, որ սոցիոլոգներն ու սոցիալական հոգեբանները հատկապես մեծ ուշադրություն են նվիրել մարդկանց և խմբերի ուղղահայաց շարժունությանը, որի մասին էլ ստորև կխոսենք:

Բ. Ուղղահայաց սոցիալական շարժունություն

Պ. Սորոկինն արդեն տարբերում էր սոցիալական շարժունության երկու տեսակ. հորիզոնական և ուղղահայաց: Մարդկանց **հորիզոնական շարժունությունը** նրանց անցումն է մեկ սոցիալական խմբից մյուսի մեջ՝ առանց ստատուսը փոխելու: Օրինակ, երբ որևէ հիմնարկի տնօրենին տեղափոխում են մեկ այլ հիմնարկ դարձյալ որպես տնօրեն, ապա մենք գործ ունենք հորիզոնական սոցիալական շարժունության դեպքի հետ: Նույն կերպ որևէ շարքային ուսուցիչ մեկ դպրոցից կարող է տեղափոխել մեկ այլ դպրոց, բանվորը՝ մեկ գործարանից մյուսը և այլն: Նման գործընթացները բազմաթիվ են և երբեմն խմբային, նույնիսկ զանգվածային բնույթ են ստանում: Երբ, օրինակ, որևէ պետության մեջ մեկ տարվա ընթացքում մեծաթիվ մարդիկ հորիզոնական հարթության մեջ փոխում են իրենց սոցիալական խմբերը և աշխատանքի վայրերը, ապա ասում են, որ առկա է կադրերի հոսունություն: Կադրերի հոսունության որոշակի ցածր մակարդակը (մինչև 5 տոկոսի սահմաններում) բնական է և նույնիսկ անհրաժեշտ, հատկապես ժողովրդավարական պետություններում: Բայց երբ հոսունության աստիճանը շատ է մեծանում, ապա այն արդեն անկազմակերպ, անկառավարելի վիճակ է ստեղծում և պետք է դասվի սոցիալական հիվանդագին (ախտաբանական) երևույթների շարքը:

Ուղղահայաց շարժունությունը որևէ սոցիալական խմբում մարդկանց տեղաշարժն է ստատուսային հիերարխիայի աստիճաններով դեպի վեր կամ դեպի ներքև: Դեպի վեր կատարվող շարժումը, որի դեպքում անձի ստատուսը բարձրանում է, անվանում են **առաջխաղացում**, իսկ դեպի ներքև կատարվող շարժումը՝ **լճացում (դեգրադացիա)**⁸:

Գոյություն ունեն ուղղահայաց շարժունության մի շարք տեսակներ: **Անհատական շարժունությունը** անձնական կարիերան է: Երբ այն դեպի վեր է

ուղղված, ապա անհատն ստանում է ավելի ու ավելի բարձր դիրքեր և, հետևաբար, ավելի մեծ իշխանություն, հեղինակություն և եկամուտ:

Միջդասակարգային շարժունությունը մարդկանց անցումն է մեկ դասակարգից մյուսի շարքերը: Օրինակ՝ գյուղացին կարող է գալ քաղաք և բանվոր դառնալ: Որոշ բանվորներ կարող են անցնել մտավորականության կամ բուրժուազիայի մեջ և այլն: Սնանկանալու դեպքում բուրժուան կարող է ուղղահայաց «անկում» ապրել և հայտնվել պրոլետարիատի կազմում: Միանգամից հարստացող մարդն անցնում է բուրժուազիայի շարքերը, նրա ապրելակերպը կտրուկ փոխվում է:

Սերունդների շարժունությունն այն է, երբ հաջորդ սերունդները հասարակության մեջ ավելի ու ավելի բարձր դիրքի են հասնում: Օրինակ՝ որդին կարող է ավելի բարձր դիրքի հասնել, քան հայրը:

Դասակարգերի շարժունությունը. օրինակ, հեղափոխության շնորհիվ մինչ այժմ ճնշված դասակարգը կարող է ավելի բարձր դիրքի հասնել, նույնիսկ նվաճել քաղաքական իշխանությունը: Դասակարգերն իրենց կուսակցությունների գաղափարախոսությունների մեջ կարող են այդպիսի գիտակցված նպատակ դնել իրենց առջև: Հիշենք, օրինակ, պրոլետարիատի դիկտատուրայի մասին մարքսիստական հայտնի ուսմունքը, որը մի շարք երկրներում այս կամ այն չափով իրականացվեց:

Դիտվում է նաև մասնագիտությունների (պրոֆեսիաների) առաջխաղացում և դեգրադացիա: Օրինակ՝ 1985-ից հետո սկսված սոցիալական արագընթաց փոփոխությունների հետևանքով այնպիսի մի մասնագիտություն, ինչպիսին «գիտական կոմունիզմի դասախոս», «գարգացած սոցիալիզմի տեսաբան» կամ «կոմունիստական ակտիվիստ» մասնագիտություններն էին, լիովին արժեզրկվեցին: Նման զբաղմունքների տեր մարդիկ այժմ սկսել են հանդես գալ որպես կառավարման (մենեջմենտի) կամ սոցիոլոգիայի բնագավառների մասնագետներ, իսկ երեկվա աթեիստները այսօր դարձել են «կրոնագետներ»: Մարդկային հոգին շատ ճկուն է, իսկ մենք էլ ապրում ենք հետաքրքրական փոփոխությունների ու վերահարմարման ժամանակներ:

Տարբեր տիպի հասարակություններում մարդկանց ուղղահայաց շարժունության հնարավորությունները տարբեր են: **Բաց դասակարգեր** ունեցող հասարակարգ են անվանում այնպիսի հասարակարգը, որտեղ կան ուղղահայաց շարժունության սահմանված կանոններ և ուղիներ: Մինչդեռ գոյություն են ունեցել և մինչև այժմ էլ պահպանվել են հասարակություններ, որոնցում մարդկանց և խմբերի ուղղահայաց շարժունության հնարավորությունները սահմանափակված են: Այդպիսին է, օրինակ, **կաստայական հասարակությունը**, որտեղ սոցիալական դասակարգերը (կաստաները) փակ խմբեր են⁹: Ստորին դիրք գրավող կաստաներից բարձր դիրք ունեցողների մեջ անցնելը մարդկանց մեծամասնության համար անհնարին է: Մարդու ճակատագիրն այս դեպքում որոշվում է նրա ծնունդով՝ նայած թե որ կաստային են պատկանում

նրա ծնողները: Մեծ չափով դեռևս այդպիսին է Հնդկաստանի հասարակությունը: Կաստայական հասարակության մեջ սահմանափակվում է նաև հորիզոնական շարժունությունը: Կաստայական համակարգը, իհարկե, առանձին ու մանրակրկիտ քննարկում է պահանջում ստատուսների և դերերի տեսության դիրքերից:

Սոցիալական շարժունության խնդրի հետ կապված մասնավոր հարցերը բազմաթիվ են: Դրանցից մեկը մարդու կենսաոճի կապն է նրա ստատուսի հետ: Կենսաոճի մեջ մտնում են վարքի բնորոշ ձևերը, նյութական նվաճումների առանձնահատկությունները, մարդու մտածելակերպը, արժեքների համակարգը և այլն: Ապրելակերպը կամ կենսաոճը պայմանավորված է մարդու գրաված դիրքով և ուղղահայաց շարժունության այն հեռանկարով, որ նա տեսնում է իր համար: Ոճի տարբերությունները պայմանավորված են նաև նյութական բարիքների ծեռք բերման դժվարություններով: Նյութական նվաճումները (օրինակ՝ մեծ տուն և ավտոմեքենա գնելը) ազդում են անձի ստատուսի, հատկապես ոչ պաշտոնական հարաբերություններում գրաված տեղի վրա. վերջինս բարձրանում է, իսկ կենսաոճն էլ փոփոխություններ է կրում: Նման փոփոխությունները հանգեցնում են սոցիալական շերտավորման ուժեղացման: Ազատ շուկայական հասարակության զարգացման ընթացքում առաջանում է այնպիսի մի վիճակ, որը ամերիկյան սոցիոլոգ Բեռնարդ Բարբերն անվանել է **կոպիտ հավասարություն** և նրբին անհավասարություն¹⁰: Հարուստներն աստիճանաբար թուլացնում են իրենց ցուցամոլությունը, որը հատուկ է սկսնակներին, անցնելով սպառման ավելի նուրբ, կողմնակի աչքի համար աննկատ բարձրագույն ձևերին: Կասկած չկա, որ այս խնդիրն այժմ խիստ արդիական է ինչպես Հայաստանում, այնպես էլ նախկին ԽՍՀՄ տարածքի վրա առաջ եկած բոլոր ազգային պետություններում, որոնք շուկայական, բուրժուական հասարակարգ են կառուցում:

Բուրժուական հասարակության զարգացման հետ զուգընթաց մեծանում է միջին ստատուսների թիվը, իսկ շատ բարձր և շատ ցածր ստատուսների և դերերի թիվը պակասում է: Իշխանությունն ու եկամուտը քանի գնում ավելի հավասար չափով են բաշխվում քաղաքացիների միջև: Միջին ստատուսների թվի մեծացումը դեպի վեր ուղղված սոցիալական շարժունության հնարավորությունների մեծացման հետևանք է: Միջին ստատուսները, իհարկե, պահպանում են որոշ նուրբ տարբերություններ: Անշուշտ, պահպանվում է նաև դեպի ներքև ուղղված սոցիալական շարժունությունը:

§ 6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐ

Ա. Բնորոշումը

Ինչպես տեսանք, որևէ խմբի կազմում մարդու կատարած դերը նրա ստատուսի (դիրքի) իրագործումն է, այն նորմերը՝ և գործողությունների ամբողջությունը, որոնք կատարումը նրանից սպասում են խմբի մյուս անդամները: Վերջիններս նույնպես սոցիալական դերակատարներ են, ունեն իրենց դիրքերն ու դերերը և ըստ այնմ էլ փոխներգործության մեջ են մտնում միմյանց հետ:

Սակայն խմբում որևէ դիրք գրավող անձի դերն ու դրա իրագործումը շատ ավելի բարդ երևույթներ են, քան կարող է թվալ հիշյալ բնորոշումից: Բանն այն է, որ դերի հիշյալ բնորոշումը վերաբերում է նրա միայն մի կողմին, որն անվանում են **վերագրվող, սպասվող** կամ **ակնկալվող** դեր (prescribed role), դա այն վարքն է, որ տվյալ դիրքը գրավող անհատից սպասում են խմբի մյուս անդամները: Այդ սպասումներն, իսկապես, ազդում են նրա վարքի վրա և նա մեծ չափով ձգտում է ընդառաջ գնալ այդ ակնկալիքներին: Սակայն նույն անձի վարքի վրա ազդում են նաև այլ գործոններ:

Ընկալվող դեր (perceived role) անվանում են տվյալ դիրքը գրավող անհատի կողմից սեփական դերի ընկալումն ու գնահատումը, այսինքն այն, թե նա, իր կարծիքով, ինչպես պետք է վարվի որպես տվյալ դիրքը գրավող անձ: Դա դերի սուբյեկտիվ կողմն է, կամ պարզապես **սուբյեկտիվ դերը**: Ակնհայտ է, որ որևէ խմբում մեր դերի մասին խմբի մյուս անդամների և մեր սեփական պատկերացումները լիովին նույնական լինել չեն կարող: Դերի այդ ըմբռնումների միջև միշտ կան տարբերություններ, որոնք երբեմն շատ մեծ են դառնում, ստեղծելով հատուկ կոնֆլիկտային վիճակ:

Վերջապես, առանձնանում է նաև **կատարվող դերը** (enacted role), այսինքն այն, թե իրականում ինչպես է գործում անհատը, ինչպես է կատարում իր դերը: Դերի իրական կատարման վրա ազդում են ն' խմբի կառուցվածքն ու հոգեբանական մթնոլորտը, ն' նրանում անհատի գրաված դիրքը, ն' անձի խառնվածքի ու բնավորության գծերը, մոտիվացիան, գիտելիքներն ու հմտությունները:

Խմբում անձի դերային վարքը (դերակատարումը) իրագործվում է ոչ միայն մյուս անդամների և իր սեփական սպասումներին, այլև **խմբային նորմերին** համապատասխան: Դրանք այն կանոններն են կամ ստանդարտները, որոնք ծագում են խմբի ստեղծման և զարգացման հետ միասին և վերաբերում են մասնակիցների վարքի (դերակատարումների) առավել կարևոր տեսակներին: Խումբը պահանջում է, որպեսզի իր բոլոր անդամները ենթարկվեն այդ կանոններին (կոնֆորմիզմ): Շեղվող վարք ունեցողների նկատմամբ կիրառվում են սանկցիաներ:

Բ. Դերերի տեսակները

Ինչպես տեսանք, խմբում որևէ դիրք գրավող անձի դերը բարդ եռա-միասնություն է: Այն կազմված է վերագրվող (սպասվող), սուբյեկտիվ և կատարվող (վարքային) դերերից:

Սակայն մենք կարող ենք առանձնացնել այս բարդ սոցիալ-հոգեբանական կառուցվածքի՝ դերի ևս մի շարք տեսակներ, որոնք պայմանավորված են տարբեր խմբերում մարդկանց գրաված դիրքերով: Այսպիսով, **երբ դասակարգման չափանիշը համապատասխան ստատուսն է**, ապա կարելի է առանձնացնել մարդկանց սոցիալական դերերի հետևյալ տեսակները:

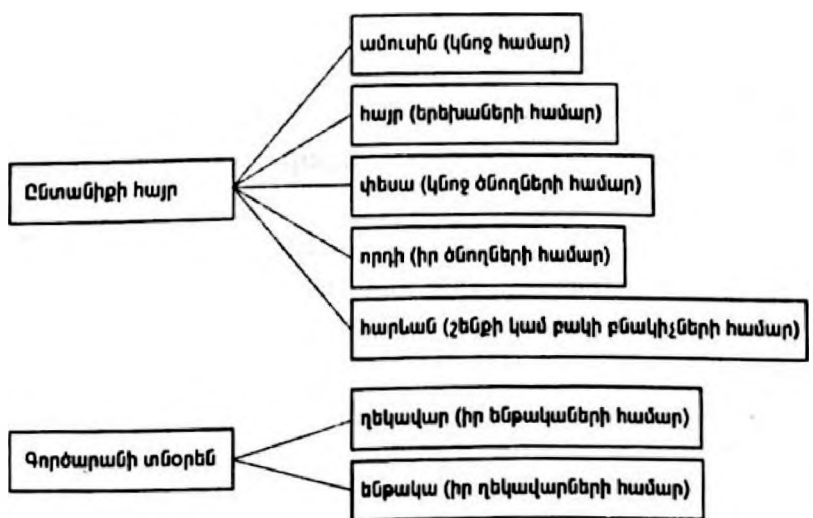
1. **Պաշտոնական դեր:** Սա անձի այն դերն է, որ նա կատարում է ի պաշտոնե, որպես հետևանք այն բանի, որ խմբում պաշտոնական դիրք ունի: Օրինակ, եթե որևէ մեկը հիվանդանոցում կամ պոլիկլինիկայում բժիշկ է աշխատում, ապա նա ի պաշտոնե իր այցելուների հետ փոխներգործելիս կատարում է բժշկի դեր: Ըստ իրենց դիրքերի՝ մարդիկ կարող են կատարել տնօրենի, ուսանողի, դասախոսի, սպայի, զինվորի և այլ դերեր: Քանի որ մենք արդեն ծանոթ ենք խմբերի և ստատուսների տեսակներին, ապա դժվար չէ հասկանալ, որ մարդիկ պաշտոնական դերեր ստանձնում և կատարում են, երբ պաշտոնական ու ծնական խմբերում ստանում են պաշտոնական դիրքեր (պաշտոնական ստատուսներ): Պաշտոնական ստատուսները և դերերը մարդկանց տրվում են վերադասների կարգադրությամբ կամ հրամանով: Պաշտոնական դերերն ընդունված է անվանել նաև ինստիտուցիոնալացված («հիմնարկային»): Դրանք, ըստ հայտնի սոցիոլոգ Թալկոտ Պարսոնսի, մարդկանց փոխներգործության կայուն մոդելներ են¹¹:

2. **Միջանձնային** կոչվում են մարդու այն դերերը, որոնք նրան տրվում են շնորհիվ իր գրաված միջանձնային ստատուսների: Միջանձնային դերը մարդու միջանձնային ստատուսից բխող ֆունկցիաների և սպասումների ամբողջությունն է: Այսպես, երբ խոսքը ընկերների կամ տարեկիցների խմբում մարդու գրաված՝ «ընկերոջ» ստատուսի մասին է, ապա նա իր համապատասխան դերը կատարելիս կարող է ելնել «լավ» կամ «խսկական» ընկերոջ մասին իր ունեցած պատկերացումներից, ինչպես նաև այն պահանջներից, որ այդ դերի կապակցությամբ իրեն ներկայացնում են խմբի մյուս անդամները: Անձն իր միջանձնային դերը ձեռք է բերում «ներքևից» կատարված ընտրության հետևանքով, ընտրություն, որ կատարվում է նրա անհատական հոգեբանական առանձնահատկությունների հիման վրա:

Եթե խմբի անդամներից որևէ մեկը միջանձնային դեր է ձեռք բերում, ապա մյուսները ևս, համապատասխան հակազդումների միջոցով, միտվում են կատարելու նույնանման դերեր: Մեկի անհատականությունը նրա հետ շփվող այլ մարդկանց մեջ ևս անհատականություն է արթնացնում, որի շնորհիվ ձևավորվում է միջանձնային ոչ պաշտոնական հարաբերությունների ցանց:

3. Տարիքային դերեր: Անձի տարիքային դերը նրա տարիքային ստատուսի իրագործումն է: Կյանքի ընթացքում մարդիկ հերթականությամբ լինում են մանկիկ, երեխա, դեռահաս, պատանի, հասուն անձ, միջին տարիքի անձ, ծեր և զառամյալ: Ըստ այնմ էլ շրջապատողները նրանցից ակնկալում են վարքի տարբեր տեսակներ: Այսպես, երբ նորածինն է լաց լինում և ցանկանում մոր կրծքից կաթ ուտել, ապա նրա վարքը միանգամայն համապատասխանում է իր տարիքին, մինչդեռ եթե որևէ միջին տարիքի քեռի կամ տարեց մի մարդ այդպես վարվի, ապա մենք նրան իրավամբ կարող ենք խելագար անվանել: Տարիքային դերերի յուրացումը կատարվում է անձի սոցիալականացման ընթացքում: Այսպիսի դերերի ըմբռնումն ու կատարումը բավականին դժվար գործ է, քանի որ դրանք կողավորված ու ձևականացված չեն: Բացի այդ, տարբեր ազգային և մշակութային միջավայրերում այդ դերերի մասին պատկերացումները տարբեր են և ժամանակի ընթացքում փոփոխվում են, այսինքն՝ ունեն պատմական բնույթ: Այնուամենայնիվ, ճիշտ վարք դրսևորելու համար յուրաքանչյուրը պետք է իմանա, թե տվյալ խմբում կամ սոցիալական բեմի վրա իր համար ինչպիսի վարքն է ընդունելի և պատշաճ:

4. Սոցիալական դերերի մի ամբողջ խումբ առանձնացվում է ըստ կենսաբանական ծագման: Դրանցից են տղամարդու, կնոջ, հոր, մոր, որդու, դստեր, պապի, տատի և այլ ազգակցական դերերը: Ընդհանրապես ազգակցական, արյունակցական կապի մեջ գտնվող մարդիկ առաջին հերթին փոխներգործում են հենց ըստ իրենց կենսաբանական դերերի, որոնք նրանց տրվում են անկախ իրենց կամքից: Օրինակ՝ երբ Ա անհատն աշխարհ է գալիս որպես Բ-ի արու զավակ, ապա, անկախ իր կամքից, Բ-ի հետ իր փոխհարաբերություններում պետք է կատարի որդու (տղայի) դեր: Այլ խնդիր է, թե նա ինչպես է կատարում այդ դերը:



Նկ. 4. Մեկ ստատուս՝ մի քանի դեր:

Երբ մենք վերլուծում ենք մարդկանց իրական ստատուսների և դերերի հարաբերությունը, ապա տեսնում ենք, որ երբեմն դրանք բավականին բարդ են: Դա պայմանավորված է, մասնավորապես նրանով, որ հազվադեպ է լինում, երբ մեկ սոցիալական դիրքին համապատասխանում է միայն մեկ դեր: Ավելի հաճախ դիտվում է «մեկ ստատուս—մի քանի դեր» տեսակի հարաբերակցություն: Սխեմայի ձևով բերվող օրինակները լավ են լուսաբանում «բազմադերային ստատուսի երևույթը»:

Որևէ խմբի հիերարխիայում միջին ստատուսներին համապատասխանող դերերը կատարելը բավականին բարդ է, քանի որ այդպիսի ամեն մի ստատուսի հետ կապված են մի շարք դերեր:

§ 7. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐԵՐԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Մենք արդեն տեսանք, որ յուրաքանչյուր սոցիալական դեր բարդ կազմավորում է և իր կառուցվածքում ունի երեք մասնավոր դերեր կամ դերային «բլոկներ»: Դրանք են՝ վերագրվող (օբյեկտիվ, ակնկալվող), սուբյեկտիվ և խաղացվող դերերը: Այժմ մեր խնդիրն է տեսնել, թե այդպիսի բարդ դերն իր մեջ ինչպիսի ավելի տարրական միավորներ է պարունակում: Այսպիսով՝ մեր խնդիրն է ավելի մանրամասնորեն վերլուծել դերի կառուցվածքը, այն, պատկերավոր ասած, դիտել մեր վերլուծական մտածողության «մանրադիտակի» տակ: Ուշադիր դիտման դեպքում մենք տեսնում ենք, որ յուրաքանչյուր դեր կազմված է երեք հիմնական բաղադրիչներից՝ սոցիալական սպասումներից, գործողության ծրագրերից և սանկցիաներից:

Ա. Սոցիալական սպասումներ

Դերի հիմնական բաղադրիչները նրա կազմի մեջ մտնող սպասումներն են (ակնկալումները, էքսպեկտացիաները՝ անգլ. expectation—սպասում, ակնկալում): Դրանք այս կամ այն չափով հստակ և այս կամ այն չափով գիտակցվող նորմեր ու արժեքներ են: Բայց որպեսզի մարդու վարքը կազմի դեր՝ այն իմաստով, ինչպես մենք բնորոշեցինք, նրա մեջ մտնող նորմերը պետք է սոցիալական տեսակետից կարևոր, էական լինեն: Այսպիսի հարցադրում մենք կատարում ենք ելնելով նրանից, որ հասարակության մեջ գոյություն ունեն որոշ կատեգորիաներ, որոնց համար նույնպես կան նորմեր, բայց դրանք մենք հազիվ թե իրավունք ունենք դերեր անվանել: Օրինակ՝ մարդկանց մի մասը ծխող է: Ծխող մարդկանց կատեգորիայի մեջ մտնողներին, անշուշտ, ներկայացվում են որոշ նորմեր. ծխախոտի մոխիրն ուրիշի վրա չթափել, ծուխն ուրիշի վրա չփչել, ծխել միայն որոշակի տեղերում և այլն: Նույնանման օրինակ է,

ասենք, հեծանվորդի կատեգորիան: Հեծանվորդները ևս պետք է որոշակի կանոնների հետևեն. վարել միայն փողոցի աջ կողմով, ոչ ոքի չբախվել և այլն: Իսկ, օրինակ, վարորդի ստատուսն ու դերն ավելի կարևոր են և ավելի մեծաթիվ ու խիստ նորմերով ու սանկցիաներով են կարգավորվում:

Ինչպես տեսնում ենք, դրանք բոլորն էլ, խիստ ասած, դիրքեր և դերեր են, բայց ըստ ձևականացման ու կարևորության աստիճանի՝ էականապես տարբեր:

Դերային տարբեր սպասումների (նորմերի) կատարման պահանջների խստությունը նույնպես տարբեր է: Օրինակ՝ դասախոսը պետք է բարձր մակարդակով և հմտորեն դասավանդի, չուշանա աշխատանքից, ուսանողների պատասխանները գնահատելիս լինի անաչառ, հաշվի առնի նրանց գիտելիքներն ու ընդունակությունները, այլ ոչ թե անձնական կապերն ու այլ երկրորդական հանգամանքներ: Դրանք անհրաժեշտ և խիստ պահանջներ են: Բայց նույնանման խիստ պահանջներ չկան հագուստի, սանրվածքի, ծխել-չծխելու և արտաքին տեսքի ու վարքի այլ կողմերի վերաբերյալ: Ընդհակառակը, այդ երկրորդական նորմերի խախտումը մարդուն հաճախ «ինքնատիպ անձի» հռչակ է բերում և ընկերների շրջանակում բարձրացնում է նրա հեղինակությունը:

Այն, թե մենք ինչպես ենք ընկալում և գնահատում ուրիշին, ի թիվս այլ (օրինակ՝ օբյեկտիվ) գործոնների, կախված է նաև այն բանից, թե նա, ընկալվողը, սոցիալական ինչ դեր է կատարում տվյալ իրադրության մեջ կամ ընկալողը նրան ինչ դեր է վերագրում:

Դերակատարման առանձնահատկությունները հասկանալու համար կարևոր է նաև այն հարցը, թե ովքեր են դերային սպասումների կրողները, այդ ակնկալումները ներկայացնողները: Որոշ դերեր այնքան տարածված են (հայր, մայր, որդի, թոռ, ընկեր և այլն), որ դրանց ներկայացվող պահանջները հայտնի են բոլորին: Կարծես հասարակությունն ամբողջությամբ վերցրած հանդես է գալիս սպասումներ ներկայացնողի և դերակատարումը վերահսկողի ֆունկցիաներով: Սակայն դերը կատարողի համար որոշ մարդկանց սպասումներն ավելի կարևոր են, քան ուրիշներինը: Որպես այդպիսի կարևոր անձնավորություններ հանդես են գալիս հատկապես այն անձինք, ովքեր տվյալ անհատի հետ միասին կատարում են փոխլրացնող կամ լծորդված դերեր: Նրանց սպասումներն ավելի նշանակալի են համարվում: Դերերի լծորդվածության մասին խոսելու ենք առանձին:

Սոցիալական սպասումների այս ընդհանուր բնորոշումից հետո կարճ թվարկենք դրանց հիմնական տեսակները: Դրանք են. 1. Սպասումներ, որ տվյալ դերակատարին ներկայացնում են այլ անձինք: Դրանք վերագրվող դերի մեջ մտնող սպասումներն են: 2. Սպասումներ, որ տվյալ դերը կատարող անձը ներկայացնում է ինքն իրեն: Դրանք արդեն սուբյեկտիվ դերի մեջ մտնող սպասումներն են: Սոցիալական-դերային սպասումների այդ երկու խմբերը կարող են հակասական, անհամատեղելի լինել՝ անձի համար ստեղծելով

կոնֆլիկտային վիճակ: 3. Բացահայտ սպասումներ, որոնք որոշակի և ուղղակի պահանջների ձևով ներկայացվում են դերակատարին: 4. Թաքուն, սքողված սպասումներ, որոնք ուղղակի չեն ներկայացվում դերակատարին, թեև կարող են և գիտակցվել: Դրանք արտաքին խոսքում չեն արտահայտվում: Այսպես՝ աշխատանքային խմբի ղեկավարը կարող է մի շարք գործողություններ կատարել, որոնց ցույց են տալիս ենթականերին, որ նրանք պետք է ենթարկվեն իրեն: Բայց դրանք խոսքով արտահայտված բացահայտ պահանջներ չեն: 5. Գրավոր սպասումներ, որոնք ձևավորվում են հրամանների, օրենքների հողվածների, հրահանգների և այլ ձևերով: Կան նաև պարզ ու բարդ, անհատական և խմբային սպասումներ և դրանց այլ տեսակներ¹²:

Սոցիալական սպասումները դասակարգում են նաև ըստ դրանց ներկայացնողների: Այս դեպքում առանձնացվում են հետևյալ տեսակները. ա) սպասումներ, որոնք տրված են հենց դերի սցենարի մեջ, բ) այնպիսի սպասումներ, որոնք ներկայացվում են տվյալ բեմի վրա հանդես եկող մյուս դերակատարների կողմից, գ) «լսարանի» կողմից ներկայացվող էքսպեկտացիաներ: Այս բոլոր սպասումների առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ դրանց մի մասն իսկապես դերակատարին ներկայացվում են այդ սուբյեկտների կողմից, բայց մյուս մասն ինքը՝ դերակատարն է վերագրում նրանց: Այլ կերպ ասած՝ նրան թվում է, թե իրեն այս կամ այն սպասումներն են ներկայացվում, թեև իրականում կարող է այդպես չլինել¹³: Եվ, անկասկած, դերակատարը որոշ սպասումների հետ կարող է համաձայն լինել, իսկ մյուսների հետ՝ ոչ:

Բ. Դերը՝ գործողությունների ծրագիր

Սոցիալական դերն իր մեջ պարունակում է գործողությունների ծրագիր, կամ, այլ կերպ ասած, վարքի պլան: Դա այն յուրատեսակ սցենարն է, որի հիման վրա անձը պետք է որոշակի գործողություններ կատարի տվյալ սոցիալական իրադրության, պատկերավոր ասած՝ սոցիալական բեմի վրա:

Որոշ դեպքերում, երբ դերը հստակորեն ձևականացված է, ստեղծվում են գրավոր սցենարներ՝ կանոնագրքեր կամ հրահանգներ, որոնցում որոշակի ցուցումներ են տրվում, թե այս կամ այն տիպական իրադրության մեջ ինչ գործողություններ պետք է կատարի տվյալ ստատուսը զբաղեցնող մարդը: Այդպիսի սցենարները, դերերն ամբողջությամբ, կախված չեն իրենց կատարողներից, դրանք գոյություն ունեն՝ անկախ նրանից, թե ով է կատարողը: Սցենարը գրված տեքստն է, որը պետք է ընթերցվի դերակատարի կողմից:

Սոցիալական դերերը (օրինակ՝ հոր, մոր, ուսանողի, պաշտոնական բազմաթիվ դերեր) գոյություն ունեն անկախ կատարողներից և կապված են համապատասխան ստատուսների, ինչպես նաև այն ստատուսային համակարգերի հետ, որոնց մեջ մտնում են այդ դիրքերը: Սոցիալական դերերի այն հատվածները, որոնք անվերապահորեն պետք է կատարվեն, կարող են գրի

առնվել զանազան կանոնների և հրահանգների ձևով, սակայն ամեն մի դեր իր կատարողին նաև ճկունություն և ստեղծագործական հակումներ դրսևորելու որոշ հնարավորություններ է տալիս:

Գ. Սանկցիաներ և դերակատարում

Հասարակության մեջ մարդու դերակատարումները գտնվում են սոցիալական խմբերի հսկողության տակ: Դերերի վրա իրագործվող հսկողությունը **սոցիալական վերահսկողության** շատ լայն և բազմաձև երևույթի կողմերից մեկն է¹⁴: Ինչպես մարդու սոցիալական վարքն ընդհանրապես, այնպես էլ դերակատարումները, վերահսկվում են սովորույթների, սովորությունների և սանկցիաների միջոցով: Քանի որ այս դեպքում սանկցիաներն ավելի էական դեր են խաղում, ապա այստեղ կխոսենք միայն դրանց մասին:

Սանկցիաները (անգլ. sanction — պնդում, հավանություն, պատժիչ միջոց) ընդհանուր առմամբ կարելի է բնութագրել որպես սոցիալական առավել պատասխանատու իրադրություններում անձի վարքի նկատմամբ դրսևորվող խմբային հակազդումներ: Ընդ որում, սոցիալական տեսակետից անձի գրեթե բոլոր արարքները նշանակալից են: Այդ պատճառով էլ ամեն մի էթնոմշակութային միջավայրում պատմության ընթացքում ստեղծվում են մեծաթիվ սանկցիաներ: Սանկցիաները խմբային ստեղծագործության արդյունքներ են և օգնում են խմբի առանձին անդամների վարքը վերահսկելուն, թույլ են տալիս էլ ավելի եռանդուն դարձնել ցանկալի վարքը և կանխել կամ կասեցնել անցանկալի վարքի կատարումը: Դրանք նպաստում են նաև խմբի միաբանության, համախմբվածության պահպանմանն ու բարձրացմանը, ինչպես նաև հասարակական կյանքի անընդհատությանը:

Սոցիալական սանկցիաները լինում են դրական (պոզիտիվ), բացասական (նեգատիվ), ձևական (ֆորմալ) և ոչ ձևական (ոչ ֆորմալ): Ձևական սանկցիաները մարդկանց վարքի նկատմամբ սոցիալական հիմնարկների հակազդումներն են, իսկ ոչ ձևական սանկցիաների օրինակներ են ընկերների, հարևանների, «հասարակական կարծիքի» հակազդեցությունները, ընդհանրապես՝ ոչ ձևական խմբերի պատասխանները անձի վարքագծի և արարքների նկատմամբ:

Ըստ բովանդակության սանկցիաները լինում են իրավական (ձևականացված պատիժներ և խրախույսներ), բարոյական (նկատողություններ, զովասանքներ, որոնք բխում են բարոյական սկզբունքներից և նորմերից): Սանկցիաները կարող են ընդունել նաև սատիրայի դրսևորումների ձև (ծաղր, արհամարհանք, հեզմանք), որոնց առարկա են դառնում այն մարդիկ, ովքեր անընդունելի արարքներ են թույլ տվել: Կրոնական սանկցիաները նախատեսված են այս կամ այն կրոնի դոգմաներին հետևելը խրախուսելու կամ դրանցից կատարվող շեղումները պատժելու, կանխելու համար:

Եթե սանկցիաների այդ տեսակների միջև հակասություններ են առաջանում (օրինակ՝ իրավական սանկցիաները չեն համապատասխանում բարոյական նորմերին, զգացմունքներին և տվյալ հանրության սովորույթներին), ապա դրանց արդյունավետությունը թուլանում է: Ահա թե ինչու օրենքներ ստեղծելիս անպայման պետք է հաշվի առնել տվյալ էթնոսոցիալական միջավայրում առկա սովորույթները, ազգային բնավորությունը, ավանդույթները և էթնոսի մյուս հոգեբանական առանձնահատկությունները:

Սոցիոլոգները և սոցիալական հոգեբանները փորձում են խմբավորել, դասակարգել սանկցիաները նոր, կոմպլեքսային չափանիշների հիման վրա: Առաջարկվել է, մասնավորապես, մի դասակարգում, ըստ որի՝ սանկցիաները լինում են. ոչ ձևական բացասական, ձևական բացասական, ոչ ձևական դրական և ձևական դրական: Համառոտակի բնորոշենք դրանք այնպես, ինչպես ներկայացված են մեզ արդեն ծանոթ լեհ սոցիոլոգ Յան Շչեպանսկու աշխատության մեջ:

1. **Ոչ ձևական բացասական սանկցիաներ** են զարմանքը, վիրավորանքը, դժգոհությունը, ծաղրը, ձեռքով բարևել չցանկանալը և այլն, որոնց իմաստը բարոյական պարսավանքն է: Այդ սանկցիաները կիրառելիս մարդիկ կշտամբում են ուրիշին, հրաժարվում են ընկերական հարաբերություններ հաստատել նրանց հետ, անբարյացակամ ասեկոսներ են տարածում նրանց մասին:

Ո՞ւմ նկատմամբ են ամենից հաճախ կիրառվում այս տեսակի սանկցիաները: Ուշադիր դիտումները ցույց են տալիս, որ դրանք կիրառվում են այն մարդկանց նկատմամբ, ովքեր ինչ որ կերպ ֆրուստրացնում են խմբի կամ համայնքի անդամներին: Այսպիսի մոտեցման դեպքում ոչ միայն ոչ ձևական նեգատիվ սանկցիաները, այլև նեգատիվ սանկցիաներն ընդհանրապես կարելի է դիտել որպես ֆրուստրատորների դեմ ուղղվող սոցիալ-հոգեբանական պաշտպանական մեխանիզմներ¹⁵: Այսպիսի մոտեցումը թույլ կտա զգալիորեն ընդլայնել ֆրուստրացիայի տեսության սահմանները:

Ոչ պաշտոնական բացասական սանկցիաներն արդյունավետ են այն պատճառով, որ հաճախ հանգեցնում են սոցիալական կարևոր հետևանքների. սանկցիաների օբյեկտ հանդիսացող մարդուն զրկում են որոշ բարիքներից և առավելություններից, նրան որոշ իրադրություններում անպաշտպան են թողնում և այլն: Այսինքն՝ նրա հարուցած ֆրուստրացիային պատասխանում են այնպես, որ ինքն էլ զրկվածության և վիրավորանքի վիճակներ ապրի:

2. **Ձևական բացասական սանկցիաները** օրենքով նախատեսված պատիժներն են, որոնք մի ամբողջ համակարգ են կազմում: Դրանցից են. զգուշացումները, նկատողությունները (թույլ, խիստ, նախազգուշացումով), տուգանքները, ձերբակալությունները, բանտարկությունը, քաղաքացիական իրավունքներից զրկելը, գույքի բռնագրավումը, մահապատիժը, բանադրան-

քը և այլն: Սրանց հետ զուգահեռ օգտագործվում են սպառնալիքներ, մարդկանց մեջ վախ ու սարսափ հարուցող զանազան միջոցներ:

Այդ բոլոր սանկցիաները **խմբային ինքնապաշտպանության միջոցներ** են, որոնք օգտագործվում են ներքին կամ արտաքին ագրեսիայից, իրավունքների ոտնահարման փորձերից պաշտպանվելու համար: Ընդ որում, որպեսզի այդ սանկցիաներն արդարացված ու հեղինակավոր երևան, կիրառվում են ավելի լայն հանրությաների, օրինակ՝ ողջ ժողովրդի անունից:

3. Ոչ ձևական դրական սանկցիաներ: Սրանք սոցիալական միջավայրի և առանձին խմբերի հակազդեցություններն են խմբային շահերին և արժեքային կողմնորոշումներին համապատասխանող վարքի նկատմամբ: Նման վարքն այս տեսակի սանկցիաների օգնությամբ խրախուսվում ու խթանվում է: Ոչ ձևական դրական սանկցիաներ են՝ հարգանքը, խոսքով արտահայտված դրական գնահատականը, որոշ բնագավառներում անհատի հեղինակության ընդունումը, ծանոթ մարդկանց և մամուլի գովասանքները, բարեկամական բնույթի ասեկոսեները, անձի անվան շուրջ դրական հուզականությամբ հագեցված «լեզենդների» ստեղծումը, փառքը և այլն:

4. Ձևական դրական սանկցիաներ: Սրանց թվին են պատկանում իշխանությունների կողմից հրապարակայնորեն կիրառվող խրախույսը, պատվոգրերի, դրամական պարգևների, մեդալների և շքանշանների հանձնումը, պաշտոնում առաջ քաշելը, այսինքն՝ ավելի բարձր սոցիալական դիրքեր տրամադրելը և այլն:

Այժմ սոցիալական սանկցիաների այդ տեսակների վերաբերյալ մի շարք լրացուցիչ դիտողություններ կատարենք, որոնք կօգնեն հասկանալու, թե երբ որ տեսակներն է ավելի նպատակահարմար կիրառել: Ոչ ձևական սանկցիաները (օրինակ՝ ծաղրը) հաճախ ավելի ներգործուն են, քանի որ մարդիկ ընդհանրապես ծաղրի ենթարկվելուց, արհամարհանքից և իրենց ինքնագիտակցությանը, ինքնագնահատականին վնասող այլ սանկցիաներից ավելի շատ են վախենում, քան պաշտոնապես կիրառող պատիժներից: Այդ է պատճառը, որ իշխանությունների ճնշումները հաճախ արդյունավետ չեն, երբ այն գործողությունները, որոնց համար մարդկանց պատժում են (օրինակ՝ քաղաքական այլախոհությունը), բարոյական պարսավանքի չեն արժանանում հասարակության, հատկապես ռեֆերենտային և էտալոնային խմբերի կողմից:

Մարդկանց և խմբերի նկատմամբ սոցիալական սանկցիաների կիրառումը հնարավոր է դառնում այն դեպքում, երբ ստեղծվել է **վերահսկողության համակարգ**: Անցանկալի վարքի ձևերը հայտնաբերվում են ինչպես ձևական, այնպես էլ ոչ ձևական եղանակներով: Վերահսկողության համակարգի մեջ մտնում են ոստիկանությունը, հետախուզական ծառայությունները և նման բնույթի այլ գործակալություններ, մարդուն շրջապատող սոցիալական միջավայրի ոչ պաշտոնական հսկողությունը: Վերահսկողության այդ ոչ պաշտոնական համակարգը տարբեր հասարակական և պետական համակարգե-

րում տարբեր ձևեր է ընդունում: Դա կախված է ավանդույթներից ու սովորույթներից, քաղաքական կարգից ու գաղափարախոսությունից, կրոնից ու այլ գործոններից: Երբ մենք խոսում ենք ավտորիտար կամ ամբողջատիրական (տոտալիտար) հասարակությունների մասին, ապա պետք է նկատի ունենանք, որ դրանցում հսկողության տակ են առնվում մարդկանց կենսագործունեության գրեթե բոլոր դրսևորումները, «պետության աչքը» թափանցում է նույնիսկ մարդկանց ինտիմ հարաբերությունների ոլորտը: Տոտալիտար պետություններում նույնիսկ հասարակական կարծիքը կարծես սկսում է ծնականանալ՝ ըստ իշխող ուժի պահանջների:

Ոչ պաշտոնական վերահսկողության, մասնավորապես հասարակական կարծիքի էությունն այն է, որ խմբի անդամների վարքը մշտապես գնահատվում է նրա մյուս անդամների կողմից: Սա փոխադարձ, լծորդված գնահատում է, որի հետ յուրաքանչյուր մարդ, կամա թե ակամա, պետք է հաշվի նստի իր գործողությունները կազմակերպելիս:

Սոցիալական վերահսկողության շնորհիվ մարդկանց հարաբերություններն ու փոխներգործությունները մնում են հասարակության կողմից որոշված սահմաններում: Միշտ չէ, որ այդ սահմանները կոշտ են. հաճախ կա անհատական ճկուն վարքի հնարավորություն, դերերի սեփական մեկնաբանության հնարավորություն: Որոշ դերեր, հասարակական գործառնություններ և պարտականություններ որոշված են լինում բավականին կոշտ կերպով, մյուսներն ավելի ազատ ու անորոշ են: Յուրաքանչյուր խումբ իր անդամներին որոշ անձնական ազատություն է տրամադրում և թույլ է տալիս կատարել ոչ-կոնֆորմիստական գործողություններ:

Դրա հետ միասին հասարակության մեջ որոշ դերեր սահմանված են այնպես, որ նրանց կատարողները կոչված են միշտ ստեղծագործել, նորամուծություններ կատարել: Այդպիսին են գիտնականների և արվեստագետների դերերը: Եթե այդպիսի դիրքեր զբաղեցնող մարդիկ չեն ստեղծագործում, ապա չեն համապատասխանում իրենց դիրքին ու դերին: Ցավոք, նման անհամապատասխանությունը շատ տարածված երևույթ է: Մյուս կողմից՝ սոցիալական վերահսկողություն իրագործող մարմինները, հատկապես ավտորիտար հասարակարգերում, հետևում են, որպեսզի մարդկանց ստեղծագործական աշխատանքը խռովարարության չվերածվի, որպեսզի խմբային արժեքներից ու համախմբվածությանը վտանգ չսպառնա:

§ 8. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐ ԵՎ ԹԱՏԵՐԱԿԱՆ ԴԵՐ

Ակնհայտ է, որ դերերի տեսության հիմնադիրները (Ջ. Յ. Միդ, Ռ. Լինտոն, ինտերակցիոնիստներ և այլն), ներմուծելով «սոցիալական դեր» հասկա-

ցությունը, աչքի առաջ են ունեցել **թատերական դերերի** գոյությունը: Այն, որ կյանքը յուրահատուկ թատրոն է և մարդիկ նրանում, յուրահատուկ «բեմերի» վրա դերեր են կատարում, մարդկությունն ըմբռնել է շատ վաղուց, իսկ հանճարեղ ողբերգակ Վ. Շեքսպիրն էլ հստակորեն արտահայտել է իր ստեղծագործություններից մեկում:

Սակայն նույն իրավունքով մենք կարող ենք ասել, որ **թատրոնը ստեղծվել է կյանքի նմանությամբ**. մարդն իր կյանքի իրադարձություններին ցանկացել է կողքից նայել որպես հանդիսատես, բեմի վրա տեսնել իր արումների և կոնֆլիկտների մարմնավորումը: Թատրոնն այս իմաստով սոցիալական ինքնիմացության հիանալի միջոց է, հատկապես այն հանդիսատեսների համար, ովքեր միայնակ, առանց այդպիսի «գիտափորձի» ի վիճակի չեն սեփական անձին ու փոխհարաբերություններին նայել օբյեկտիվ դիտորդի սթափ հայացքով:

Իհարկե, կյանքի և թատրոնի միջև նմանություններն առկա են և շատ օգտակար է համեմատել ու տեսնել, թե ինչով են նման ու տարբեր թատերական բեմի և կյանքի բեմի վրա կատարվող դերերը: Սա մեծ խնդիր է և այստեղ այդ մասին կխոսենք շատ կարճ:

1. Տվյալ թատերգության (բեմադրության) մեջ դերերը գոյություն ունեն անկախ դերակատարներից: Թատերական սցենարը նախատեսում է որոշ գործող անձինք և գործողություններ: Սցենարը գրված տեքստ է և պետք է ընթերցվի:

Սոցիալական դերերը նույնպես անկախ են կատարողներից, դրանք տրված են խմբերի և հասարակության կառուցվածքում: Յուրաքանչյուր անհատ, աշխարհի գալով, պետք է կատարի որոշակի դերեր, որոնք իր կամքից անկախ են: Թեև, անշուշտ, ժամանակի ընթացքում հասարակության մեջ ստեղծվում են նոր ստատուսներ և դերեր, հին դերերից մի քանիսը կորցնում են իրենց այժմեականությունը կամ իսպառ անհետանում են: Այսպես՝ մեր օրերում, շատ երկրներում անհետացել են գութանով ու եզներով վար անողի, էշի փալան սարքողի (փալանչու) և այլ դերեր, որոնց անունները մնացել են միայն պատմության մեջ և որոշ մարդկանց ազգանուններում (օրինակ՝ Մաճկալյան, Փալանջյան և այլն):

2. Թատերական դերերը տարբեր մեկնաբանությունների հնարավորություն են տալիս: Արտասանության ոճը, սցենարում՝ տողերի կարգը, շարժուձևի անհատական յուրահատկությունները և կատարման ու խոսքի ոճն ընդհանրապես, առանձնահատուկ են յուրաքանչյուր դերասանի համար: Այսպես՝ Օթելլոյի դերը թատրոններում կատարել են բազմաթիվ դերասաններ, բայց այդ օթելլոները քավականին տարբեր են եղել՝ չնայած նույն սցենարին: Վահրամ Փափազյանի Օթելլոն չես նույնացնի այլ դերասանների խաղում այդ հերոսի մարմնավորումների հետ:

Սոցիալական դերերը նույնպես ստեղծագործական մեկնաբանության հնարավորություններ են ընձեռում մարդկանց: Հայրերը, մայրերը, հիմնարկների տնօրենները, դասախոսներն ու ուսանողները ըստ կատարման ոճի շատ տարբեր են լինում:

3. **Ինչպես թատերական, այնպես էլ սոցիալական դերերն ունեն այնպիսի հատվածներ, որոնք անպայման պետք է կատարվեն:** Դրանց անվերապահ կատարումն ապահովելու նպատակով այդ մասերը, սցենարները, հաճախ գրվում են, ամրապնդվում գրավոր խոսքում: Սոցիալական դերերի դեպքում այդ սցենարները հաճախ ոչ այլ ինչ են, քան վարքի կանոններ, կանոնագրքեր, հրահանգներ և հրամաններ: Առավել հայտնի են բանակում օգտագործվող կանոնագրքերը, որոնք ընդգրկում են զինվորականների կյանքի գրեթե բոլոր կողմերը: Դրանցում գրված է լինում, թե «զինվորը պարտավոր է», «սպան պարտավոր է» և այլն, հստակորեն նկարագրվում են այն փոխադարձ իրավունքներն ու պարտականությունները, որոնք մտնում են այդ փոխկապակցված դերերի մեջ:

§ 9. ԴԵՐ ԵՎ ՍՏԵՐԵՈՏԻՊ

Սոցիալական դերը պետք է տարբերել այսպես կոչված **ստերեոտիպից** (հայերեն կարող ենք **սոցիալական կաղապար** անվանել): Ստերեոտիպերն այնպիսի կայուն իմացական կազմավորումներ են, որոնց մեջ մտնող սպասումները անվերապահ են (կատեգորիկ), այսինքն՝ առարկություններ ու վերապահումներ չեն հանդուրժում: Դրանց մյուս հատկանիշն այն է, որ վերագրված, պատվիրված չեն, ինչպես սոցիալական դերի մեջ մտնող սպասումները: Կաղապարային, ստերեոտիպ են, օրինակ՝ տաբեր ազգերի մասին գոյություն ունեցող պատկերացումները և սրանց հիման վրա նրանց ներկայացուցիչներին առաջադրվող պահանջները: Բավական է հիշել, օրինակ, Ռուսաստանում լայնորեն տարածված «կովկասյան ազգության մարդիկ» բավականին անիմաստ ստերեոտիպ արտահայտությունը և նրանից բխող այն տեսակետը, ըստ որի՝ կովկասցիները հանցագործ հակումներ ունեն:

Ստերեոտիպերը բավականին վնասակար և վտանգավոր սոցիալ-հոգեբանական երևույթներ են: Դա պայմանավորված է, մասնավորապես, հետևյալ հետաքրքրական օրինաչափությամբ. երբ անձի կամ սոցիալական խմբի մասին մեկ այլ խմբի ներկայացուցիչներ, ստերեոտիպ պատկերացում ստեղծելով, նրանց նաև կատեգորիկ, թեև չգրված, սպասումներ են ներկայացնում, ապա այդ անձն ու այդ խմբի անդամները սկսում են գործել այնպես, ինչպես իրենցից ակնկալում են: Արտաքին խմբային ճնշման տակ համապատասխան ծնով գործելու հակում է առաջանում: Պարզ ասած, եթե որևէ ռեֆերենտային խումբ սպասում է, որ ես պետք է կարգապահ լինեմ, ապա ես սկսում եմ գոր-

ծել այնպես, որպեսզի արդարացնեն այդ սպասումը: Եթե որևէ էթնիկական խմբի մասին անընդմեջ պնդում են, թե իբր նրա անդամները քրեական հակումներ ունեն, և նրանց հետ վարվում են այնպես, կարծես պոտենցիալ հանցագործներ են, ապա այս մարդիկ կարծես ծգտում են արդարացնել այդ սպասումները:

Ուրիշների կադապարային սպասումներին ընդառաջ գնալու միտումն ավելի ուժեղ է լինում, երբ այդ սպասումներն ու կարծիքները նպաստավոր են: Սակայն սոցիալական ստերեոտիպերի մեծամասնությունը, ինչպես ցույց են տվել հոգեբանները¹⁶, աննպաստ է, բացասական, հայիոյական ու քննադատող: Դրանք բարի կամ չար համբավի տարբեր ձևեր են, որոնք միշտ չէ, որ հիմնված են իրական փաստերի ու դիտումների վրա: Դրանք ամենից հաճախ ոչ օրինաչափ, չարդարացված ընդհանրացումներ են: .

Ինչպես կտեսնենք, ստերեոտիպով մտածելու հակումը բնորոշ է ավտորիտար բնավորություն կրող մարդկանց, ովքեր ունենում են նաև էթնոցենտրիզմ, քարացած և պահպանողական մտածություն, և մեծ մասամբ զուրկ են լինում աչքի ընկնող ստեղծագործական ընդունակություններից:

Տարբեր էթնոսներին վերաբերող կադապարային պատկերացումները, որոնք էթնիկական ստերեոտիպեր են կոչվում¹⁷, սովորաբար էթնոցենտրիստական (ազգակենտրոն) են, այսինքն՝ հիմնված են այն բացահայտ կամ լռելայն ընդունվող դրույթի վրա, թե իբր ուրիշի մասին դատողություններ կատարող ազգն ու նրա ներկայացուցիչները ավելի խելացի են, իմաստուն, ճիշտ դատողություններ կատարելու ընդունակ, առողջ, բարոյապես ավելի վեհ և այլն: էթնոցենտրիզմը, որն առավելապես հատուկ է մեծաթիվ ու տիրապետող դիրք զբավող ազգերին, հանգեցնում է աղծատված և կեղծ պատկերացումների ստեղծման, պատկերացումներ, որոնցից երբեմն ազատ չեն լինում նույնիսկ տաղանդավոր գրողներն ու գիտնականները: Մինչդեռ ավելի օբյեկտիվ, անաչառ է էթնոմշակութային հարաբերականությունը, մի տեսակետ, ըստ որի՝ յուրաքանչյուր ազգի մշակույթ և ակրելակերպ արժեքավոր ու պատշաճ է իր տեղում, իր ժազման, զարգացման ու կիրառության բնական, հարազատ վայրում:

§ 10. ՌԵՖԵՐԵՆՏԱՅԻՆ ԽՄԲԵՐԸ ԵՎ ԴԵՐԻ ԸՆԿԱԼՈՒՄԸ

Ինչպես արդեն գիտենք, եթե խմբում կամ հասարակության մեջ կա որևէ կարևոր դեր, ապա սովորաբար գոյություն ունի նաև պատկերացում այն մասին, թե ինչպիսին պետք է լինի դերակատարը որպես անձ և ինչպես պետք է կատարի այդ դերը:

Երբ որևէ անձ դեր է ստանձնում (ուսանողի, սպայի, մոր կամ հոր, հիմնարկի տնօրենի և այլն), ապա նրա առջև խնդիր է ծագում. ի՞նչ բովանդակու-

թյուն ունի իր դերը և ինչպես պետք է գործել այդ դերն իրականացնելու համար: Եթե դերը ձևավորված ու ձևականացված է, ապա կա կանոնադրություն կամ հրահանգ, որոնց մեջ նկարագրված են դերակատարին ներկայացվող պահանջները, թեև, անշուշտ, ոչ մի դեր ամենայն մանրամասնությամբ ու լրիվ նկարագրել հնարավոր չէ: Բացի դրանից, կան բազմաթիվ չձևականացված դերեր: Հետևաբար յուրաքանչյուր անհատ, որևէ դեր ստանձնելիս, իր համար պետք է որոշի իր դերը, սուբյեկտիվ պատկերացում ստեղծի իր դերի մասին:

Ահա դերի որոշման այս կարևորագույն գործընթացի վրա լուրջ ազդեցություն են գործում անձի ռեֆերենտային խմբերը: Եթե, օրինակ, որևէ անհատ ուսանողի դեր է ստանձնել, ապա, ըստ կանոնադրության, նա պետք է կանոնավոր կերպով հաճախի պարապմունքներից, խորությամբ ուսումնասիրի դասավանդվող առարկաները, հարգալից վերաբերմունք դրսևորի դասախոսների և բուհի մյուս աշխատողների նկատմամբ և այլն: Այսպիսին է բուհի վարչական խմբի, ղեկավարության պահանջը: Այս խումբն, անշուշտ, ազդեցիկ է, իսկ ուսանողների մի զգալի մասի համար էլ՝ նույնիսկ ռեֆերենտային:

Բայց ուսանողներից յուրաքանչյուրը նաև իր ուսումնական խմբի անդամ է, որը նույնպես արագորեն, արդեն առաջին կուրսում, ռեֆերենտային է դառնում: Այս խմբի պահանջների տեսանկյունից՝ ուսանողն ամենից առաջ պետք է լավ ընկեր լինի, մասնակցի համատեղ ձեռնարկներին, իսկ որոշ ուսանողական խմբերում նույնիսկ այն տեսակետն է իշխում, թե իբր լավ սովորելը վայել չէ «իսկական ուսանողին» կամ «էլ ի՞նչ ուսանող, որը պարտքեր չունի և չի փախչում դասերից»:

Այս օրինակը մեզ ցույց է տալիս, որ միևնույն ուսանողի միևնույն դերը անձի կողմից որոշվում է երկու եղանակով և արդյունքները կարող են էականորեն տարբեր, հակասական, նույնիսկ կոնֆլիկտային լինել: Պատճառն այն է, որ տարբեր են, անհամատեղելի հիշյալ երկու խմբերում ընդունված արժեքներն ու վարքին տրվող գնահատականները: Նույն դերի վերաբերյալ սոցիալական տարբեր խմբերում կարող են տարբեր պատկերացումներ լինել, որը և դժվար է դարձնում դերի անձնային որոշակիացումն ու հետևողական կատարումը:

Որոշ սոցիալական խմբերում ընդունված է, որ առևտրականը պետք է լինի ազնիվ, իսկ այլ խմբերում մտածում են, թե «էլ ի՞նչ առևտրական, որ չի խաբում» կամ, որ էլ ավելի վնասակար է, «Առևտրի մեջ բարոյականություն չկա»: Ոմանց կյանքում իսկապես բարոյականություն գրեթե չկա, և ոչ միայն առևտրի մարզում, բայց դա չի նշանակում, թե սոցիալական դերերի նման «անբարոյական որոշակիացումը» միակ ուղին է: Ինչպես ճիշտ են նկատում Տ. Շիրուտանին և այլ սոցիալական հոգեբաններ, հասարակությունը բարոյական համակարգ է և նա, ով դա չի հասկանում, հատկապես եթե ղեկավար է, կարող է շատ մեծ վնաս հասցնել հասարակությանը՝ նպաստելով նրանում

բարոյականության թուլացմանը և բարոյական նորմերի նկատմամբ արհամարհական վերաբերմունքի տարածմանը:

Համապատասխան դերը սուբյեկտիվորեն որոշելու և կատարելու վրա վճռական ազդեցություն են գործում ռեֆերենտային խմբի կառուցվածքը և նրա հետ անհատի հոգեբանական նույնացման (իդենտիֆիկացիայի) աստիճանը: Եթե խումբն ունի խիստ որոշակի ծնական կառուցվածք և խստորեն վերահսկում է իր անդամների վարքը, նրանց բարձր պահանջներ է ներկայացնում, ապա դերը կատարվում է առանց լուրջ թերությունների և հետևողականորեն: Այդպիսի սոցիալական խմբեր են բանակն ու ոստիկանությունը, որոշ քաղաքական կուսակցություններ, որոնք շեղվող վարքագիծ հանդես բերող անդամների նկատմամբ բացասական խիստ սանկցիաներ են կիրառում:

Դերակատարման ժամանակ ավելի լուրջ դրական արդյունքներ են ստացվում այն դեպքում, երբ անձն ինքը կամավոր կերպով իրեն նույնացնում է խմբի հետ, խմբային նպատակներն իր անձնական շահերից ավելի բարձր է համարում և համոզված է, որ խմբի պահանջներին ենթարկվելն իր կյանքին իմաստ է հաղորդում և անձնական երջանկության հասնելու միակ ուղին է: Հենց այսպիսի խումբն էլ իսկական իմաստով անհատի համար ռեֆերենտային է, չափանմուշային, նրա համար՝ դրոպապատճառների և իդեալների աղբյուր¹⁸:

§ 11. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐԻ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ

Քանի որ հասարակությունը դիրքերի և դերերի համակարգ է, ապա բնական է, որ այն կարող է պահպանվել, կայուն մնալ ու արդյունավետորեն գործել այն դեպքում, երբ յուրաքանչյուրն իր դերը կատարում է հիմնականում ճիշտ: Որո՞նք են անձի կողմից սեփական սոցիալական դերի ճիշտ, լավ, արդյունավետ կատարման պայմաններն ու նախադրյալները: Քննարկենք դրանցից մի քանիսը:

Ա. Դերի ընդունումը

Որպես ամենաառաջին պայման կարող ենք նշել տվյալ ստատուսը գրավող անձի կողմից սեփական դերի ընդունումը: Դերի ընդունումը բարդ սոցիալ-հոգեբանական գործընթաց է: Այն կազմված է ինչպես իմացական (կոգնիտիվ), այնպես էլ հուզական և մոտիվացիոն բաղադրիչներից: Դերն ընդունելու առաջին փուլում անհատը ծանոթանում է նրա բովանդակությանը, իմանում է, թե ինչ սպասումներ (իրավունքներ և պարտականություններ, սոցիալական նորմեր) են մտնում նրա մեջ, իրենից ինչ գիտելիքներ և հմտություններ են պահանջվում այդ դերը կատարելու համար և ինչ հետևանքներ են

դիտվելու, եթե նա այդ դերը լավ կատարի կամ, ընդհակառակը, թերանա դրա կատարման մեջ: **Սա դերի ընդունման իմացական փուլն է:**

Դերի ընդունման երկրորդ փուլը, որը մենք պայմանականորեն բաժանում ենք առաջինից, **կատարման մոտիվացիայի առաջացման փուլն է:** Բավական չէ իմանալ, թե ինչպիսին է դերը, պետք է նաև ցանկանալ կատարել այն, պետք է այդ դերը կատարելու ներքին դրդապատճառներ ունենալ:

Վերջապես, առաջին երկուսի հետ անմիջականորեն կապված է երրորդ փուլը, սա արդեն դերի հուզական ապրման և ընդունման փուլն է: Եթե անձը գիտե դերը, ցանկանում է այն կատարել և գործելիս էլ դրական հուզական վիճակներ է ապրում (հաճույք, ոգևորություն և այլն), ապա արդեն կարող ենք ասել, որ նա հոգեբանորեն լիովին ընդունել է այդ դերը: Այդպես լիովին ու անվերապահորեն ոմանք ընդունում են ծնողի, ուսուցչի, զինվորականի, ոստիկանի, բժշկի, որոշակի էթնոսի ներկայացուցչի (էթնոկրի) և այլ դերեր: Այդպիսի հոգեբանական խոր նախադրյալի առկայության դեպքում դերը կատարվում է հաճույքով և արդյունավետ: **Սա դերի հետ անձի հոգեբանական նույնացման վիճակն է, անձի դերային իդենտիֆիկացիան:**

Սակայն կյանքում ավելի շատ են այն դեպքերը, երբ մարդիկ կամ վատ գիտեն իրենց դիրքն ու դերերը, կամ սխալ են ընտրել դրանք և չունեն լավ կատարելու ներքին ուժեղ դրդապատճառներ: Շատ մարդիկ կատարում են դրսից, հաճախ բռնի ուժով պարտադրված դերեր և առաջին իսկ հնարավորության դեպքում խույս են տալիս այդ դերակատարումներից: Օրինակ՝ նրանք, ովքեր չեն ցանկանում կատարել էթնոկրների կամ երկրի քաղաքացու իրենց դերերը, հեռանում են այլ երկրներ: Շատերը փոխում են իրենց մասնավոր կան դերերը, իսկ ոմանք էլ փորձում են իրենց իրենց սկզբից հեռու պահել որոշ անցանկալի դերերից:

Այսպիսով՝ ընդհանրապես լավ կարող են լինել իրենց դերերը անձի հոգեբանական նույնացման անտրոնաժամերը տարբեր են լինում, որի հետևանքով էլ, ըստ մոտիվացիոնության ու արդյունավետության՝ դերակատարումները լինում են տարբեր: Նույն անձն իր որոշ դերեր կարող է կատարել լրիվ ներգրավվածությամբ ու ներշնչանքով, իսկ որոշ այլ դերակատարումներ կարող են մշտական տհաճությունների և տառապանքների աղբյուր լինել: Պատկերացրեք, օրինակ, թե ֆաշիստական կամ ստալինյան համակենտրոնացման ճամբարներում գերիներն ինչպես էին կատարում իրենց դերը:

Բ. Դերը և զգացմունքները

Սակայն դերի կատարման լավագույն պայմանների խնդիրն ավելի բարդ է, քան կարելի էր պատկերացնել: Այդ պայմանների մասին տարբեր նույնիսկ հակասական պատկերացումներ կան:

Ոմանք գտնում են, որ լավ կատարելու համար պետք է **հուզականորեն ապրել այդ դերը**: Այս վիճակը, ինչպես տեսանք, առկա է կատարման ներքին ուժեղ մոտիվացիայի գոյության դեպքում: Սակայն կա նաև երկրորդ տեսակետը, որի կողմնակիցներն, ընդհակառակը, գտնում են, որ դերն արդյունավետորեն կատարելու համար պետք է **հուզականորեն չեզոք լինել** և շեշտը դնել կատարման տեխնիկայի վրա:

Բանն այն է, որ սոցիալական դերեր կատարելիս այս երկու տարբերակներն էլ դիտվում են, բայց՝ նայած թե երբ, դերի յուրացման որ փուլում և ինչ արտաքին հանգամանքներում: Դիտումները ցույց են տալիս, որ դերի յուրացման սկզբնական փուլում գերակշռում է նրա «տեխնիկական կողմի» կամածին յուրացումը: Անհատը պետք է սովորի, թե ինչ և ինչպես պետք է կատարել: Երբ անհրաժեշտ հմտություններն արդեն ձևավորվել են, վրա է հասնում դերի բնական ու անկաշկանդ, վարպետ կատարումը: «Նորելուկության» շրջանին հետևում է վարպետությունը, մի բան, որ հստակորեն կարելի է տեսնել բանակում, ուսանողական կյանքում, զրեթե ամենուրեք, որտեղ մարդիկ նոր դերեր են յուրացնում՝ ենթարկվելով դերային սոցիալականացման: Նորելուկը հստակորեն գիտակցում է վարքի կանոնները և ծգտում է ճշտորեն կատարել դրանք, ընկալել նոր միջավայրի խոսելաձևը, արժեքներն ու վարվելակերպը: Նա դեռևս զգում է ու գիտակցում իր իրական ես-ի և այն ամենի տարբերությունը, որ նա սկսել է յուրացնել: Սա դերի մեջ մտնելու զգացումն է, մի երևույթ, որը ժամանակի որոշակի հատվածից հետո անհետանում է և անհատը դառնում է լիարժեք ուսանող, գինվոր կամ այլ պրոֆեսիայի ու դիրքի տեր անձնավորություն:

9. Այլ պայմաններ

Դերի կատարման ընթացքը կախված է ևս մի շարք **ֆակտորներից**, որոնք նկարագրվել են դեռևս դերերի տեսության հիմնադիրներից մեկի՝ Թ. Սարբինի կողմից և կրկնվում են նաև այլ հեղինակների աշխատություններում (Տ. Շիրուտանի, Ռ. Բիդլ, Յան Շչեպանսկի և այլոք): Դրանցից են հետևյալները. ա) անհատի կենսահոգեբանական առանձնահատկությունները. մարմնի կառուցվածքը, ընդունակությունները, մտքի զարգացման աստիճանը և այլ ֆիզիկական ու հոգեկան գծեր կարող են հնարավոր դարձնել, հեշտացնել կամ, ընդհակառակը, դժվարացնել որոշակի դերերի կատարումը: բ) Անձնային կերպարը, նմուշը, այսինքն մարդկային այն իդեալական գծերի բարդույթը, որ կատարող անհատը պետք է ունենա ու օգտագործի: Այս հոգեբանական բարդույթի (կոմպլեքսի) մեջ մտնում է նաև վարքի իդեալական ձևերի ամբողջությունը: Անձնային նմուշ-կերպարը կապվում է տվյալ ստատուսի հետ և սոցիալական միջավայրը, առաջին հերթին ի դեմս ռեֆերենտային խմբերի, սկսում է ակնկալել, որ այդ դիրքը զբաղեցնող և իրականացնող մարդը, դերակատարը, պետք է հենց այդպիսին լինի: գ) Դերակատարման հաջողու-

թյունը կախված է նաև դերի մասին այն պատկերացումից (կամ, այլ կերպ ասած, տվյալ դերի այն սահմանումից), որն ընդունված է տվյալ սոցիալական խմբում: Խումբը հետևում է դերակատարման ընթացքին և վերահսկում է դերակատարի գործողությունները:

դ) Էական նշանակություն ունեն նաև խմբի կառուցվածքը, նրա համախմբվածության (միաբանության) աստիճանը, ինչպես նաև պարզևների և պատիժների, այսինքն՝ սոցիալական սանկցիաների այն համակարգը, որ նա ունի իր տրամադրության տակ և կիրառում է իր անդամների նկատմամբ:

ե) Վերջապես՝ ինչպես արդեն ասել ենք նախորդ բաժնում, էական նշանակություն ունի նաև խմբի հետ դերակատարի հոգեբանական նույնացման աստիճանը, այսինքն՝ այն, թե խումբը նրա համար ինչ չափով ռեֆերենտային է: Ինչ վերաբերում է կատարվող դերի հետ անձի նույնացմանը, ապա այդ մասին մենք արդեն խոսել ենք:

§ 12. ԴԵՐԵՐԻ ԼԾՈՐՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Նախորդ պարագրաֆներում մի քանի անգամ արդեն օգտագործել ենք դերերի «լծորդվածություն» հասկացությունը: Այժմ ժամանակն է բացատրել այդ երևույթը, քանի որ մարդու կողմից իր դերի հաջող ու անսխալ կատարման պայմաններից մեկը նրա լծորդվածության փաստի ըմբռնումն է:

Յուրաքանչյուր սոցիալական խմբում կան որոշակի թվով դերակատարներ, որոնց բոլոր գրաված դիրքերն ու ստանձնած դերերը մտնում են խմբի ներքին կառուցվածքի մեջ: Սակայն որոշ անձանց դերեր ավելի սերտորեն են միմյանց կապված, քան մյուսներիինը:

Ա դերը լրացուցիչ կամ լծորդված է Բ դերի համար (նրա հետ), եթե Ա-ի համար նախատեսված ֆունկցիաները կարող են ձևակերպվել Բ-ի տեսանկյունից և ընդհակառակը: Որպեսզի լծորդվածության երևույթը հասկանալի լինի, բավական է բերել որոշ պարզ օրինակներ: Այսպես՝ հոր դերն ընտանիքում հնարավոր չէ նկարագրել առանց զավակի (երեխայի, տղայի կամ աղջկա) դերը նկարագրելու: Չկա երեխա, ուրեմն չկա նաև հայր: Ամուսնու դերը որոշվում է կնոջ դերով և ընդհակառակը: Ուսուցչի դերը կախված է աշակերտի դերի մեջ մտնող նորմերից, դերային սպասումներից:

Հաճախ այս կամ այն դերը տրված է լինում միայն փոխադարձաբար իրար լրացնող պահանջների խմբի ձևով: Օրինակ՝ երկրի նախագահի դերը կապված է փոխնախագահի, Ազգային ժողովի նախագահի, վարչապետի և այլ պաշտոնյաների դերերի հետ: Այդ դերերի բովանդակությունն ու կապերը որոշվում են ըստ Սահմանադրության և այլ օրենքների (օրենքներ կան երկրի նախագահի, կառավարության և այլ պետական մարմինների մասին):

Այլ օրինակ. ինստիտուտի կամ համալսարանի ղեկավարի դերը կապված է պրոռեկտորների, ամբիոնների վարիչների, դեկանների, դասախոսների և ուսանողների դերերի հետ: Չկա ենթակա, չկա նաև դեկավար, այս կողմերից յուրաքանչյուրի դերի կառուցվածքը որոշվում է մյուսի կառուցվածքով:

Սոցիալական յուրաքանչյուր կազմակերպության միավորները, ըստ դերերի տեսության ստեղծողների, դերերն են, այլ ոչ թե կոնկրետ անձինք: Մարդիկ գալիս ու գնում են, իսկ ստատուսներն ու դերերը՝ մնում, քանի դեռ կազմակերպությունը գոյություն ունի: Այդ պատճառով էլ կազմակերպության ներքին կյանքը կարգավորող հրահանգները, ինչպես նաև երկրի օրենքները, գրվում են ոչ թե որոշակի անձանց, այլ դերային կոչումների (պաշտոնների) լեզվով:

Այսպիսով՝ նույն սոցիալական խմբի մեջ մտնող դերերը սերտորեն փոխկապակցված են: Դրանց առավել սերտ կապը մենք անվանում ենք **լծորդվածություն**: Ա և Բ դերերը լծորդված են այն դեպքում, երբ այն սպասումները, որոնք Ա-ի մեջ մտնում են որպես իրավունքներ, Բ-ի մեջ մտնում են որպես պարտականություններ և ընդհակառակը: Օրինակ՝ հայր-որդի դերերը լծորդված են, քանի որ եթե հայրը պարտավոր է խնամել, սնել ու պաշտպանել երեխային, ապա երեխան էլ իրավունք ունի պահանջել հորից, որ նա խնամի, սնի ու պաշտպանի իրեն: Ընդ որում, ոչ միայն հայրն ու որդին են միմյանց այդպիսի փոխլրացնող, լծորդված պահանջներ ներկայացնում, այլև հասարակությունը և նրա առանձին ռեֆերենտային խմբեր, առանձին նշանակալի անձինք: Լծորդված դերերի դեպքում միևնույն սոցիալական սպասումը մեկ դերի մեջ մտնում է որպես իրավունք, իսկ մյուսի մեջ՝ որպես պարտականություն: Լծորդված դերերն անբաժանելի են և առանց մեկի մյուսը գոյություն ունենալ չեն կարող:

§ 13. ԴԵՐԸ ԵՎ ԱՆՉԸ

Դերերը սոցիալական համակարգի միավորներ են, իսկ անձնավորությունները՝ խառնվածքի և բնավորության գծերի բարդություններ, դրդապատճառների համակարգեր, որոնք անբաժանելի են մարդկային օրգանիզմից¹⁹:

Դերը և անձը փոխադարձ սերտ կապի մեջ են: Այդ կապը երկկողմանի է. ինչպես անձն է ազդում իր դերի վրա, այնպես էլ որևէ դերի կատարումը կարող է տևական ու խոր հետք թողնել անձի կառուցվածքի մեջ:

Ա. ԱՆՃԻ ԱՂԴԵԳՈՒՅՈՒՆՆԸ ԴԵՐԻ ՎՐԱ

Միևնույն սոցիալական դերը տարբեր անձինք նույն կերպ չեն կատարում: Անհատական դերակատարումը կարող է փոխել դերի իմաստը, կատարմանը յուրահատուկ ոճ, երանգ հաղորդել: Ինչպես բեմի վրա, այնպես էլ կյան-

քում, նույն դերը կարող է բազմաթիվ **անհատական մեկնաբանություններ** ստանալ՝ կախված կատարող անձի կենսաբանական և հոգեբանական առանձնահատկություններից:

Որոշ սոցիալական դերերի համար հասարակության մեջ մշակված են լինում անձնային էտալոններ, չափանմուշներ, այսինքն՝ այս կամ այն հստակությամբ որոշված է լինում, թե ինչպիսին պետք է լինի տվյալ դերը կատարող անձը: Օրինակ՝ պատկերացումներ կան այն մասին, թե ինչպիսին պետք է լինի «իսկական» (իդեալական, լավագույն) մայրը, հայրը, բժիշկը, ուսուցիչը, պատգամավորը, սպան, հանրապետության նախագահը, նախարարը և այլ կարևոր դերեր կատարող անձինք: Այդ չափանմուշներում, որոնք մասամբ տրված են լինում օրենքներում, կանոնագրքերում և այլ փաստաթղթերում, նկարագրված են լինում վարքի և անձնական գծերի իդեալները:

Բայց դերակատարների ընտրությանն ու դերակատարման հստակ գնահատմանը խանգարում է այն, որ շատ դերերի վերաբերյալ նման մշակված կանոնադրություններ ու հրահանգներ չկան: Օրինակ՝ մենք տեսնում ենք, որ մայրը երեխային վարքի ձևեր է սովորեցնում, բայց բավարար չափով հետևողական չէ: Ինչո՞ւ: Որովհետև դերի հետ կապված անձնային մոուլը որոշակի չէ և իր համար էլ լիովին հասկանալի չէ, թե ինչպիսին պետք է լինի իդեալական մայրը:

Սակայն այն դեպքերում, երբ դերի հետ կապված անձնային մոուլը քիչ թե շատ հստակ է, ապա կանխորոշում է կատարողի այնպիսի գծեր, ինչպես պատվասիրությունը, արժանապատվությունը, բարոյական և քաղաքացիական գծերը, աշխատասիրությունը, ձեռներեցությունը: Դրանք կախված են նաև խմբում անձի գրաված դիրքից:

Այսպիսով՝ դերի կատարման վրա անձի ազդեցությունը հիմնականում դրսևորվում է որպես **դերային վարքի անհատական ոճ**: Ընդ որում, դերի ձևական կատարումից որոշ չափով գիտակցորեն հեռանալը դիտվում է որպես **անհատական ազատության դրսևորում**: Օրինակ՝ որոշ պաշտոնյաներ իրենց աշխատասենյակներում, գրասեղանի վրա կամ պատին, ունենում են հարազատների, ամենից հաճախ իրենց երեխաների նկարները: Դերակատարման անհատական ոճին վերաբերող այս նուրբ խնդիրների ուսումնասիրությամբ հատկապես զբաղվել է է. Գոֆմանը²⁰: Անշուշտ «դեվիանտություն» թույլ տվողներին, շեղվելու, դեվիանտ վարք դրսևորելու ավելի մեծ հնարավորություններ տրամադրում են ոչ թե մեծապես ձևականացված, այլ համեմատաբար ավելի անորոշ դերերը:

Բ. Դերը և անձը

Մինևույն դերը նույն անհատի կողմից երկար ժամանակ և բազմիցս կատարվելով՝ կարող է նրա մեջ հոգեկան նոր գծեր, որոշակի շարժում, խոսքի

ոճ, արժեքային կողմնորոշումներ և դիրքորոշումներ ձևավորել: Յուրաքանչյուր դեր անձի մեջ իր հետքը, «նստվածքն» է թողնում, թեև, անկասկած, անձն իր կատարած դերերի պարզ գումարը չէ: Թեև պետք է նկատի ունենալ, որ սոցիալական հոգեբանության բնագավառում առաջ է քաշվել մի տեսակետ, ըստ որի ներքնայնացված դերը անձի ենթահամակարգ է, նրա կառուցվածքի մի մասն է: Այս տեսակետին է հակվում Նան հայտնի սոցիոլոգ և սոցիալական հոգեբան Ի. Ա. Կոնը²¹:

Սակայն, մեր կարծիքով, ավելի ճիշտ կլիներ ընդունել այսպիսի տեսակետ. դերի կառուցվածքը ոչ թե անփոփոխ ներքնայնացվում է և դառնում անձի կառուցվածքի մի մասը, այլ ձևափոխվում է անձի ենթակառուցվածքի և ծնում է նոր գծեր: Խնդիրն է պարզել, թե ինչպես, ինչ հոգեկան մեխանիզմների և օրինաչափությունների օգնությամբ է կատարվում այդ անցումը:

Որոշվում են «անցման կատեգորիաներ»: Որպես այդպիսիք առաջարկում են օգտագործել «հետաքրքրություն» (Վ. Ա. Յադով), «դրդապատճառ», «դիրքորոշում» և «կողմնորոշում» հասկացությունները, դրանցից վերջինը հասկանալով դիրքորոշումների համակարգի իմաստով: Բայց այդ բոլոր խնդիրները դեռ լուծված չեն²²:

Երբ դերային այս կամ այն պահանջը (վերագրումը, սպասումը) կատարվում է բառացի ճշտությամբ ու անփոփոխ ձևով, ապա կարելի է մտածել, որ անձն իր այդ դերը և ներկայացվող սպասումը լավ չի հասկացել, յուրացնելիս ներքին մշակման ու անհատականացման չի ենթարկել: Մարդկային ես—ը ձևավորվում է սոցիալական, մասնավորապես՝ դերային պահանջների ազդեցության տակ, բայց դրանց պարզ արտացոլումը չէ: Յուրաքանչյուր անձ ուրույն ձևով, բեկելով իր հասկացությունների և պատկերացումների միջով, մշակման ու ինտեգրման է ենթարկում այդ ազդեցությունները և այդ բոլոր գործընթացների շնորհիվ ձեռք է բերում անհատականություն:

Անձի բնավորության, հմտությունների և ինքնագիտակցության վրա նրա կողմից տեսականորեն կատարվող դերի ազդեցությունը պայմանավորված է նրանով, որ դերերից շատերի համար հասարակության մեջ որոշված է նրան համապատասխանող անձնային իդեալական տիպը, այսինքն՝ այն, թե ինչպիսին պետք է լինի այդ դերը կատարողը: Խմբի համար կարևոր մի քանի դերեր և համապատասխան անձնային տիպեր որոշվում են բավականին հստակորեն, իսկ երկրորդական դերերն անորոշ են: Որոշ դերեր կատարողից պահանջում են, որպեսզի նա բոլոր իրադրություններում դրսևորի անձնային—մշակութային (էթնիկական) իդեալի հիմնական գծերը: Օրինակ՝ պետական պաշտոնյան միշտ, ամեն ինչում պետք է ազնիվ լինի: Կամ, կուսակրոնը պետք է խոնարհ լինի: Եթե դերակատարների անձնային նմուշները որոշակի են, ապա կարելի է ապացուցված համարել, որ տեսականորեն և ըստ հանդգնումների նման դեր կատարելը հանգեցնում է անհատի մեջ համապատասխան անձնային գծերի ձևավորման: Ահա թե ինչու տարբեր ազգային և մշակութա-

յին միջավայրերում և հասարակություններում որոշ ժառանգվող սոցիալական դերեր և իրադրություններ ձևավորում են անձի որոշակի տիպեր: Մենք կարող ենք խոսել տվյալ հասարակության մեջ «ստրկական բնավորության», «իշխանական ոգու», «անձի չարչիական տիպի», «քաղքենու» և այլ բնորոշ անձանց գոյության մասին: Սրանք և մի քանի ուրիշները **անձի սոցիալական տիպեր են**, որոնք մեծ հետաքրքրություն են ներկայացնում հոգեբանության և սոցիալական պրակտիկայի համար²³:

§ 14. ԴԵՐԱՅԻՆ ԿՈՆՖԼԻԿՏՆԵՐ

Կոնֆլիկտը հոգեկան և սոցիալական ուժերի հակասությունների սրման բարձր աստիճան է: Կոնֆլիկտները լինում են ներքին և արտաքին: **Ներքին կոնֆլիկտի** դեպքում բախվում են նույն անձի հոգեկանում առկա երկու կամ ավելի ուժեր, հակումներ, դրդապատճառներ կամ դիրքորոշումներ: Օրինակ՝ մարդ միաժամանակ կարող է ունենալ երկու անհամատեղելի ցանկություն, որոնցից մեկը կատարելու դեպքում մյուսից պետք է հրաժարվի: **Արտաքին անվանում են** այն կոնֆլիկտները, որոնք առաջանում են մարդու և այլ սոցիալական օբյեկտների՝ առանձին անձանց, խմբերի կամ հասարակության միջև:

Կոնֆլիկտների սոցիալական հոգեբանությունը շատ մեծ ու հետաքրքրական բնագավառ է և առանձին քննարկում է պահանջում: Այստեղ մենք կխոսենք այդ երևույթների մի հատուկ դասի մասին, որն ստացել է **դերային կոնֆլիկտներ** անունը: Դարձյալ հիշենք, որ դերը դիրքի (ստատուսի) իրագործումն է, նրա դինամիկան: Որևէ դերի կատարման ընթացքում այն փոխներգործում է տվյալ խմբի մյուս անդամների լրացնող դերերի հետ: Դրանց պահանջներն անձը պետք է հաշվի առնի իր դերը հաջողությամբ կատարելու համար: Բայց եթե դերային սպասումների միջև հակասություններ են առաջանում, ապա դերակատարը հայտնվում է կոնֆլիկտային վիճակում:

Դերային կոնֆլիկտները էական նշանակություն ունեն միջանձնային փոխհարաբերություններում: Դրանց լուծումն իրագործվում է հարմարվողական մեխանիզմների և գործընթացների օգնությամբ, որոնց հետևանքով փոփոխություններ են առաջանում ինչպես անձի, այնպես էլ հասարակության մեջ:

Մինչև վերջերս հոգեբանական գրականության մեջ նկարագրվել է դերային կոնֆլիկտների երեք հիմնական տեսակ. միջդերային, ներդերային և անձի ու նրա ստանձնած դերի միջև առաջ եկող բախումներ: Այժմ անցնենք դրանց համառոտ քննարկմանը:

Ա. Միջդերային կոնֆլիկտներ

Այսպիսի կոնֆլիկտներ առաջանում են այն դեպքում, երբ նույն անձից պահանջում են միաժամանակ կատարել երկու դեր, որոնց ներկայացրած սպասումները անհամատեղելի են կամ բավարար չափով փոխհամաձայնեցված չեն: Օրինակ՝ նույն անձը միաժամանակ ընտանիքի և ընկերախմբի անդամ է, և երկուսն էլ նրա համար էտալոնային խմբեր են: Եթե ծնողների և ընկերների պահանջներն ու սպասումները տարբեր են, ապա նա կհայտնվի կոնֆլիկտային վիճակում:

Միջդերային կոնֆլիկտի վիճակները հասարակության մեջ քիչ չեն: Այդպիսի վիճակ է ապրում, օրինակ, այն ուսուցիչը, որի դասարանում նստած է նաև իր հարազատ զավակը: Երեխան այս դեպքում ուսուցչի համար հանդես է գալիս որպես զավակ և աշակերտ (երկու դերով), մյուս կողմից հայրը նույնպես սոցիալական այդ նույն բեմի վրա ստիպված է երկու՝ հոր և ուսուցչի դերեր կատարել: Իսկ այդ դերերը, հատկապես նույն բեմի վրա կատարելիս, մեծ չափով անհամատեղելի են:

Այսպիսով՝ միջդերային կոնֆլիկտ ծագում է այն դեպքում, երբ նույն անձը միաժամանակ երկու դեր է կատարում և երբ այդ դերերը վարքի նույն ձևի նկատմամբ տարբեր պահանջներ են ներկայացնում: Եթե երկու տարբեր դերեր նույն անձի կողմից իրագործվել չեն կարող (օրինակ՝ տղամարդու և կնոջ դերեր), ապա դրանց բնույթն այնպիսին է, որ վարքի նույն ոլորտների նկատմամբ տարբեր պահանջներ են ներկայացվում: Դրանք անհամատեղելի դերեր են: Մինչդեռ համատեղելի դերերի պահանջները կարող են ներկայացվել նույն անձին (օրինակ՝ տղամարդկային երկու դեր՝ նույն տղամարդուն), բայց դրանք երբեմն կարող են հակասական լինել:

Որոշ միջդերային կոնֆլիկտներ կարող են կանխատեսվել ու կանխվել: Օրինակ՝ նույն Ա անձը, լինելով Բ-ի որդին և ենթական միաժամանակ, և՛ ինքն է հայտնվում միջդերային կոնֆլիկտի վիճակում, և՛ հորն է դնում նույնանման վիճակի մեջ: Եթե կոնֆլիկտային հարաբերությունների մեջ գտնվող դերերից մեկը պաշտոնական է ու ձեռք բերված (նվաճված), իսկ մյուսը՝ վերագրվող է կամ կենսաբանորեն կանխորոշված, ապա պաշտոնական խմբերում պահանջվում է, որպեսզի անձն իրագործի առաջինը և հրաժարվի երկրորդից:

Միջդերային կոնֆլիկտներ հաճախ են ունենում այն անձինք, ովքեր զբաղվում են խնամակալությամբ (պրոտեկցիոնիզմով): Իրավացիորեն ենթադրվում է, որ նման հոգեվիճակում գտնվող մարդու համար չափազանց դժվար է նույնանման օբյեկտիվ պահանջներ ներկայացնել և՛ իր հարազատին, և՛ մյուս ենթականերին ու աշխատակիցներին:

Միջդերային կոնֆլիկտներ ծագում են ոչ միայն դերային սպասումների տարբերություններից, այլև այն պատճառով, որ տարբեր դերեր կատարվում են սոցիալական տարբեր բեմերի վրա, որդու դերը՝ ընտանիքում, աշակերտի

դերը՝ դպրոցում և այլն: Նորմալ դերակատարման դեպքում յուրաքանչյուր դեր ակտիվացվում ու իրագործվում է միայն այն ժամանակ, երբ անձը հայտնվում է համապատասխան իրադրության մեջ: Սոցիալական բեմերից յուրաքանչյուրի վրա տարբեր են և՛ դերերը, և՛ անձի դրսևորած կենսաոճը: Դրանք նույն բեմի վրա առանց կոնֆլիկտների դրսևորվել չեն կարող, քանի որ իրենց կառուցվածքով անհամատեղելի են:

Եթե անհամատեղելի դերերը հանգամանքների բերումով, այնուամենայնիվ, նույն սոցիալական բեմի վրա են կատարվում, ապա երկուսի իրագործման ընթացքում էլ խանգարումներ են առաջանում:

Միջդերային կոնֆլիկտների լուծման նպատակով դրանց կատարումը պետք է մեկուսացնել իրարից ըստ տարածության ու ժամանակի: Այդպիսին է հիմնական հարմարվողական ստրատեգիան, որ ինքնաբերաբար ընտրում են նման վիճակում հայտնված մարդիկ: Դերերից յուրաքանչյուրը պետք է կատարել իր տեղում և իր ժամանակին, թեև դա կապված է հոգեբանական մեծ դժվարությունների հետ: Եթե, օրինակ, նույն անձն իր ենթակայի նաև հայրն է, ապա պաշտոնական վայրում նա պետք է հանդես գա լոկ որպես ղեկավար՝ լիովին արտամղելով հոր դերը և համապատասխան զգացումները, իսկ ընտանիքում պետք է կատարի միայն հոր դերը՝ լիովին արտամղելով ղեկավարի դերի հետ կապված սպասումները: Սա, իհարկե, իդեալական տարբերակն է: Ինչպես տեսնում ենք, այսպիսի հարմարվողական վարքի հոգեբանական հիմնական մեխանիզմներն են արտամղումը և հոգեկանում ու վարքում դերերի բովանդակությունների փոխմեկուսացումը: Հարմարվողական այսպիսի ստրատեգիան կարող է հասցնել մասնակի հաջողության, բայց հղի է նաև որոշակի բացասական հետևանքներով հատկապես անձի ինքնագիտակցության կառուցվածքի համար:

Միջդերային կոնֆլիկտի վիճակ կարելի է համարել նաև այն իրադրությունը, որի մեջ մարդիկ հայտնվում են այնպիսի մի որոշման օգտին ծայն տալուց հետո, որը չի համապատասխանում իրենց հանգումներին կամ անձնային շահերին: Ելնելով նման փաստերից՝ կարելի է ասել, որ միջդերային որոշ կոնֆլիկտներ ծագում են մարդկանց կոնֆորմիստական վարքագծի հետևանքով: Թեև կոնֆորմիստական վարքագիծն ու զիջումներն ունենում են իրենց դրդապատճառները, այնուամենայնիվ, դրանք հանգեցնում են նոր կոնֆլիկտների, այնպես որ, սոցիալական հարմարվողականության նման (կոնֆորմիստական) ռազմավարությունը միշտ չէ, որ իրեն արդարացնում է:

Կան միջդերային կոնֆլիկտների առաջացման մի շարք այլ պայմաններ ևս: Օրինակ, երբ մարդուց պահանջվում է զուգահեռաբար երկու դեր կատարել, բայց նրա ժամանակն ու եռանդը չեն հերիքում, ապա նա այդպիսի կոնֆլիկտ է ապրում: Երբեմն երկու դերեր կարող են պարունակել անհամատեղելի նորմեր, արժեքներ և սպասումներ և դրանց ներքնայնացումը հանգեցնում է ներքին կոնֆլիկտի: Այսպիսի դեպքերում երկու դերերի կատարումներն էլ

կազմալուծվում են: Նման հոգեվիճակ է ապրում այն մարդը, որի կրոնական համոզմունքները թույլ չեն տալիս ծառայել բանակում և զենք կրել, բայց ստիպված է զինվորի դեր կատարել:

Որոշ այլ դերեր անհամատեղելի են և բախվում են ոչ թե իրենց նորմերի ու սպասումների անհամատեղելիության, այլ այն պատճառով, որ տվյալ սոցիալական կամ ազգային միջավայրում անհամատեղելի են համարվել: Այդպիսին է, օրինակ, մեկից ավելի ընտանիքներ ունենալը (երկու կամ ավելի ընտանիքներում հայր լինելը), որը մեզանում արգելվում է նույնիսկ քրեական օրենսգրքի համապատասխան հոդվածով: Այստեղ մենք տեսնում ենք, թե ինչպես դերակատարման ավանդական (սովորութային) կարգավորումը փոխարինվում է իրավական կարգավորմամբ: Ավանդական բարոյական և իրավական նորմերը գոյակցում են որպես նույն դերերին վերաբերող բացասական սանկցիաներ:

Միջդերային կոնֆլիկտները տարբերվում են ըստ իրենց խորության՝ սկսած շատ մակերեսային և անցողիկ հակասություններից մինչև խոր ու տևական կոնֆլիկտները, որոնք հանգեցնում են գերլարվածության ու գործունեության կազմալուծման: Սրանք արդեն **ճգնաժամեր** են: Երկու դերերի կոնֆլիկտի ուժն ու տևականությունը պայմանավորված են նրանով, թե դրանց կազմում ինչ թիվ են կազմում համընկնող (համատեղելի) և անհամատեղելի, իրար բացառող սպասումները: Եթե համատեղելի սպասումների թիվը մեծ է, կոնֆլիկտը թույլ է լինում, հակառակ դեպքում՝ լարված ու խոր:

Եթե գործունեության սովորական պայմաններում կոնֆլիկտը մեղմ է ու հանդուրժելի, ապա անսովոր, պրոբլեմային, հատկապես վտանգավոր իրադրություններում կարող է խորանալ և հուզական մեծ լիցքավորում ստանալ: Եթե, օրինակ, ստեղծվել է այնպիսի իրադրություն, երբ մարդը պետք է ընտրություն կատարի. օգնել հարազատին, որի կյանքին վտանգ է սպառնում, կամ էլ մեկնել ծառայության վայրը, որտեղ իրեն կարևոր պետական գործեր են սպասվում, ապա միջդերային կոնֆլիկտը ծայրահեղորեն սրվում է, դառնում ճգնաժամային: Այսպիսի դեպքերում կատարվող ընտրությունը կարող է ճակատագրական հետևանքներ ունենալ: Սա միաժամանակ և՛ դերային, և՛ բարոյական կոնֆլիկտ է, որի լուծումը անձի ամենախոր արժեքների և բնավորության գծերի իմացության համար շատ արժեքավոր նյութ կարող է տալ: Նման սթրեսային և ֆրոստրացնող իրադրություններում մարդիկ սկսում են գիտակցել այնպիսի նորմերի և դերային սպասումների անհամատեղելի լինելու փաստը, որի մասին մինչ այդ չէին էլ կարող կռահել: Դերային կոնֆլիկտները նաև նորմերի կոնֆլիկտներ են:

Բ. Ներդերային կոնֆլիկտներ

Այսպիսի կոնֆլիկտներ ծագում են այն դեպքում, երբ անձը կատարում է մեկ (Ա) դեր, բայց անհամաձայնություն գոյություն ունի այն հարցի վերաբերյալ, թե ինչ պահանջների պետք է բավարարի և ինչպես պետք է գործի դերակատարը: Տարբերում ենք ներդերային կոնֆլիկտների երկու տեսակ.

1) Այնպիսի ներդերային կոնֆլիկտներ, երբ անձը կատարում է մեկ՝ Ա դեր, բայց նրա երկու տարբեր տալոնային խմբերի (F_i , $i = 1, 2, 3, \dots, n$ և $q_i = 1, 2, 3, \dots, m$) ներկայացուցիչների պահանջները նույնը չեն: Այլ կերպ այդ խմբերի ներկայացուցիչներին կարելի է անվանել լրացուցիչ Բ և Գ դերերի կատարողներ, որոնք Ա դերը կատարողին անհամատեղելի պահանջներ են ներկայացնում:

2) Ներդերային կոնֆլիկտ, որն ապրող մարդը դարձյալ մեկ՝ Ա դեր է կատարում, բայց նրա միակ տալոնային խմբի անդամների միջև համաձայնություն չկա այն հարցի վերաբերյալ, թե նա ինչպես պետք է կատարի իր դերը և ինչ հիմնական սպասումներ պետք է ունանալ նրանից: Այս դեպքում կարելի է խոսել միևնույն լրացուցիչ Բ դերի կատարողների միջև անհամաձայնության առկայության մասին:

Այս երկու տեսակի ներդերային կոնֆլիկտներն էլ սոցիալական կյանքում հաճախադեպ են: Եթե, օրինակ, ունենք որևէ անձ, որն ուսանողի դեր է կատարում (Ա) և ունի երկու տալոնային խումբ՝ F_1 —դասընկերների խումբը և F_2 —դասախոսների խումբը, ապա առաջին տեսակի ներդերային կոնֆլիկտ այդ անձնավորությունը կունենա այն դեպքում, երբ F_1 և F_2 դերերի կրողները նրանից տարբեր սպասումներ ունեն: Ընկերները կարող են նրանից հիմնականում պահանջել կամ նույնիսկ լռելյայն ակնկալել, որ նա լինի «լավ» ընկեր, մասնակցի իրենց ժամանցին, սովորի միայն նվազագույն չափով և այլն: Մինչդեռ դասախոսները նրանից պահանջում են ուսումնական բարձր առաջադիմություն, անթերի վարքագիծ, կանոնավոր հաճախումներ և այլն: Պահանջների այս երկու խմբերը մեծ չափով հակասական են և միաժամանակ լիովին բավարարվել չեն կարող:

Երկրորդ տեսակի ներդերային կոնֆլիկտ այդ նույն անձը կունենա այն դեպքում, երբ նրա ուսումնական խմբի տարբեր անդամներ ուսանողական դերի կատարմանը տարբեր, նույնիսկ անհամատեղելի պահանջներ են ներկայացնում:

Հասկանալի է, որ այդ նույն անձի կյանքում առաջին և երկրորդ տեսակի ներդերային կոնֆլիկտները կարող են գոյակցել, ընդ որում, դրանց կարող է միանալ նաև միջդերային կոնֆլիկտը: Առաջին տեսակի ներդերային կոնֆլիկտներ հաճախակի են ունենում այն երիտասարդները, որոնց ընտանիքը և ընկերների խմբերը վարքի, հագուստների և շարժումների վերաբերյալ անհամատեղելի պահանջներ են ներկայացնում:

Կոնֆլիկտից ազատվելու համար այդ անձինք երբեմն դիմում են ինքնամեկուսացման միջոցին՝ հեռանալով նրանցից, ովքեր իրենց վրա առավել ուժեղ ճնշում են գործադրում: Դա հոգեբանական ինքնապաշտպանության ռազմավարություններից մեկն է:

Քանի որ հիշյալ Բ և Գ խմբերը կարող են էտալոնային լինել, ապա անձի վարքի վրա նման խմբերի ազդեցությունն ուսումնասիրելիս անհրաժեշտ է հաշվի առնել մի շարք գործոններ: Դրանցից առաջինն այն է, որ էտալոնային խումբը կարող է համախմբված չլինել, որի հետևանքով նրա անդամները միմյանց և տվյալ անձի նկատմամբ կարող են անհամատեղելի պահանջներ ներկայացնել: Մյուս կողմից՝ պետք է հաշվի առնել նաև խմբի անդամների գումարային, ընդհանրացված պահանջների ձևավորման հարցը: Նման սպասումների ձևավորումն անհրաժեշտ է, քանի որ եթե անձը գիտակցում է, որ իր էտալոնային խմբի մի քանի անդամներ իրեն հակասական պահանջներ են ներկայացնում, նա կարող է ապակողմնորոշվել և հակահասարակական դիրքորոշում ու վարքագիծ դրսևորել: Այս դիտողությունները վկայում են, որ դերային կոնֆլիկտների ուսումնասիրությունը թույլ է տալիս նոր տարրեր ներմուծել ռեֆերենտային և էտալոնային խմբերի տեսության մեջ, զգալիորեն հարստացնել խմբի և անձի վոխհարաբերության ուսումնասիրության ընթացքում օգտագործվող հասկացությունների համակարգը:

Գ. Կոնֆլիկտ անձի և իր դերի միջև

Այսպիսի կոնֆլիկտներ առաջանում են այն դեպքում, երբ հանձնարարվող կամ ստանձնվող դերը չի համապատասխանում անձի առանձնահատկություններին և ընդունակություններին: Օրինակ, երբ ավտորիտար բնավորություն ունեցող անձը դեկավարում է այնպիսի մի կազմակերպություն, որի գործունեությունն առավել արդյունավետ կլիներ դեմոկրատական դեկավարման դեպքում:

Եթե ընդհանրացնենք, ապա կարելի է ասել, որ այդ տեսակի կոնֆլիկտներ ծագում են բոլոր այն դեպքերում, երբ անհատն իր ունեցած հատկություններով չի համապատասխանում իր գրաված դիրքին, այսինքն՝ երբ առկա է այսպես կոչված ծառայողական կամ մասնագիտական անհամապատասխանություն: Նման դեպքերում հոգեբանորեն շատ կարևոր է հետևյալ հարցը. արդյո՞ք ինքը՝ այդ դերը ստանձնող մարդը, գիտակցում է իր կոնֆլիկտային վիճակը, թե այն, գոյություն ունենալով օբյեկտիվորեն, չի գիտակցվում նրա կողմից: Եթե այդպես է, ապա գործ ունենք մի հաճախակի հանդիպող երևույթի հետ, որը կարելի է անվանել «Քաջ Նազարի բարդույթ» կամ, ավելի ճիշտ, այդ բարդույթի շատ էական կողմերից մեկը. մարդուն թագավոր են կարգում, և նա սկսում է հավատալ, թե ինքն իսկապես թագավոր լինելու համար անհրաժեշտ հատկություններ ունի:

Այս խնդիրը սոցիալական հոգեբանության համար լուրջ հետաքրքրություն է ներկայացնում: Հնարավոր են դեպքեր, երբ անհատը գիտակցում է այդ կոնֆլիկտն ու ֆրուստրացիա է ապրում, բայց աստիճանաբար արտամղում, ռացիոնալիզացիա, ինտրոյեկցիա և այլ պաշտպանական մեխանիզմներ օգտագործելով, գիտակցության մակարդակում հասնում է այդ կոնֆլիկտից ազատ, ինքնագոհ վիճակի: Բայց այդպիսի արդյունքը կոնֆլիկտի լուծում է, այլ, ավելի շուտ, կոնֆլիկտային իրադրության նկատմամբ հոգեբանական հարմարման տարբերակ, երբ բուն իրադրությունը չի փոխվում: Հարմարվողական այսպիսի ռազմավարությունը շատ հաճախ է օգտագործվում ինչպես դերային, այնպես էլ այլ տեսակի կոնֆլիկտների և պրոբլեմային իրադրությունների պայմաններում:

Անձ-դեր տիպի կոնֆլիկտներն իրականում լուծելու նպատակով կարելի է ընտրել գործողությունների տարբեր ուղղություններ. ա) դերը հարմարեցնել անձի հնարավորություններին. Զաջ Նազարի դեպքում՝ կարևորագույն խնդիրների լուծումը հանձնարարել հիմնարկի կամ երկրի մյուս՝ ավելի արժանավոր ղեկավարներին, իսկ Նազարին թույլ տալ, որ իր Ուստիանի և Նախկին թագավորների կանանց հետ քեֆ քաշի, բ) դերին հնարավորին չափով լավ համապատասխանող ղեկավար ընտրել: Բայց սա արդեն՝ **մերիտոկրատական** կարգերի յուրահատկությունն է, երբ տիրապետող դիրքեր են գրավում արժանիները: Սրանք անձ-դեր տեսակի կոնֆլիկտի լուծման կառուցողական, ոչ ինքնապաշտպանական ուղիներն են և չեն հանգեցնում սոցիալական դերակատարների անձի անցանկալի, հաճախ ախտաբանական փոփոխությունների:

Երբ դերային կոնֆլիկտներն արագ լուծում չեն ստանում, ապա հանգեցնում են մարդկանց տազնապալի հոգեվիճակների, դժգոհության, ինքնամեկուսացման, հոգեմարմնային (փսիխոսոմատիկ) հիվանդությունների, գործունեության արդյունավետության իջեցման և այլ անհարմարվողական գործողությունների և հետևանքների: Բայց յուրաքանչյուր հոգեպես առողջ մարդ, հայտնվելով նման իրադրություններում, ձեռնարկում է նաև առողջ, կառուցողական հարմարվողական գործողություններ, որոնց ուսումնասիրությունը մեծ հետաքրքրություն է ներկայացնում անձի և սոցիալական հոգեբանության համար:

Ավարտելով այս գլուխը՝ ցանկանում ենք ընդգծել, որ սոցիալական դերակատարումները կապված են բազմաթիվ այլ սոցիալ-հոգեբանական երևույթներն հետ: Դրանցից մի քանիսը՝ դերային կոնֆորմիզմը, դերային հարմարվողականությունը և դաժանության դրդապատճառները և մի քանի այլ հարցեր, քննարկվելու են գրքի այլ գլուխներում:

Գ Ր Ա Կ Ա Ն Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն

1. Նալչաքյան Ա. Ա., Անձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական ադապտացիա, Երևան, 1985, գլ. 3:
2. Նալչաքյան Ա. Ա., Ընտանիքի սոցիալական հոգեբանություն, Երևան, 1992:
3. Փափազյան Վ. Վ., Հետադարձ հայացք, Երևան, 1956:
4. Американская социология, М., 1972.
5. Гоффман Э., Представление себя другим. В сб.: Современная зарубежная социальная психология. Тексты, М., 1984, с. 188–196.
6. Десев Л., Психология малых групп, М., 1979.
7. Кон И. С., Люди и роли, М. “Новый мир”, 1970, № 12.
8. Кон И. С., Социология личности, М., 1966.
9. Кон И. С., Открытие “Я”, М., 1978.
10. Левитов Н. Д., “Теория ролей” в психологии, “Вопросы психологии”, 1969, № 6, с. 150–158.
11. Сорокин П., Человек. Цивилизация. Общество, М., “Политиздат”, 1992.
12. Тернер Дж., Структура социологической теории, М., “Прогресс”, 1985.
13. Шибутани Т., Социальная психология, М., 1969.
14. Щепаньски Ян, Элементарные понятия социологии, М., 1969.
15. Allport G. W., The historical background of social psychology, In: G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), The Handbook of Social Psychology, Vol. 1, 3rd Ed., New York: Random House, 1985, pp. 1–46.
16. Biddle B. J., Role theory: Expectations, Identities and Behaviors, New York, Academic Press, 1979.
17. Brown R., Social Psychology, New York, 1966.
18. Deutsch M. and R. M. Krauss, Theories in social psychology, New York, London, 1965, chapter 6.
19. Goffman E., The presentation of self in everyday life, New York, 1959.
20. Mead G. H., Mind, Self and Society, Chicago, 1934.
21. Middlebrook P. N., Social Psychology and Modern Life, 2nd Ed., New York, 1980.
22. Parsons T., The social system, New York, Free Press, 1951.
23. Rocheblave-Spenlé, Anne-Marie, La Notion de Rôle en Psychologie Social, Paris, 1969 (2e ed.).
24. Sarbin T. and Allen V. L., Role Theory, In: Lindzey G. and E. Aronson (Eds.), The Handbook of Social Psychology, Vol. 1, 1968, Reading (Mass.).
25. Shaw M., Group dynamics: The psychology of small group behavior, 2nd Ed., New York: Mc Graw-Hill, 1976.

Մաս
երրորդ

ԱՆՁ,
ԴԻՔՐՈՐՈՇՈՒՄ,
ՀԱՌՉՍՈՒՆՔ

Գլուխ 6.

ԱՆՁԸ ԵՎ ՆՐԱ ԻՆՔՆԱԳԻՏԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ

Անձի առանձնահատկությունները ծնավորվում և դրսևորվում են մարդկային հարաբերությունների ոլորտում: Նրա վարքը պայմանավորված է ինչպես խառնվածքով, բնավորությամբ, դիրքորոշումներով և դրդապատճառների համակարգով, այնպես էլ ինքնագիտակցության վիճակով: Վերջինս հաճախ շատ նուրբ, բայց որոշակի ու վճռական ազդեցություն է գործում՝ դառնալով անձի վարքի մոտիվացիայի հիմնական աղբյուրներից մեկը: Առանց ինքնագիտակցության, «ես»-ի մասին հստակ պատկերացում ունենալու հնարավոր չէ հասկանալ սոցիալական հոգեբանության շատ պրոբլեմներ: Ահա թե ինչու այդ խնդրին ու նրա ուսումնասիրության գործում ձեռք բերված արդյունքներին ենք նվիրում այս ընդարձակ գլուխը:

§ 1. ԱՆՁԸ ԵՎ ՆՐԱ ՁԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ԱՐԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Անձի հոգեբանության խնդիրները լայն քննարկման առարկա են ընդհանուր հոգեբանության դասընթացում, որտեղ նրան նվիրել ենք մի շարք գլուխներ¹: Այս գլուխը հիմնականում նվիրված է ինքնագիտակցության, կամ, ինչպես այժմ ընդունված է ասել, մարդու **ես-կոնցեպցիայի**, բազմակողմանի քննությանը: Սակայն սոցիալական հոգեբանության, հատկապես միջանձնային հարաբերությունների խնդիրները հասկանալու համար այստեղ ամենից առաջ անհրաժեշտ է ծանոթանալ անձի հոգեբանության որոշ հիմնական հասկացությունների և պատկերացումների:

Դեռևս 1937 թվականին մեծանուն հոգեբան Գորդոն Օլպորտը, վերլուծելով գրական աղբյուրները, պարզեց, որ արդեն այն ժամանակ առաջադրվել է անձի առնվազն 50 սահմանում: Ընդհանրացնելով դրանք և նկատի առնելով հետազոտությունների նոր արդյունքները՝ ստորև առաջադրում ենք անձի այն աշխատանքային սահմանումը, որի վրա հենվելու ենք հաջորդ էջերում:

Անձը բարդ հոգեբանական կառուցվածք է, որի մեջ մտնում են խառնվածքը, բնավորությունը, դիրքորոշումները, կարծիքներն ու համոզմունքները, ընդունակությունները, զգացմունքները, կամային գծերը, պաշտպանական մեխանիզմներն ու ինքնագիտակցությունը: Երբ խոսում են անձի գիտական ուսումնասիրության մասին, ապա նկատի ունեն, որ նրան ուսումնասիրում են օբյեկտիվ մեթոդներով, «դրսից»՝ օգտագործելով դիտման, թեստերի և գիտափորձի մեթոդները:

Ինչ վերաբերում է ինքնագիտակցությանը, կամ, ինչպես ընդունված է ասել ներկայումս, անհատի ես-կոնցեպցիային, ապա այն մտնում է անձի ընդհանուր հոգեբանական կառուցվածքի մեջ, բայց, նրա մյուս բաղադրիչների համեմատությամբ ունի մի շատ կարևոր յուրահատկություն. դա անձի հատկությունների արտացոլումն է հենց այդ նույն մարդու գիտակցության մեջ: Իմ ինքնագիտակցությունը կազմված է անձիս մասին ունեցած պատկերացումներից և դրանց տրվող գնահատականներից: Այդ պատճառով էլ ինքնագնահատականը ևս մտնում է անձի ես-կոնցեպցիայի կազմի մեջ: Որևէ անձի ես-կոնցեպցիայի մասին մենք ամենից առաջ պատկերացում ենք կազմում այն ժամանակ, երբ հարցնում ենք նրան, թե իր կարծիքով, ինչպիսին է ինքը, ինչ գծեր ունի, որոնք են նրա հիմնական դիրքորոշումները և այլն: Որպեսզի անձն ունենա ես-կոնցեպցիա, նա պետք է ինքն իրեն առաջադրի նույն հարցերը. «Ո՞վ եմ ես», «Ինչպիսի՞ն եմ ես», «Ինչպիսի՞ մարդ եմ ուզում դառնալ» և այլն: Ուսումնասիրել անձի ինքնագիտակցությունը՝ նշանակում է պարզել, թե ինչպես է ընկալում ու գնահատում ինքն իրեն: Մինչդեռ անձի ուսումնասիրությունը ենթադրում է օբյեկտիվ մոտեցում, վարքի դիտում և մեկնաբանություն:

Անձի ձևավորման աղբյուրները հիմնականում երկուսն են. ժառանգականությունը, սոցիալական ու բնական միջավայրը և այդ գործոնների փոխներգործությունը: Ժառանգական ճանապարհով մարդուն անցնում են զարգացման կենսահոգեբանական, հոգեֆիզիոլոգիական հիմքերն ու նախադրյալները: Այսպես՝ դեռևս վաղ մանկության տարիներից երեխաները տարբերվում են ըստ խառնվածքի մեջ մտնող այնպիսի ժառանգական հատկանիշների, ինչպիսիք են եռանդունությունը (ակտիվության աստիճան), շփվելու հակումը՝ սկսած ծայրահեղորեն շփվող մարդու «հոտային» աստիճանից մինչև գրեթե կատարյալ ինքնամեկուսացումը, բռնկվողությունը՝ ծայրահեղ անզուսպ խառնվածքից մինչև կամածին ինքնավերահսկողության բարձրագույն աստիճանը²:

Ուսուցումն ու սոցիալականացումը անձի ձևավորման կարևորագույն միջոցներն են: Ընտանիքը, մյուս սոցիալական խմբերն ու կազմակերպությունները (հաստատությունները, ինստիտուտները) յուրաքանչյուր անհատի փոխանցում են մշակութային և էթնիկական ավանդույթներ ու պատկերացումներ, արժեքների համակարգեր, որոնց հետ նա աստիճանաբար հոգեբանական նույնացում է ապրում: Սոցիալականացվելով մենք սկսում ենք գիտակցել, թե ովքեր ենք, ինչ ազգի և մշակութային միջավայրի ենք պատկանում: Ժառանգականության և միջավայրի փոխներգործության հետևանքով ձևավորվում են անկրկնելի, ինքնատիպ անձնավորություններ, որոնցից յուրաքանչյուրը, ինչպես արդեն գիտենք, հոգեբանական գծերի և դիրքորոշումների բարդ համակարգ է: Անձի հոգեբանական կառուցվածքի կարևորագույն ենթահամակարգերից մեկը նրա ես-կոնցեպցիան է, դեռևս քիչ հետազոտված ու խորհրդավոր մի երևույթ, որի ուսումնասիրությանը գիտությունը ձեռնամուխ է եղել համեմատաբար վերջերս:

Ոմանք հավատում են, թե իբր մեր հատկությունները կանխորոշված են նաև աստղերի ազդեցությամբ կամ հոգու վերածնունդով (կամ վերամարմնավորմամբ): Այդպիսի տեսակետները, անշուշտ, կարող են քննարկման առարկա դառնալ, բայց, կարծում ենք, ոչ գիտական հոգեբանության շրջանակներում: Չկան այդ, հատկապես աստղագուշական, պնդումները հաստատող հավաստի, գիտական մեթոդներով ստացված տվյալներ: Ստուգումները ցույց են տվել, որ անձի մասին աստրոլոգիական կանխագուշակումների և նրա իրական գծերի ու վարքի միջև կապ չկա: Ինչպես ցույց է տվել ականավոր անգլիացի հոգեբան Ջանս Այզենկն իր գործընկերների հետ միասին, աստղագուշակների բոլոր այն պնդումները, որոնք լուրջ ստուգման են ենթարկվել, չեն հաստատվել³:

§ 2. ԱՆՁԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Անձի հոգեբանության զարգացման առաջին շրջանում, սկսած Ֆրոյդից մինչև սկզբնավորումից մինչև 20-րդ դարի 30-40-ական թվականները, անձի տեսությունները ձևավորվում էին հիմնականում առանց սոցիալական հոգեբանների մասնակցության: Եվ այդ տեսությունները, չնայած նրանցում առկա ակնհայտ նվաճումներին, վատ էին կանխատեսում մարդկանց վարքը սոցիալական տարբեր իրադրություններում: Ահա թե ինչու աստիճանաբար անձի հոգեբանությունը և սոցիալական հոգեբանությունը զուգամիտվեցին և արդեն այսօր կարելի է խոսել **անձի սոցիալական հոգեբանության** գոյության մասին: Անձի ժամանակակից տեսությունները մեծ չափով սոցիալ-հոգեբանական են, այսինքն՝ նրան դիտում և ուսումնասիրում են ոչ թե մեկուսացված, այլ մարդ-

կային հարաբերությունների ուղորտում, որպես դերակատար: Մարդու վարքը մենք կարող ենք հասկանալ միայն անձնային գործոնների և սոցիալական իրադրությունների փոխներգործությունը հաշվի առնելու դեպքում:

Միակողմանի էին նաև անձի հատկությունների չափման մեթոդները: Ինչ—որ ճշտությամբ չափելով անձի այս կամ այն հատկությունը (բնավորության կամ խառնվածքի գիծը, ընդունակությունները և այլն), դրանք, ցավոք, թույլ չեն տալիս կանխատեսել նրա վարքը կոնկրետ իրադրություններում, նրա դերակատարման յուրահատկությունները, քանի որ վարքի յուրաքանչյուր դրսևորում դետերմինավորվում է բազմաթիվ արտաքին ու ներքին գործոններով: Օրինակ՝ Ջուլիան Ռոտտերի (արտաքին—ներքին վերահսկողության լոկուսի) թեստը լավագույններից մեկն է անձնային թեստերի շարքում, բայց թույլ է տալիս հաշվի առնել վարքի հնարավոր փոփոխությունների 15 տոկոսից ոչ ավելին: Անձի հոգեբանության առավել հայտնի մասնագետներից մեկը՝ Ուոլտեր Միչելը, մանրամասնորեն վերլուծելով անձի տեսություններն ու չափման մեթոդները, հանգել է այն տեսակետին, որ անձնային հատկանիշների չափման հիման վրա կանխատեսվող վարքի և մարդու իրական վարքի միջև կոռելյացիան սովորաբար չի անցնում 0,30—ից, այսինքն՝ հնարավոր տարբերակների 10 տոկոսից էլ պակաս է⁴:

Հիմնական եզրակացությունն այն է, որ պետք է ավելի մեծ չափով հաշվի առնել սոցիալական իրադրությունների ազդեցությունն ու սպասումները: Թեև անձի մեջ, անշուշտ, կան կայուն գծեր, բայց նույնիսկ իրադրությունների աննշան փոփոխությունները կարող են կտրուկ կերպով փոխել վարքը: Որևէ իրադրության մեջ անձի ակնկալվող վարքը ավելի հուսալի է կանխատեսել ոչ այնքան նրա անձնային գծերից ելնելով, որքան ըստ այն տեղեկությունների, թե նա նախկինում ինչպես է գործել նույնանման իրադրություններում:

Մարդու վարքի վրա սոցիալական իրադրությունների ազդեցությունն իսկապես հսկայական է, այնքան մեծ, որ երբեմն անձնային գործոնները լիովին հետին պլան են մղվում և չեզոքացվում են: Օրինակները բազմաթիվ են: Այսպես՝ Բ. Լաթանեն և իր գործընկերները արդեն մի քանի տասնամյակ է, ինչ ուսումնասիրում են սոցիալական օգնության, պրոսոցիալական վարքի ձևերը: Երբ փողոցում որևէ մարդու հետ դժբախտ դեպք է պատահում, ապա իետաքորական է իմանալ, թե անցորդներից ովքեր են օգնության հասնում, ինչ հոգեկան գծեր ունեն այդ մարդիկ: Գիտափորձի մասնակիցներին հետազոտեցին հինգ տարբեր թեստերի օգնությամբ, որոնց թվում էին նաև ավտոբիտարիզմի և մաքիավելիզմի թեստերը: Բայց այդ թեստերից ոչ մեկը թույլ չտվեց ճշգրիտ կերպով կանխատեսել, թե փորձարկվողներից ով օգնության կհասնի դժբախտ պատահարի զոհին: Մինչդեռ մի քանի իրադրական գործոններ, ինչպես պարզվեց, վճռական ազդեցություն են գործում վարքի այդ տեսակի դրսևորման վրա: Օրինակ՝ շատ մեծ նշանակություն ունեն այնպիսի հանգամանքներ, ինչպես այլ մարդկանց ներկայությունը, արդյո՞ք մարդը շտապում է

հանդիպման կամ աշխատանքի, թե՞ ազատ ժամանակ ունի և այլն: Այս ուսումնասիրությունների մասին իրենց տեղում խոսելու ենք ավելի հանգամանորեն:

Անձի հին տեսությունները հատկապես վատ էին կանխատեսում մարդու հոգեկանի կտրուկ, դրամատիկ փոփոխությունները: Դրանք պարզապես նորմայից կատարվող շեղումներ էին համարվում: Մինչդեռ սոցիալական իրադրությունների կտրուկ փոփոխություններին պետք է հետևեն անձի և նրա վարքի կտրուկ փոփոխություններ, դա է բնականը և հենց նման փոփոխված վարքն է ապահովել անձի ադապտացիան ստեղծված նոր իրադրության մեջ: **Կայուն անձը միայն կայուն իրադրությունների արդյունք է: Փոփոխվող անձինք արտացոլում են կյանքի փոփոխությունները:** Չի կարելի չափազանցել ոչ անձնային և ոչ էլ իրադրական գործոնների դերը, թեև որոշ հետազոտողներ հակված են այն մտքին, որ իրադրական գործոնների կշիռը մի փոքր ավելի մեծ է: Այս վերջին մոտեցումն իր առավել մշակված ու խոր դրսևորումն է գտել ինտերակցիոնիզմում, որի մասին համառոտակի խոսել ենք առաջին գլխում⁵:

§ 3. ԱՆՁԻ ՀՈԳԵԿԱՆ ԳԾԵՐԸ ԵՎ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՎԱՐՔԸ

Մարդկային յուրաքանչյուր անձնավորություն ունի խառնվածքի, բնավորության և անձնային այլ բազմաթիվ գծեր: Բայց նրա սոցիալական վարքի վրա ունեցած ազդեցությամբ դրանք հավասարազոր չեն: Ըստ հայտնի սոցիալական հոգեբան Մ. Արգայլի⁶, կարելի է առանձնացնել այդ տեսակետից առավել կարևոր մի շարք գծեր: Մինչև դրանք համառոտ նկարագրությանն անցնելը նշենք, որ դրանք ոչ այնքան անձնային «գծեր» են, որքան նման գծերի բարդույթներ: Ինչևէ, ավելի մշակված ու ճշգրիտ տեսակետի բացակայության պայմաններում կարելի է այս հարցի քննարկումը սկսել՝ Մ. Արգայլի տեսակետին ծանոթանալով:

Մարդու սոցիալական վարքի համար նա առավել կարևոր է համարում հետևյալ «գծերը».

1. **Մոտիվացիան:** Սոցիալական իրադրություններում անձի վարքի մոտիվացիան դրսևորվում է, ըստ Մ. Արգայլի, երկու հիմնական չափումներով, ա) բարեկամական-թշնամական և բ) տիրապետման-ենթակայության:

2. **Կենսաբանական հիմքը:** Այստեղ կարևոր են այնպիսի չափումներ (անձնային գծեր), ինչպիսիք են ինտրովերսիան-էքստրավերսիան և ներոտիզմ-հուզական կայունություն չափումները: Դրանք, ինչպես ցույց է տվել, մասնավորապես, Յ. Այզենկը⁷, մասամբ ժառանգական են: Դրանք ընդհանուր ազդեցություն են գործում մարդու սոցիալական վարքի վրա, բայց այդ ազդեցությունը, Մ. Արգայլի կարծիքով, խոր չէ: Ինչպե՞ս են դրսևորվում այդ գծերը:

Օրինակ՝ էքստրավերտները սիրում են դիտել շրջապատը և շատ խոսել, մինչդեռ ներոտիկները մարդկանց շրջապատում իրենց կաշկանդված են զգում:

3. Ինտելեկտը և մյուս ընդունակությունները: Պարզվում է, որ բարձր զարգացած բանականություն (խելք, ինտելեկտ) ունեցող մարդիկ ավելի հաճախ են լիդերներ դառնում: Մարդկանցից յուրաքանչյուրը լավ է լուծում միայն որոշակի տեսակի խնդիրներ: Ահա թե ինչու, երբ խմբի առջև դրված խնդիրը փոխվում է, ապա սովորաբար փոխվում է նաև լիդերը: Այսպես՝ անչափահաս օրինազանցների խմբերի վարքը դիտելով՝ հոգեբանները պարզել են, որ երբ նրանք խմբային օրինազանցություն են կատարում, ապա լիդերի դերը ստանձնում է որոշակի անհատ, իսկ երբ ֆուտբոլ են խաղում՝ լիդեր է դառնում խմբի մեկ այլ անդամ:

4. Այսպես կոչված «ժողովրդագրական» (դեմոգրաֆիական) փոփոխականներից որոշակի դեր են խաղում տարիքը, սեռը, սոցիալական դասակարգը կամ շերտը (ստրատան), ռասան: Դրանք ազդում են մարդկանց սոցիալական վարքի վրա, քանի որ ըստ այդ գծերի միմյանցից տարբերվող մարդիկ հասարակության մեջ տարբեր դիրքեր են գրավում, հետևում են սոցիալական վարքի տարբեր նորմերի: Այս հարցերի մասին մենք արդեն խոսել ենք սոցիալական ստատուսներին և դերերի տեսությանը նվիրված գլխում:

5. Անձի հոգեկանի իմացական կառուցվածքները՝ հասկացությունները, գաղափարները, կարծիքներն ու համոզմունքները, արժեքներն ու դիրքորոշումները զգալի չափով ազդում են նրա սոցիալական ընկալումների վրա: Իր հիշողության մեջ պահված այդ իմացական բովանդակությունների հիման վրա է, որ անձը մեկնաբանում է մարդկանց վարքն ու սոցիալական իրադարձությունները: Իմացական կառուցվածքները նաև անձի վարքի որոշ տեսակներ ծնող գործոններ են, ինչպես ցույց են տվել, մասնավորապես, իմացական հավասարակշռության և աններդաշնակության դրսևորումների ուսումնասիրությունները (տե՛ս գլուխ 8):

Անձի սոցիալական վարքում և փոխհարաբերություններում էական դեր է խաղում նաև նրա արտաքինը, հմայիչ կամ, ընդհակառակը, անհրապույր տեսքը:

Հասարակության մեջ անձի վարքի դրսևորումները և բովանդակությունը հասկանալու համար անհրաժեշտ է պարզել, թե նա **ինչպիսի իրադրություններում է գերադասում լինել**, որտեղ, ում շրջապատում է հաճույքով ժամանակ անցկացնում: Իհարկե, կարևոր է իմանալ ոչ միայն անձի համար գերադասելի իրադրությունները, այլև նրանք, որոնցում նա չի ցանկանում լինել, որոնցից նա հետևողականորեն խույս է տալիս:

Անձին և նրա սոցիալական վարքն ուսումնասիրելիս կարևոր է իմանալ նաև, թե ինքն ինչպես է գնահատում ու խմբավորում իրադրությունները ըստ մի շարք չափանիշների: Օրինակ՝ ցանկալի է նրանից իմանալ, թե որ իրադրու-

թյուններն են նրան դուր գալիս և որոնք են իր համար տիաճ, որտեղ է նա իրեն լարված զգում և որտեղ՝ անկաշկանդ⁸:

Անձին վերաբերող այդ բոլոր գծերի և չափումների իմացությունը թույլ է տալիս որոշ հավանականությամբ կանխատեսել նրա սոցիալական վարքը: Վարքի վրա էական ազդեցություն են գործում անձի մոտիվացիոն համակարգի դինամիկան, նրանում առկա կոնֆլիկտները և այն ուղիները, որոնցով նա փորձում է լուծել դրանք: Շատ էական են անձի պաշտպանական մեխանիզմները, բարդույթներն ու ստրատեգիաները: Իհարկե, չի կարելի ասել, թե հոգեբանությունն արդեն լիովին պարզել է այն ուղիները, որոնցով հիշյալ հոգեբանական ուժերն ու գործոններն ազդում են մարդկանց սոցիալական վարքի վրա:

§ 4. ԻՆՉՊԵՄ ԲՆՈՐՈՇԵԼ ԻՆՔՆԱԳԻՏԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

ԱՆձի ինքնագիտակցությանը, «ես»-ին որոշակի սահմանում տալը չափազանց դժվար է: Բանն այն է, որ «ես» բառը զուտ հոգեբանական տերմին չէ, այն մեր ամենօրյա խոսակցություններում հաճախակի կրկնվող բառերից մեկն է և, ինչպես ցույց են տալիս հետազոտությունները, տարբեր մարդիկ այն տարբեր կերպ են ըմբռնում: Երբ հոգեբաններից մեկը չորս ուսանողների առանձին-առանձին տվեց նույն հարցը՝ «Ո՞վ եք դուք», նրանք այսպես պատասխանեցին. ա) «Ես չգիտեմ, թե ով եմ ես. ինչ-որ մեկը, որը ձգտում է իր ձեռքը վերցնել իր կյանքի մի մասը», բ) «Ինչ-որ մեկը, որը ձգտում է հասնել այն նպատակներին, որ ես դրել եմ իմ առջև», գ) «Ես Գ. Գ-ն եմ, ուսանող, որը սովորում է հոգեբանության ֆակուլտետում, պսակված է Լ-ի հետ և շատ է անհանգստանում, որ ավարտելուց հետո կարող է երկար ժամանակ աշխատանք չգտնել», դ) «Ինչ-որ մեկը, որը տեղավորված է իմ մարմնի մեջ. հենց իմ աչքերի հետևում իմ ես-ի կենտրոնն է»:

Եթե մենք նույն հարցը տանք այլ մարդկանց, ապա կտեսնենք, որ կստանանք ես-ի բազմաթիվ այլ բնորոշումներ: Հատկապես երիտասարդ տարիքում յուրաքանչյուրը փորձում է պարզել, թե ով է ինքը և հանգում է ինչ-որ եզրակացությունների: Յուրաքանչյուրը ձգտում է գոնե ինչ-որ տեսակետից լինել յուրօրինակ, ինքնատիպ, մյուսներից տարբեր, լինել ընդունված ու հարգված, ունենալ որոշակի և, ավելի ցանկալի է, բարձր ստատուս: Սակայն այս ձգտումը հղի է նաև վտանգներով. հասնելով ինքնագիտակցության բարձր աստիճանի, անհատը կարող է իրեն միայնակ ու մեկուսացված զգալ և տիաճ հոգեվիճակներ ապրել: Ինքնագիտակցության բարձր աստիճանի հասած անձի մեջ բախվում են երկու հակադիր ուժեր. մի կողմից՝ ինքնուրույն, անկախ ու յուրահատուկ լինելու ձգտումը, իսկ մյուս կողմից՝ մարդկանց հետ շփվելու, նրանց հետ հոգեբանորեն նույնանալու և սեփական սոցիալական

պահանջմունքները բավարարելու ձգտումը: Հիշենք, որ սոցիալական պահանջմունքներն են. հաղորդակցվելու, սիրված ու հարգված լինելու, հասարակության մեջ ինքնադրսևորման ու ինքնահաստատման հասնելու, բարձր դիրքի հասնելու և իշխելու և մի շարք այլ պահանջմունքներ:

Ինչպես ցույց են տվել հոգեբանական հետազոտությունները, հատկապես է. Էրիկսոնի աշխատանքները⁹, մենք նույնիսկ պատանեկության և հասունության տարիներին չենք հասնում մեր ես–ի որոշակիության: Դա երևում է այն բանից, որ դեռահասներն ու պատանիները չեն կարողանում բնորոշել իրենք իրենց, ասել, թե ով են. այս կարևորագույն հարցը նրանց համար մնում է անորոշ, հեղհեղուկ: Այդ վիճակի արտահայտություններից մեկն այն է, որ նման անձնավորությունը չի կարողանում իր համար որոշակի ապրելակերպ և կայուն զբաղմունք ընտրել¹⁰:

Այդպիսի վիճակի օրինակներ շատ կարելի է բերել ինչպես կյանքից, այնպես էլ գեղարվեստական գրականությունից: Մյուս կողմից՝ սոցիալական հոգեբանության բնագավառում արդեն բազմաթիվ հետազոտություններ են նվիրվել ես–ի կառուցվածքի, վարքի վրա նրա ազդեցության, ես–կոնցեպցիայի տարբեր կողմերի օբյեկտիվ չափման հարցերին: Սակայն այդ խնդիրներից շատերը դեռ լուծված չեն և սպասում են իրենց հետազոտողներին:

§ 5. ԻՆՔՆԱԳԻՏԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆԻՑ

Ես–ի բնույթի և կառուցվածքի վերաբերյալ առաջին լուրջ հետազոտությունը կատարել է ամերիկյան հայտնի հոգեբան և փիլիսոփա Ուիլյամ Ջեյմսը (1842–1910): Հոգեբանության զարգացման առաջին շրջանում՝ 19–րդ դարի վերջերին և 20–րդ դարի առաջին տասնամյակի ընթացքում, գիտակցությունը և գիտակցված հոգեկան երևույթները համարվում էին հոգեբանության հիմնական առարկան: Բնական է, որ ուշադրության կենտրոնում պետք է լիներ ոչ միայն արտաքին աշխարհի առարկաների, այլև սեփական մարմնի և հոգեկան հատկությունների գիտակցման խնդիրը: Ու. Ջեյմսը մանրամասնորեն ուսումնասիրեց ես–ի խնդիրը, նկարագրեց նրա կառուցվածքն ու հատկությունները, որոնք և ներկայացրեց իր «Հոգեբանության սկզբունքները» հայտնի աշխատության մեջ¹¹:

Սակայն հետագա տարիներին հոգեբանության բնագավառում, հատկապես ԱՄՆ–ում, տիրապետող դարձավ բիհեյվիորիզմը. 1913 թվականին Ջոն Ուոտսոնը մի հողված հրատարակեց, որի մեջ ընդգծված ձևով ասվում էր, թե հոգեբանությունը պետք է ուսումնասիրի մարդու և կենդանիների վարքը, շարժողական ակտիվությունը: Իսկ ինչ վերաբերում է այսպես կոչված «գիտակցությանը», ապա այն, եթե նույնիսկ գոյություն ունի, օբյեկտիվ մեթոդներով

ուսումնասիրվել չի կարող: Այս ուղղությունը՝ **բիհեյվիորիզմը**, որը հայերեն կարող ենք **վարքաբանություն** անվանել, մի քանի տասնամյակ տիրապետող դարձավ և, Ի. Պ. Պավլովի ռեֆլեկտորային ուսմունքի հետ միասին, կասեցրեց մարդու ներհոգեկան երևույթների, այդ թվում նաև ինքնագիտակցության ուսումնասիրությունը: Միայն փոքրաթիվ գիտնականներ, հիմնականում ֆրոյդիստական դպրոցի ներկայացուցիչներ (հատկապես Հայնց Հարթմանը) շարունակում էին զբաղվել ես-ի խնդրով¹²: Շատ հոգեբաններ կարծում էին, թե մարդկային ես-ը գիտական մեթոդներով ուսումնասիրել հնարավոր չէ:

Սակայն հոգեբանության զարգացման վարքագիտական, մեխանիկական փուլը վաղ թե ուշ պետք է ավարտվեր, քանի որ հնարավոր չէ հոգեբանությունն ստեղծել՝ անտեսելով մարդու ներաշխարհը, նրա ինքնիմացությունն ու ինքնագիտակցությունը: Այս գիտության առավել նուրբ ու բարդ մարզերում բիհեյվիորիզմն անհաջողության մատնվեց: Սկսած երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ավարտից, հատկապես 50-60-ական թվականներից, հոգեբաններից շատերը զգացին, որ պետք է ստեղծել ավելի մարդկային ու մարդակենտրոն, մարդասիրական, մարդկային հույզերը, երևակայությունն ու ինտուիցիան հաշվի առնող, դրանց վրա հենվող նոր հոգեբանություն: Ուժեղացավ հետաքրքրությունը գիտակցության դրսևորումների, նրա ֆենոմենոլոգիայի նկատմամբ: Ես-ի հոգեբանության վերածնման ու զարգացման գործում հատկապես մեծ են Աբրահամ Մասլոուի (1908-1970) և Կառլ Ռոջերսի (1905-1987) ծառայությունները: Նրանցից առաջինը խոսում էր ես-ի օպտիմալ զարգացման ու ինքնիրականացման մասին, իսկ երկրորդը նշում էր, որ անձի ֆունկցիաների առողջ իրականացման համար անհրաժեշտ պայմաններից մեկը սեփական ես-ն ընդունելն է:

Եական են նաև Գ. Օլպորտի և Ռ. Մեյի ներդրումները: Նրանք գտնում էին, որ հոգեբանության ուշադրության կենտրոնում պետք է լինեն ինքնիրականացման ծգտող անհատների սուբյեկտիվ ապրումները որոշակի սոցիալական պայմաններում: Սակայն այդ հեղինակների տեսությունները, անշուշտ, այլ տեսակետներից զգալիորեն տարբերվում են իրարից, երբեմն նույնիսկ միանգամայն հակադիր են¹³:

Այսպիսով՝ մեր օրերում ինքնագիտակցության խնդրի նկատմամբ հետաքրքրությունը կրկին շատ մեծ է: Հիշելով բիհեյվիորիստների քննադատությունը, որը միշտ չէ, որ անհիմն էր, անհրաժեշտ է գտնել ես-ի տարբեր կողմերի չափման օբյեկտիվ մեթոդներ: Հոգեբանները, զբաղվելով ես-ի խնդրով, զգում են, որ հակասություն կա, մի կողմից՝ օբյեկտիվության խիստ պահանջի և մյուս կողմից՝ երևույթի նրբությունները նկարագրելու անհրաժեշտության միջև: Մարդկային ես-ի տեսությունը պետք է լինի ճշգրիտ, փորձարարական ստուգման համար մատչելի, բայց չպետք է լինի պարզունակ: Այն պետք է արտացոլի երևույթի իրական բարդությունը: Այդ տեսության հասկություններն ու դրույթները պետք է ձևակերպված լինեն այնպես, որպեսզի հնարավոր լինի

ստուգել փորձարարական եղանակով, այսինքն, ինչպես ընդունված է ասել գիտափորձի տեսության մեջ, պետք է լինեն օպերացիոն հասկացություններ:

§ 6. ԵՍ–ԿՈՆՑԵՊՏԻԱԼ ԵՎ ՆՐԱ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԸ

Սեփական ֆիզիկական և հոգեկան գծերի մասին մարդու պատկերացումների, ինչպես նաև իրեն տրվող գնահատականների համակարգն անվանում ենք անձի ես–կոնցեպցիա՝ տեսակետ, դրույթների համակարգ սեփական անձի մասին: Յուրաքանչյուրը զգում է, որ իր անձն ունի կենտրոն և երբ օգտագործում է «Ես» դերանունը, ապա ինտուիցիայով զգում է իր մեջ ինչ–որ շատ մտերիմ, հարազատ, միայն իրեն տրված երևույթի գոյությունը: Դա նրա անձի կենտրոնն է և մնացած ամեն ինչ՝ ֆիզիկական և հոգեկան գծեր, սոցիալական կապեր, նվաճումներ կամ անհաջողություններ, նյութական բարիքներ և այլն, պատկանում են այդ ես–ին: Նրան են պատկանում նաև ցանկություններ, ծգտումներ, դիրքորոշումներ, այն ամենը, ինչ մենք գործունեության մոտիվացիա ենք անվանում:

Բայց եթե որևէ մեկին հարցնենք, թե ինչպիսի կառուցվածք ունի իր այդ ես–ը կամ ես–կոնցեպցիան («Ի՞նչ է ես–ը»), ապա հազիվ թե բովանդակալից պատասխան ստանանք: Պարզվում է, որ անձի բարձրագույն կազմավորումը՝ ինքնագիտակցությունը, նույն ինքը՝ ես–կոնցեպցիան, ժամանակի յուրաքանչյուր պահին հիմնականում **ենթագիտակցական է:** Ավելին՝ ոչ ոք, նույնիսկ իր առջև հատուկ նպատակ դնելով, չի կարող քիչ թե շատ լրիվ գիտակցել իր ինքնագիտակցության կառուցվածքն ու բովանդակությունը: Դրանց բացահայտման համար անհրաժեշտ են գիտական ուսումնասիրություններ:

Եթե մի կողմ թողնենք հին ու նոր մտածողների, հատկապես փիլիսոփաների գործերը, որոնցում, անշուշտ, հետաքրքրական դիտումներ կան մարդու ինքնագիտակցության մասին, ապա հոգեբանության բնագավառում այդ պրոբլեմի հետազոտությունը սկսել է Ուիլյամ Ջեյմսը, անձի հոգեբանության հիմնադիրներից մեկը: Այնուհետև, հատկապես սկսած 40–ական թվականներից, ես–ի տարբեր կողմերի բազմաթիվ հետազոտություններ են կատարվել և այժմ մեր առջև, թեև դեռևս ոչ անհրաժեշտ հստակությամբ ու լրիվությամբ, արդեն նշմարվում են ես–կոնցեպցիայի կառուցվածքն ու հիմնական «միավորները»: Ասենք նաև, որ այս բնագավառում լուրջ ներդրումներ են կատարել հոգեբույժները:

Ա. Ֆիզիկական ես-պատկեր

Ես-ի բաղադրիչներից առաջինը մարդու ֆիզիկական ես-ն է կամ մարմնի սխեման: Ես-ը տեղավորված է մարմնի ներսում, անկրկնելի է և միայն մեզ է պատկանում: Մենք ծագում ենք պաշտպանել, հագուստների և գեղարարության միջոցներով ավելի գրավիչ դարձնել այն: Ու. Ջեյմսը¹⁴ խոսում էր «ընդլայնված ես-ի» մասին, որի մեջ, բացի անհատի մարմնից, մտցնում էր նաև այն օբյեկտները (անձնական իրեր, սեփականություն՝ տուն, ավտոմեքենա և այլն), որոնք նույնպիսի ուժեղ զգացմունքներ են առաջ բերում, ինչպես և սեփական մարմինը: Այդպիսին կարող են լինել նույնիսկ կառքն ու ավտոմեքենան և բանկում ունեցած հաշիվը: Սեփականությունը երբեմն այնպես է նույնացվում անձի հետ, որ բավական է տեսնել, թե ինչպես է վթարի հետևանքով ճզմվել մեքենան, և շատերը նույնիսկ ցավ են զգում այնպես, ինչպես եթե իրենց մարմինը վնասվեր:

Մարմնային ես-ի, այսինքն՝ մարմնի հոգեբանական պատկերի մեջ մտնում են այն զգայությունները, որոնք անընդմեջ ստացվում են նրա տարբեր մասերից և օրգաններից: Դրանց միայն չնչին մասն է գիտակցվում, բայց բոլորը միասին կազմում են անձի մարմնի հիմնական սխեման: Երբ մեր մարմնի մասին ունեցած պատկերացումը համապատասխանում է օբյեկտիվ իրականությանը, այսինքն՝ արտացոլում է մեր մարմինն այնպես, ինչպես այն կա, ապա այդ հոգեբանական կառուցվածքի ողջ բարդությունը չենք զգում: Բայց երբ դրանց միջև անհամապատասխանություն է ծագում, ապա մենք սկսում ենք զգալ ու գիտակցել, որ ֆիզիկական ես-ը բարդ կառուցվածք ունի: Դա հատկապես նկատելի է հիվանդագին (պաթոլոգիական) փոփոխությունների դեպքում:

Օրինակ, երբ պատերազմում, վիրաբուժական միջամտության կամ վթարի հետևանքով մարդ կորցնում է ոտքը կամ ձեռքը (թևը), ապա դեռևս երկար ժամանակ նրան թվում է, թե իբր ունի այդ օրգանները. տարածության այն մասում, որտեղ դրանք կարող են լինել, նա դրանց առկայության զգայություններ է ունենում: Մարդուն կարող է թվալ, թե իբր շարժում է այդ բացակայող վերջույթները: Մենք զրուցել ենք գնացքի տակ ընկնելու հետևանքով երկու ոտքը կորցրած մի տղամարդու հետ, որը ոչ միայն այդպիսի «ֆանտոմային» (ուրվականային) զգայություններ էր ունենում, այլև երազում իրեն առողջ էր տեսնում՝ նախկինի նման քայլելիս կամ վազելիս¹⁵:

Բ. Դիսոցիացիա՝ ես-ի տրոհում

Անձի մարմնային ես-պատկերը, որպես հոգեբանական կազմավորում, երբեմն կարող է անջատվել մարմնից, գոյություն ունենալ նրանից դուրս: Առողջ մարդը երկատման (դիսոցիացիայի) այդպիսի կրճատ, անցողիկ վիճակ-

ներ կարող է ապրել գերհոգնածության, զգայական մեկուսացման, գերուժեղ հույզերի (աֆեկտների) ազդեցության տակ: Մինչդեռ որոշ հոգեկան հիվանդաներ, հատկապես շիզոֆրենիկները, նման վիճակներ ապրում են շատ հաճախ և տևական ժամանակահատվածներում: Դրանք խրոնիկական հիվանդագին վիճակներ են, հիվանդության ախտանշաններ:

Երբեմն դիտվում են նույնիսկ զավեշտական, թեև, ըստ էության, լուրջ հիվանդության դեպքեր: Օրինակ՝ շիզոֆրենիայի առավել նրբազգաց հետազոտողներից մեկը՝ անգլիացի հոգեբույժ Ռ. Լեյնզը, իր գրքերից մեկում նկարագրել է մի հիվանդի, որը նրան հետևյալն է պատմել. իր ֆիզիկական մարմինը սեռական հարաբերություն է ունենում իր կնոջ հետ, մինչդեռ իր հոգեկան ես-ը կարող է այդ տեսարանին նայել որպես կողմնակի դիտող¹⁶:

Ի դեպ, ասենք, որ երբ սեռաբանները ցանկանում են օգնել արագորեն էյակուլյացիայի հասնող և սեռական գործընկերուհուն չբավարարող մարդուն, ապա հաճախ խորհուրդ են տալիս վարվել հենց այդպես. մտքով հեռանալ կատարվող գործողություններից, վերհիշել այլ հարաբերություններ, մտածել հաջորդ օրվա անելիքների մասին, այսինքն՝ որպես անձ չներգրավվել այժմ կատարվող գործի մեջ: Մասնագետները կարծում են, թե դա օգնում է և ավելի երկարատև է դարձնում սեռական հարաբերությունը՝ մինչև որ կինն էլ հասնի օրգազմի¹⁷: Ի հարկե, սխտեմատիկորեն նման մեթոդ կիրառելը գուցե և վտանգավոր է հոգեկանի համար, քանի որ հանգեցնում է մարմնից հոգեկան ես-ի անջատման և կատարվող գործողություններից օտարացման, այսինքն՝ հիվանդագին վիճակի:

§ 7. ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ԵՍ-Ը ԵՎ ՆՐԱ ԵՆԹԱԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔՆԵՐԸ

Անձի ես-կոնցեպցիայի մեջ, բացի մարմնի պատկերից, մտնում են նաև բազմաթիվ գուտ հոգեբանական երևույթներ. դրանք սեփական անձի տարբեր կողմերի մասին պատկերացումներն են, տեսակետները, դիրքորոշումները, սեփական հոգեկան գծերի ընկալումներն ու գնահատականները: Հոգեբանական ես-ի կառուցվածքը լուրջ ազդեցություն է գործում մարդու վարքի վրա: Պարզվել է, որ յուրաքանչյուր ոք փորձում է գործել այնպես, որպեսզի իր վարքն ու արարքները համապատասխանեն իր անձի մասին ունեցած պատկերացումներին: Եթե որևէ մեկն իրեն հերոս է պատկերացնում, ապա սովորաբար ձգտում է իրեն հերոսի նման պահել կամ հերոսական գործեր կատարել՝ ըստ իր պատկերացման: Եթե մեկ ուրիշն իրեն բարի է համարում, ապա ձգտում է օգնել մարդկանց, օժանդակել կարիքավորներին, ողորմություն տալ մուրացկաններին: Մարդու հոգեկան ես-ի և սոցիալական վարքի նման համապատասխանությունը ապացուցվել է գիտափորձերի օգնությամբ¹⁸:

Իսկ ի՞նչ կառուցվածք ունի մարդու ես-կոնցեպցիայի այդ զուտ հոգեբանական մասը, ինչպիսի՞ ենթահամակարգեր են մտնում նրա մեջ: Հաջողվել է պարզել, որ նրա մեջ մտնում են մի շարք ես-պատկերներ, որոնց մասին այստեղ շատ համառոտ կխոսենք¹⁹:

1) **Իրական ես**—ն այն է, թե մարդն ինքն իրեն իրականում ինչպիսին է համարում տվյալ պահին: Իրական ես-ի մեջ մտնող պատկերացումների մի մասը կարող է իսկապես ճիշտ լինել, բայց այդ կազմավորման մեջ միշտ կան նաև վերագրվող գծեր: Այս իրական և այժմեական, հաճախ նաև բավականին կայուն ես-պատկերը մեծ դեր է խաղում մարդու կյանքում՝ որպես վարքի որդապատճառ, նպատակների ընտրության ուղեցույց, գործոն, որն ազդում է անձի հավակնությունների մակարդակի վրա: Եթե, օրինակ, անձի իրական ես-պատկերի մեջ կա սեփական անձի թերագնահատում, ապա նրա սոցիալական վարքում կոնֆորմիզմը կարող է գերակշռել և նա իր առջև մեծ նպատակներ չի դնի: Կյանքի պայմանների փոփոխության դեպքում իրական ես-ը ևս փոփոխություններ է կրում՝ ապահովելով անձի ադապտացիան:

2) **Դինամիկ ես**—ը անձի այն տիպն է, ինչպիսին որ նպատակ ունի դառնալ տվյալ անհատը: Ըստ Մ. Ռոզենբերգի, որը զգալի աշխատանք է կատարել ես-կոնցեպցիայի ուսումնասիրության մարզում, ես-կոնցեպցիայի այս ենթակառույցը պայմանավորված է անձի գրաված սոցիալական դիրքով և հաջողությունների հասնելու հնարավորությամբ:

3) **Ֆանտաստիկ ես**—ը ներառում է այն, թե անհատն ինչպիսին կցանկանար դառնալ, եթե ամեն ինչ հնարավոր լիներ, այսինքն՝ եթե կյանքի իրական պայմաններն ու դժվարությունները գոյություն չունենային: Ֆանտաստիկ ես-ը շատ ծավալուն ու հավակնոտ է լինում պատանեկության տարիներին, բայց նորանոր հիասթափությունների ազդեցության տակ ավելի ու ավելի է «կծկվում»: Իրատես ու հասուն մարդը զսպում է իր ֆանտազիայի ծավալումներն ու իր մասին այլևս չի երևակայում այն, ինչ անհնարին է:

4) **Իդեալական ես**—ը, որը ես-կոնցեպցիայի կարևորագույն մասերից մեկն է, ներառում է մարդու պատկերացումն այն մասին, թե, ելնելով իր բարոյական նորմերից ու սկզբունքներից, անհատական բարոյական փիլիսոփայությունից, ինչպես նաև հոգեբանական նույնացումներից (իդեալներից), մարդկային ինչ տեսակի անձնավորություն է պարտավոր դառնալ: Իդեալական ես-ը դառնում է անձի գերնպատակ, որին նա ձգտում է քիչ թե շատ հետևողականորեն: Անձի իդեալական ես-ի ձևավորման վրա մեծ ազդեցություն են գործում ծնողներն ու այլ հեղինակավոր անձինք, որոնց հետ, սկսած վաղ մանկության տարիներից, հոգեբանական նույնացում (իդենտիֆիկացիա) է ապրել: Անձի իդեալական ես-ի բովանդակությունը պայմանավորված է նրա բարոյական զարգացման աստիճանով: Այդ կազմավորումը մոտիվացիոն մեծ լիցք ունի: Երբ անհատը զգում է, որ իր իրական ես-ը մեծապես տարբերվում է իդեալական ես-ից, ապա ներքին կոնֆլիկտ ու ֆրուստրացիա է ապրում: Այդ

տարբերությունը չափում են սեմանտիկ դիֆերենցիալի (իմաստային տարբերակման) մեթոդով. մարդուն խնդրում են երկու նկարագրություն կազմել իր մասին՝ ըստ հետևյալ թեմաների. «Ինչպիսին եմ ես» և «Ինչպիսին կցանկանայի դառնալ»: Այնուհետև այդ երկու նկարագրությունները համեմատելով՝ պարզում են, թե ինչպիսին է խզումն անձի իրական և իդեալական ես-պատկերների միջև: Այդ բարդ ու կարևորագույն հոգեկան կազմավորման ֆունկցիաների մասին մենք մի շարք նոր դրույթներ ենք առաջ քաշել դերևս 80-ական թվականներին²⁰:

5) **Ապագա կամ հնարավոր ես**–ը անձի այն տիպի մասին պատկերացումն է, ինչպիսին անհատն, իր կարծիքով, կարող է դառնալ: Այս կազմավորումը տարբերվում է իդեալական ես–ից, որովհետև, օրինակ, անհատը կարող է ցանկանալ դառնալ հերոս, բայց իրականում կարող է զգալ, որ դառնում է հաշվենկատ ու զգույշ քաղթենի: Պատճառները մի քանիսն են, բայց կարևորն այն է, որ յուրաքանչյուրը դեպի իր ապագան է գնում զգալիորեն անկախ իր կամքից, ինքնաբերաբար, սոցիալական իրադարձությունների ազդեցության և այլ մարդկանց ներշնչումների ու սպասումների ներգործության տակ: Դա, մասնավորապես, կախված է այն ստատուսներից ու դերերից, որ նա զբաղեցնում ու ստանձնում է տարբեր սոցիալական խմբերի կազմում: Նրա կողմից իրականում կատարվող դերերը կարող են բոլորովին չհամապատասխանել այն իդեալին, որին նա կցանկանար հասնել: Այսպես՝ մարդը ցանկանում է մեծ գիտնական դառնալ, բայց քանի որ աղքատ է, որոշում է մի քանի տարի առևտրով զբաղվել, ֆինանսական անկախության հասնել և ապա լիովին նվիրվել իր իդեալի իրականացմանը: Բայց առևտրականի կյանքի տարերջը նրան այնպես է ներգրավում, որ մի քանի տարի անց նա խորապես փոխվում և կորցնում է իր իդեալը: Իդեալին անհամապատասխան դերեր կատարելը կարող է հասցնել իդեալական ես–ի կորստյան: Սակայն բացառված չէ, որ նախկինի փոխարեն ստեղծվի նոր իդեալական ես:

6) **Իդեալականացված ես**–ը այնպիսի մի հոգեբանական կազմավորում է, որի մեջ կարող են մտնել ինչպես իրական, այնպես էլ իդեալական ու ֆանտաստիկ ես–երի տարրեր: Դա անձի այն պատկերացումն է, թե ինչպիսին ինքը կցանկանար ներկայանալ հասարակության առջև իր կյանքի տվյալ փուլում: Մեր կարծիքով, իդեալականացված ես–ը բավականին անկայուն իրադրական ես–պատկեր է և ծագում է որոշակի իրադրություններում: Իրադրությունների հերթափոխման հետ միասին իդեալականացված ես–երը նույնպես անհետանում են: Երբ մարդը հայտնվում է իր անձի իդեալականացում պահանջող իրադրություններում, նա ինքն իրեն սկսում է ցանկալի գծեր վերագրել:

7. **Ներկայացվող ես**–երը անձի այն «դիմակներն» են, որ նա հագնում ու ցուցադրում է հասարակությանը՝ իր դժվարությունները, իր իրական ես–ի օբյեկտիվ կամ երևակայական թերությունները թաքցնելու նպատակով: Դրանք անձի հոգեբանական պաշտպանության միջոցներն են և կարող են բավականին

կայուն կազմավորումներ դառնալ: Օրինակ, ինչպես վարպետորեն ցույց է տվել Լ. Ն. Տոլստոյը, անծը տարիների ընթացքում կարող է ծնավորել իր մեջ լավատես ու աշխույժ բժշկի դիմակ, գիտակցորեն այնքան ժամանակ նման դեր խաղալ, մինչև որ դիմակն ու անծը (իրական ես-ը) համընկնեն: Սեկ ուրիշը կարող է «խելացի մարդու» դիմակ հագնել: Ես-կոնցեպցիայի այս կողմերի մասին կրկին կխոսենք, երբ վերադառնանք անծի ինքնաներկայացման խնդրին:

8. Կեղծ ես-ը անծի աղճատված իրական (ակտուալ) ես-պատկերն է: Իր մասին նման պատկերացում ստեղծելու և պահպանելու նպատակով անհատն օգտագործում է արտամղման, ինքնախաբեության և հեղինակագրկման (դիսկրեդիտացիայի) մեխանիզմները: Սեփական անծի աղճատված ըմբռնումը հանգեցնում է նաև այլ մարդկանց հոգեբանական սխալ պատկերների ստեղծման:

Ես-կոնցեպցիայի կապը իմացական գործընթացների հետ: Իմացական գործընթացները՝ ընկալումները, հիշողությունը, մտածողությունն ու երևակայությունը, ինչպես նաև դրանց հետ կապված հույզերն, անկասկած, չեն մտնում ես-կոնցեպցիայի կառուցվածքի մեջ: Դրանք պատկանում են ես-ին, այն «գործիքներն են», որոնց օգնությամբ նա իմանում է և՛ շրջապատող աշխարհը, և՛ ինքն իրեն: Ընթացող իմացական և հուզական գործընթացները ես-ի կառուցվածքին չեն պատկանում, բայց դրանց արդյունքները (որպես մտքեր, պատկերացումներ ու գնահատականներ) նրա մեջ կարող են մտնել: Այլ կերպ ասած՝ անծի ներհայեցողությունը, որպես իմացական պրոցես, պատկանում է անծին, նրա իմացական գործիքն է և կարող է հանգեցնել այնպիսի արդյունքների, որոնք վերաբերում են սեփական անծի հոգեկան և ֆիզիկական կողմերին և մտնում են ես-կոնցեպցիայի մեջ: Այսպիսով՝ ես-կոնցեպցիայի ընդլայնման ու հարստացման հիմնական միջոցները իմացական ընդունակություններն ու գործընթացներն են, հատկապես այնպիսի մի բարդ ու նուրբ իմացական գործընթաց, ինչպիսին ներհայեցողությունն է (ինտրոսպեկցիան):

Ինչպես ցույց ենք տվել նախորդ աշխատություններից մեկում, ներհայեցողությունը ես-կոնցեպցիայի տարբեր իրադրական բաղադրիչների՝ ես-պատկերների փոխներգործության գործընթաց է: Այս տեսությունը, որը կապ է հաստատում ներհայեցողության և մյուս իմացական պրոցեսների և ինքնագիտակցության միջև, թույլ է տալիս հասկանալ ես-կոնցեպցիայի ծնավորման ընթացքի որոշ մեխանիզմներ²¹: Մենք ցույց ենք տվել, որ ներհայեցողության միջոցով ընկալում ենք այն, ինչ անվանում ենք «գիտակցության հոսք»: Այս հասկացությունը ներմուծել է դեռևս Ու. Ջեյմսը, գտնելով, որ գիտակցության հոսքն անծի միջուկն է, մեր կյանքի «ապաստանը» և այլն²²:

Թեև իմացական և հուզական գործընթացները ես-կոնցեպցիայի մեջ չեն մտնում, սակայն դրանց մասին անծի պատկերացումներն արդեն մտնում են: Երբ, օրինակ, որևէ անհատ իր մասին այն կարծիքն ունի, որ խելամիտ է, մտածող, տաղանդավոր, ապա նրա ես-կոնցեպցիայի մեջ այդ պատկերա-

ցումները կարող են կարևոր, նույնիսկ առաջատար տեղ գրավել՝ դառնալով այդ կազմավորման կենտրոնը:

§ 8. ԵՍ–ԿՈՆՑԵՊՏԻԱՅԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔՆ ՈՒ ՀՍՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ես–կոնցեպցիայի վերը նկարագրված և մյուս բաղադրիչները՝ ես–պատկերները, միավորվում են նրա ամբողջական կառուցվածքի մեջ: Երբ մենք որևէ մեկին խնդրում ենք նկարագրել, թե ինչպես է ընկալում և գնահատում ինքն իրեն (օրինակ՝ խնդրում ենք պատասխանել «Ո՞վ եմ ես» հարցին), ապա ստացված պատասխաններում կարելի է տեսնել տարրեր, որոնք պատկանում են ես–կոնցեպցիայի տարբեր մասերին՝ սոցիալական ես–ին, ֆիզիկական ես–ին, իդեալական ես–ին և այլն: Ստացված պատասխանները պետք է դասակարգել ըստ առաջատար թեմաների: Դրանք կարող են վերաբերել տարիքին (ֆիզիկական ես), արտաքին գրավչությանը և սոցիալական դերերին (սոցիալական ես), ազգային պատկանելությանը (էթնիկական ես), սեռին, իր նկատմամբ այլ մարդկանց վերաբերմունքին, նյութական նվաճումներին և այլն:

Ըստ ուսումնասիրվողի պատասխաններում գերակշռող թեմաների կարելի է պատկերացում կազմել այն մասին, թե ես–կոնցեպցիայի որ մասերն են անձի հատուկ մտահոգության առարկան դարձել: Օրինակ, եթե պատասխաններում հատուկ նշվում են անձի փոխհարաբերություններն այլ մարդկանց հետ, նրանց կարծիքներն իր մասին, ապա կասկած չկա, որ նրան մտահոգում է իր սոցիալական ես–ը:

Որպես ամբողջական կառուցվածք՝ ես–կոնցեպցիան ունի մի շարք հատկություններ, որոնց մասին արժե որոշ պատկերացում ունենալ:

Մարդու ես–ը հոգեկան գծերի, դիրքորոշումների, արժեքների և վարքի ձևերի մի համակարգ է, մեծ կամ փոքր չափով **ամբողջական ու հետևողական**: Սակայն անձի տարիքային զարգացման ընթացքում լինում են փոփոխություններ իրեն ամբողջական ու անհակասական համակարգ, ամբողջություն չի զգում: Դրանք **ճգնաժամային փուլեր** են և բավականին մանրամասնորեն ուսումնասիրվել են հռչակավոր հոգեվերլուծող Էրիկ Էրիկսոնի կողմից²³: Յուրաքանչյուր մարդ ժամանակ առ ժամանակ կարող է իր մեջ հակասություններ և վարքի ու բնավորության անհետևողականություն զգալ:

Ես–կոնցեպցիայի ամբողջական կամ, ընդհակառակը, հակասական լինելը արտացոլվում է մարդու վարքում: Իր մեջ նման հակասություն տեսնելով, օրինակ, զգալով, որ կոնֆլիկտներ կան իրական և իդեալական ես–պատկերների, դիրքորոշման և վարքի միջև, անձը կարող է ունենալ այդ վիճակը հաղթահարելու ուժեղ մոտիվացիա: Այդպիսի վիճակ ու մոտիվացվածություն մարդիկ ունենում են իմացական աններդաշնակություն (կոգնիտիվ դիսոնանս)

ապրելիս (տե՛ս գլ. 8): Նման մոտիվացիա առաջանում է նաև միևնույն առարկայի վերաբերյալ երկու անհամատեղելի կարծիքներ կամ դիրքորոշումներ ունենալու դեպքում:

Ես-կոնցեպցիան հետևողական և ամբողջական է առնվազն հետևյալ երկու պայմանների բավարարման դեպքում. ա) եթե իր կյանքի յուրաքանչյուր պահին անհատը ծագում է, որպեսզի իր արժեքների, դիրքորոշումների և վարքի միջև ներդաշնակություն լինի, բ) եթե նա ծագում է այնպիսի ես-կոնցեպցիա ունենալ, որը ժամանակի ընթացքում և տարբեր իրադրություններում նույնն է մնում: Այս երկու դրույթների վերաբերյալ որոշ մանրամասնություններ ներկայացնենք:

Ընդհանրապես յուրաքանչյուր ոք ծագում է, որ իր համոզմունքների համակարգը ներքուստ ներդաշնակ լինի, լինի անհակասական: Համոզմունքների համակարգում կարևոր տեղ է գրավում ես-կոնցեպցիան, որը «Ես ազնիվ եմ», «Ես աշխատասեր եմ» և նման բազմաթիվ այլ գիտակցված կամ ենթագիտակցության մեջ անցած մտքերի և տեսակետների համակարգ է: Ես-կոնցեպցիայի հետ միասին շատ էական դեր է խաղում նաև անձի արժեքների համակարգը: Օրինակ՝ անձը կարող է ընտրել անձնական ազատության, հայրենասիրության, ստեղծագործական աշխատանքի և այլ արժեքներ և կյանքում ղեկավարվել դրանցով: Վերջապես՝ անձի երրորդ կարևոր ենթահամակարգը սոցիալական դիրքորոշումների խումբն է, օրինակ, վերաբերմունքը որոշակի մարդկանց, ղեկավարների, սոցիալական խմբերի նկատմամբ: Սոցիալական դիրքորոշումներին մենք այս գրքում նվիրելու ենք բազմաթիվ էջեր:

Ըստ այսպես կոչված **ինքնադիմակայման տեսության**՝ մեր անձնային արժեքները պահպանում և պաշտպանում են մեր ես-կոնցեպցիաները: Դա նշանակում է, որ հենց անհամաձայնություն կամ կոնֆլիկտ է ծագում մեր արժեքների և ես-կոնցեպցիայի միջև, անմիջապես սկսում ենք փոխել արժեքները՝ ես-կոնցեպցիաներն ու համոզմունքներն անփոփոխ պահելու համար: Այս երևույթը, մեր կարծիքով, գոյություն ունի ոչ միայն անհատի, այլև էթնիկական խմբերի մակարդակում և էթնիկական ինքնապաշտպանության դրսևորումներից մեկն է:

Օրինակ՝ որևէ մարդ իր մասին կարող է մտածել, որ անշահախնդիր ու բարձր իդեալների տեր է, շատ հեռու գոեհիկ մատերիալիզմից: Բայց նա կարող է նաև նկատել, որ շատ մեծ նշանակություն է տալիս իր սեփականության որոշ ձևերին (դրամ, ավտոմեքենա, տուն և այլն): Առաջանում է անհամաձայնություն, անձը դիմակայում է ինքն իրեն (self-confrontation) և սկսվում են արժեքների փոփոխություններ: Այսպիսով՝ **ժամանակի յուրաքանչյուր պահին մենք ծագում ենք արժեքային կողմնորոշումներն ու վարքը ներդաշնակ, համաձայնեցված պահել մեր ես-կոնցեպցիայի հետ:**

Ինչ վերաբերում է ես-ի կայունությանը ժամանակի ընթացքում, այսինքն՝ տարբեր իրադրություններում, ապա և՛ առօրյա կյանքում, և՛ հոգեբա-

նության բնագավառում, կա այն տեսակետը, որ մարդու ես-ը կայուն է: Այդպիսին էր, օրինակ, Գորդոն Օլպորտի տեսակետը²⁴:

Սակայն կան նաև հոգեբաններ, ովքեր համաձայն չեն այդ տեսակետին և գտնում են, որ անձն ունի մի շարք առանձին ես-եր, որոնցից յուրաքանչյուրը համապատասխանում է այն խմբերից մեկին, որի անդամն է տվյալ անձը: Այդպիսին էր, օրինակ, հայտնի սոցիոլոգ Պ. Սորոկինի տեսակետը²⁵: Ես-ը դիտվում է որպես մի պատկեր, որ անձը ներկայացնում է այլոց՝ նրանց հավանությանն արժանանալու համար: Սակայն, եթե հիշենք ես-կոնցեպցիայի բաղադրիչների այն նկարագրությունը, որ ներկայացրել ենք նախորդ էջերում, ապա միանգամից պարզ կդառնա, որ նման տեսակետն այլևս չի համապատասխանում գիտության այսօրվա նվաճումներին:

Ժամանակակից փորձարարական տվյալները վկայում են, որ ավելի ճիշտ է մի քանի ես-երի գոյության մասին տեսակետը: Այս հետազոտություններն ընդհանրացրել է Կ. Գերգենը²⁶: Նա ցույց է տվել, որ անձի տարբեր ես-եր մեկ իրադրությունից մյուսին անցնելիս հերթափոխվում են: Հետաքրքրական է հետևյալ գիտափորձը, որը կարծես հաստատում է այդ տեսակետը. փորձարկվողին խնդրում են գնահատել իր անձը, ինքնահարգանքի մակարդակը: Այնուհետև, մեկ ամիս անց, փորձարկվողների կեսին խնդրում են իրենց անձը նկարագրել այնպիսի մի գրուցակցի համար, որին ներկայացնում են որպես շատ եսասեր մարդ: Մյուս խումբը նկարագրում է իրեն մեկ այլ խոսակցի առջև, որին ներկայացնում են որպես շատ համեստ ու խոնարհ մարդու, այսինքն այնպիսին, որն ընդունում է, որ շատ թերություններ ունի: Արդյունքների վերլուծությունը ցույց տվեց, որ խոսակցի բնութագիրը էական ազդեցություն է գործում փորձարկվողների ինքնաբնութագրման վրա: Այն փորձարկվողները, ովքեր գործ ունեին եսասեր անձի հետ, իրենք իրենց ավելի շատ դրական գծերով էին ներկայացնում, մինչդեռ համեստ մարդու առջև ներկայացողները սեփական ավելի շատ բացասական գծեր էին նկարագրում: Այն տպավորությունն էր ստացվում, որ երբ փորձարկվողները գործ ունեին եսասեր ու ինքնագոհ մարդու հետ, ծգտում էին ներկայանալ որպես լավը և նվազեցնել իրենց ու դիմացինի տարբերությունները: Համեստ մարդու հետ գործ ունենալիս մարդիկ իրենց ավելի ազատ էին զգում և ընդունում էին, որ ունեն նաև թերություններ:

Այսպիսի փաստերը մեկնաբանելիս միշտ պետք է աչքի առաջ ունենալ այն, որ սոցիալական յուրաքանչյուր իրադրության մեջ մարդիկ հանդես են գալիս որպես դերակատարներ (տես գլ. 5): Նկարագրված գիտափորձի երկու իրադրություններում փորձարկվողների ստանձնած դերերը տարբեր են՝ կախված լծորդված դեր կատարողի իրական կամ վերագրված դերից:

Հետաքրքրական է, որ փորձարկվողները հոգեբանի հետ վերջում ունեցած զրույցի ընթացքում կամ ասում էին, թե իրենք երկու դեպքում էլ անկեղծ են եղել, կամ էլ պնդում էին, թե իբր երկրորդ պատասխանն առաջինից չի

տարբերվում: Սրանից հոգեբանները եզրակացրին, որ **ինքնահարգանքի մակարդակի փոփոխությունները գիտակցված չեն**, այլ արտահայտում են ուրիշների նկատմամբ ցուցաբերվող հակազդեցությունների սովորական և անգիտակցական ձևեր²⁷: Դա նշանակում է, որ կախված այն բանից, թե ում հետ ես հաղորդակցվում (ընդհանրապես, կախված սոցիալական իրադրությունից), դրսևորվում են տարբեր ես-եր: Անշուշտ, կա նաև անձի, նրա ես-ի կայուն կորիզ, բայց կան նաև փոփոխունակ, դինամիկ կազմավորումներ, որոնք մեկ իրադրությունից մյուսին անցնելիս դրսևորվում են տարբեր ես-պատկերների ձևով: Իսկ այդ իրադրական ու դինամիկ ես-պատկերները կապված են համապատասխան սոցիալական դերերի հետ:

§ 9. ԵՍ-ԿՈՆՑԵՊՏԻԱՅԻ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԿՈՂՄԵՐԸ

Դեռևս Ու. Ջեյմսն անձի կազմում առանձնացրեց այսպես կոչված «սոցիալական ես»-ը, այսինքն՝ այն, թե մարդն ինչպես է ընկալում, տեսնում ինքն իրեն՝ այլ մարդկանց կարծիքների ազդեցության տակ: Անձի ես-կոնցեպցիան ձևավորվում է այլ մարդկանց հակազդումների ազդեցության տակ: Այս գաղափարն է՛լ ավելի ծավալվեց Չառլզ Դորտոն Կուլիի հետազոտություններում, որը ներմուծեց «հայելային ես»-ի գաղափարը (glass-looking self): Երբ մենք ցանկանում ենք իմանալ, թե ինչպիսին է մեր արտաքին տեսքը կամ մազերի գույնը, նայում ենք հայելու մեջ: Բայց մեր անձի մասին սոցիալ-հոգեբանական տեղեկություններ ստանալու նպատակով մենք պետք է տեսնենք մեր նկատմամբ ուրիշ մարդկանց հակազդեցությունները, լսենք նրանց կարծիքները:

Օրինակ՝ միայն այդ կերպ կարելի է պարզել, թե մենք որքանով հարգված ու հաճելի ենք այլ մարդկանց շրջանում: Ուրիշները մեզ համար յուրօրինակ հայելիներ են դառնում և նրանց խոսքում, վարքում և հոգեկանի այլ դրսևորումներում մենք տեսնում ենք ինքներս մեզ: Իմանալով ուրիշների կարծիքները՝ մենք դրանցից կառուցում ենք մեր ես-պատկերները:

Մենք, իհարկե, չենք կարող որոշակիորեն տեսնել այդ կարծիքները. հոգեբանական երևույթները զգայական ընկալման համար անմիջականորեն մատչելի չեն: Ընկալելով այլ մարդկանց գործողություններն ու արտահայտիչ շարժումները՝ մենք ենթադրություններ ենք կատարում այն մասին, թե ինչ կարծիք ունեն մեր անձի ու գործերի վերաբերյալ: Իհարկե, այդպիսի իմացական գործընթացներում (սոցիալական ընկալումներ և դրանց մեկնաբանություններ) հնարավոր են աղճատումներ և սուբյեկտիվություն: Չնայած դրան՝ ինքնադիտումից և ներհայեցողությունից հետո մարդու համար ինքնիմացության հիմնական միջոցը ուրիշների պատասխան վարքը, արտահայտիչ շարժումները դիտելն ու ենթադրություններ կատարելն է: Ի՞նչ են մտածում մեր

մասին ծանոթներն ու մյուս մարդիկ: Այս հարցը հուզում է բոլորին և պատասխանն էլ էապես ազդում է անձի ես-կոնցեպցիայի ձևավորման վրա:

«Հայելային ես»-ը կազմված է երեք տարրերից. ա) պատկերացումից այն մասին, թե մեզ ինչպես են տեսնում ուրիշները, բ) պատկերացումից այն մասին, թե նրանք ինչպես են գնահատում մեր արտաքինը և գործունեությունը, գ) այդ գնահատականների նկատմամբ մեր հակազդումներից՝ հույզերից (օրինակ՝ ամոթից), մտորումներից, բավականությունից և այլն:

Արտացոլված ես-ը չի համընկնում սուբյեկտիվ ես-ի հետ: Սուբյեկտիվ ես-ը սովորաբար կազմված է լինում սեփական անձի մասին դրական պատկերացումներից, որոնք հակադրվում են այլ մարդկանց կողմից մեր անձին տրվող գնահատականներին: Բայց քանի որ շրջապատող մարդկանց գնահատականները չափազանց կարևոր են մեր վարքի, գործունեության, հաջողությունների կամ անհաջողությունների համար, ապա հայելային ես-ը նույնպես էական դեր է խաղում մարդկանց կյանքում՝ լինելով մարդու կոնֆորմիստական վարքի հիմնական կարգավորիչներից մեկը:

2. Կուլիի «հայելային ես»-ի կոնցեպցիան հետագա զարգացում ստացավ Ջորջ Չերբերտ Միդի հետազոտություններում: Այս մտածողի կարծիքով, ես-ը ոչ թե առարկա է, օբյեկտ, այլ գործընթաց²⁸: Ինքներս մեզ մենք սկսում ենք հասկանալ այն ժամանակ, երբ ըմբռնում ենք, որ ուրիշների սոցիալական աշխարհում հանդես ենք գալիս որպես օբյեկտներ: Հասկանալով դա՝ սկսում ենք սիմվոլային փոխներգործության մեջ մտնել մարդկանց հետ՝ երևակայելով, թե ինչպես են ուրիշներն ընկալում մեր վարքը և ինչ պատասխաններ կարող ենք ակնկալել նրանցից: Հոգեբանության և սոցիոլոգիայի սահմանի վրա զարգացող այս ուղղությունը ստացավ սիմվոլային ինտերակցիոնիզմ անունը²⁹: Որոշ անձինք իրենց զարգացման ընթացքում ձեռք են բերում ուրիշների հնարավոր պատասխանները կանխատեսելու այնպիսի վարպետություն, հոգեբանական այնպիսի ինտուիցիա, որ կարողանում են մարդկանց մղել սեփական շահերի համար ցանկալի արարքների:

Անձի, նրա ինքնագիտակցության սոցիալական կողմերի ուսումնասիրություններն ընթացել են տարբեր ուղղություններով: Ստացվել են բավականին հարուստ փաստական տվյալներ:

Ա. Հասարակական և մասնավոր ես

Այն, թե անձն ինչպես է ընկալում ու գնահատում իրեն և ինչպես է դրսևորվում, պայմանավորված է նաև սոցիալական իրադրությամբ: Կան անձի այնպիսի կողմեր, որոնք թաքուն են պահվում ուրիշներից և դրսևորվում են կամ միայն մտերիմների նեղ շրջանակում, կամ երբ մարդը միայնակ է: Անձի այդ կողմերի ամբողջությունը հետազոտողներից մեկը, Էրվինգ Գոֆմանը, անվանել է մասնավոր ես (private self): Իսկ անձի այն կողմերը, որոնցով նա ներ-

կայանում է հասարակության առջև, կարծես թատերական դեր կատարելիս լինի, անվանում են «հասարակական ես» (public self): Եթե խոսենք թատերական տերմիններով, ապա առաջինը կուլիսների այն կողմի ես–ն է, իսկ երկրորդը՝ բեմական ես–ը³⁰:

Մեկ այլ հոգեբան (Եպշտեյն), հենվելով Կ. Քելլիի հայացքների վրա, այն միտքն է հայտնել, որ մեր ես–կոնցեպցիաները ըստ էության տեսություններ են սեփական անձի մասին: Ելնելով բազմատեսակ և հաճախ հակասական փաստերից, մենք շարունակ վարկածներ ենք առաջադրում մեր մասին և ստուգում ենք դրանք: Այդ ուղիով էլ ձևավորվում է մեր ես–կոնցեպցիան: Մեր ամենօրյա վարքն ու դրան ուրիշների կողմից տրվող պատասխաններն այն էմպիրիկ (փորձնական) նյութն են, որի օգնությամբ անձը ստուգում է իր ես–կոնցեպցիան, նրա տարբեր կողմերի ճիշտ կամ սխալ լինելը: Եթե անձն օժտված է դիտողականությամբ, ապա իր սոցիալական վարքի հիման վրա կվերանայի իր ես–կոնցեպցիան և վատ տեսաբանի նման հավատարիմ չի մնա այն տեսությանը, որն արդեն չի համապատասխանում փաստերին:

Բ. Սոցիալական համեմատությունը՝ ես–ի իմացության միջոց

Ինչպես տեսանք սիմվոլային ինտերակցիոնիզմի մասին խոսելիս, մարդն ինքն իրեն իմանում է իր նկատմամբ ուրիշների վերաբերմունքն ու հակազդումները ընկալելու միջոցով: Այլ մարդիկ մեզ համար ծառայում են որպես չափման միավորներ, նրանք մեզ հնարավորություն են տալիս գնահատել մեր անձի այս կամ այն կողմը: Ինչպիսի՞ն են ես՝ եռանդո՞ւն, թե՞ ծուլ, հաճելի՞, թե՞ տհաճ, խելացի՞, թե՞ անխելք, ես կարող եմ իմանալ ոչ միայն ինքնընկալման ու ինքնավերլուծության, այլև, և գուցե ավելի մեծ չափով, ուրիշների հետ ինքս ինձ համեմատելու միջոցով:

Դեռևս 50–ական թվականներին Լեոն Ֆեստինգերը³¹ ձևակերպեց սոցիալական համեմատության սկզբունքը կամ տեսությունը, որի մեջ սոցիալական համեմատության մասին դրույթը մանրամասնորեն մշակված ձևով կիրառվում է մարդկանց առօրյա սոցիալական վարքը բացատրելու համար: Այդ գաղափարների զարգացմամբ զբաղվել են այլ հեղինակներ ևս³²:

Ըստ սոցիալական համեմատության տեսության՝ մենք մեզ գնահատում ենք ըստ որոշակի ստանդարտների և չափումների: Որքան ավելի քիչ են օբյեկտիվ ստանդարտները (չափումները), այնքան հաճախ ենք մենք հենվում սուբյեկտիվ սոցիալական ստանդարտների վրա: Օրինակ, եթե դուք ուզում եք որոշել, թե ինչպիսի արագությամբ եք անցնում 100 մ տարածությունը, ապա կարող եք վայրկենաչափով մեծ ճշտությամբ և օբյեկտիվորեն որոշել այն. ուրիշների կարծիքներն այստեղ գրեթե նշանակություն չունեն, քանի որ կա օբյեկտիվ չափման միավոր: Բայց եթե դուք ցանկանում եք իմանալ ձեր անձնական գրավչության, հմայքի աստիճանը, ապա այլ ելք չունեք. դուք պետք է

ձեզ համեմատեք այլ մարդկանց հետ, պետք է հենվեք սուբյեկտիվ ստանդարտների վրա, ինչպես՝ ես ձեզ ընկալում և զնահատում մարդիկ, մարդկային ո՞ր տիպերն են տվյալ սոցիալական միջավայրում գրավիչ համարվում:

Ավելին, նույնիսկ լիովին օբյեկտիվ և կարծես քանակական չափանիշները կախված են մարդկանց կարծիքներից: Օրինակ, եթե որևէ մեկը տարեկան 50 հազար դոլար է վաստակում, ապա հարո՞ւստ է նա, թե՞ աղքատ: Հասկանալի է, որ պատասխանը կախված է այն բանից, թե ում հետ ենք նրան համեմատում ըստ տնտեսական ստատուսի: Նույնը վերաբերում է վերը բերված օրինակին: Եթե ես 100 մետրը վազում եմ 12 վայրկյանում, ապա ես արագավա՞զ եմ, թե՞ ոչ: Դարձյալ պետք է համեմատել ու տեսնել, թե ինչ արագությամբ են վազում այլ մարդիկ: Սոցիալական համեմատության սկզբունքը համապիտանի (ունիվերսալ) երևույթ է մարդկային հասարակության մեջ: Ըստ L. Ֆեստինգերի՝ մենք համեմատվում ենք այլ մարդկանց հետ մեր կարծիքներն ավելի օբյեկտիվ դարձնելու նպատակով: Եվ մենք միշտ «Ո՞վ եք դուք» հարցին պատասխանելիս ընդգծում ենք այն հատկությունները, որոնցով տարբերվում ենք մյուսներից: Օրինակ, եթե դուք որևէ միջավայրում ազգային փոքրամասնության ներկայացուցիչ եք, ապա հիշյալ հարցին պատասխանելիս առաջիններից մեկը հիշատակում եք ձեր ազգային պատկանելությունը:

9. Մարդկային դիմակներ

Այն տպավորությունն է ստացվում, որ մարդկանց մեծամասնության մեջ իսկապես կա սեփական անձի իրական հատկություններն ու վիճակները, իրենց կարծիքների ճշտությունն օբյեկտիվորեն իմանալու ցանկություն: Եատերը, շարքային մարդիկ, հատկապես կառավարման համակարգում բարձր դիրք գրավողները, հաճախ են խնդրում մասնագետներին՝ տալ իրենց անձի և հմտությունների օբյեկտիվ, «անզիջում» նկարագիր:

Բայց արդյո՞ք իրենց ես-ի մասին մարդիկ իսկապես ցանկանում են միշտ իմանալ ճշմարտությունը: Երբ մենք որևէ ծանոթի կամ ընկերոջ հետ խոսում ենք մեր սեփական անձի մասին, արդյո՞ք իսկապես ցանկանում ենք, որ նա մեզ ասի ճշմարտությունը, թե ինչպիսին ենք մենք: Իհարկե, ո՞չ: Նման խոսակցությունների ժամանակ մարդիկ հազվադեպ են ցանկանում անկեղծորեն բացահայտվել և լսել ճշմարտությունը: Ջրուցելիս մենք ուրիշներին ընտրականորեն ներկայացնում ենք մեր անձի միայն այն կողմերը, որոնք անցել են ներքին «գրաքննության» սահմանը: Ուրիշներին մենք ներկայացնում ենք միայն մեր «սոցիալական ես»-երը: Ա և Բ անձինք, հաղորդակցվելիս, հարաբերության մեջ են դնում ոչ թե իրենց օբյեկտիվ, այլ սոցիալական ես-երը, հասարակական դիմանկարները: Մենք հաճախ սոցիալական սխալ համեմատություններ ենք կատարում՝ մեր իրական ես-ը ուրիշներից թաքցնելու նպատակով: Այս ինքնապաշտպանական սոցիալ-հոգեբանական գործընթացները

պետք է ուսումնասիրել ամենայն մանրամասնությամբ: Պետք է պարզել, թե ինչպիսի սոցիալական դիմակներ են ունենում մարդիկ, ինչպես են դրանք ծնավորվում, ինչպես են կապված ստատուսների և դերերի հետ և ես-կոնցեպցիան պաշտպանելիս մարդիկ, այդ դիմակների հետ միասին, ինչպիսի պաշտպանական-ադապտիվ այլ մեխանիզմներ են օգտագործում: Այս հարցերի մի մասին մենք անդրադարձել ենք այլ աշխատության մեջ³³:

Մյուս կողմից, ինչպես իրավացիորեն նկատել է սոցիալական հոգեբաններից մեկը³⁴, ազնիվ և իրատեսական ինքնաբացահայտումն ու ինքնիմացությունն անհրաժեշտ են ես-ի առողջ գործունեության համար:

Անձի մեջ, ես-ի իմացության հետ կապված, առկա են երկու դրդապատճառներ. օբյեկտիվորեն իմանալ սեփական ես-ը և, մյուս կողմից, կեղծել այն, ցուցադրել դրական լույսի ներքո: Ինքնիմացության օբյեկտիվության աստիճանը կախված է այն հանգամանքից, թե տվյալ ժամանակահատվածում այդ դրդապատճառներից որն է ավելի ուժեղ: Դիտումները ցույց են տվել, որ երբ մարդն իսկապես իր անձի որոշ կողմեր իմանալու ուժեղ ցանկություն ունի, կուզենար հնարավորին ճշտությամբ բնորոշել ինքն իրեն, կամ երբ վստահ չէ իր այս կամ այն հատկության վերաբերյալ, ապա ծագում է սոցիալական ճիշտ համեմատություններ կատարել: Ընդհակառակը, եթե մենք վախենում ենք մեր մասին ճշմարտությունն իմանալուց և եթե մեր ինքնահարգանքի մակարդակն ընդհանուր առմամբ ցածր է, եթե ի վիճակի չենք հանդուրժել մեր մասին որևէ անբարենպաստ կարծիք, ապա, անկասկած, կխուսափենք ինքներս մեզ ազնվորեն իմանալուց:

Այսպիսով, ես-կոնցեպցիայի իմացության գործում ինքնապաշտպանական դիրքորոշում են ունենում այն անձինք, ում արժանապատվության զգացումը ցածր է, ովքեր ունեն ցածր ինքնագնահատական և թերաթեքության բարդույթ: Բայց քանի որ, ըստ անձնային այդ բարդույթների ևս մարդկանց միջև էական տարբերություններ կան, ապա դարձյալ պետք է առաջ քաշել նաև սոցիալական դիմակների անհատական տարբերությունների և տեսակների հարցը: Սրանք շատ լուրջ սոցիալ-հոգեբանական խնդիրներ են և հետագա ուսումնասիրություններ են պահանջում:

Դ. Ե՞րբ է ուժեղանում սոցիալական համեմատություն կատարելու ցանկությունը

Լեոն Ֆեստինգերը միանգամայն իրավացի էր, երբ ասում էր, թե մարդու մեջ կա ուրիշների հետ համեմատվելու պահանջմունք, ներքին մշտական մղում:

Բայց ե՞րբ, ի՞նչ պայմանների ազդեցության տակ է այն ուժեղանում: Մենք գիտենք, որ մեր քաղցը և ուտելու ցանկությունը ուժեղանում են, երբ որոշ ժամանակի ընթացքում զրկված ենք լինում սննդից: Իսկ ե՞րբ է ուժե-

ղանում սոցիալական համեմատություն կատարելու ցանկությունը: Այս խնդիրն առաջ է քաշել հայտնի սոցիալական հոգեբան Բիբ Լաթանեն³⁵: Նա ենթադրում է, որ ուրիշների հետ համեմատվելու ցանկությունը մարդու մեջ ուժեղանում է այն դեպքում, երբ նա աղքատիկ ինֆորմացիա ունի իր մասին, իր ես-կոնցեպցիայի այս կամ այն կողմի վերաբերյալ հստակ պատկերացում չունի: Այսպիսի պայմաններում նա ձգտում է համեմատվել և լրացուցիչ տեղեկություններ ստանալ իր անձի մասին:

Բայց եթե անձի մեջ կա թերաթժեքության բարդույթ և վախ՝ ինքնիմացության հանդեպ, ապա նա կխուսափի իր անձն ուրիշների հետ համեմատության մեջ դնելուց: Իհարկե, այստեղ նշանակություն ունեն անձի բնավորության այլ կողմեր, հուզական կյանքի առանձնահատկությունները և ուրիշ գծեր: Այս խնդիրը նս ուսումնասիրություններ է պահանջում:

Ե. Ո՞ւմ հետ ենք համեմատվում

Բայց մարդիկ բազմաթիվ են: Ո՞ւմ հետ ենք մենք համեմատում մեզ՝ մեր ես-կոնցեպցիան ու ինքնագնահատականը ձևավորելու համար: Պարզվում է, որ մենք ամենից առաջ համեմատվում ենք մեզ հնարավորին չափով նման մարդկանց հետ, քանի որ շատ տարբերվող մարդկանց հետ համեմատվելուց ոչ մի արժեքավոր արդյունք չենք ստանա: Օրինակ, երբ ես իմ ամսական աշխատավարձը գնահատելու և ինձ ապահովված կամ աղքատ համարելու նպատակով համեմատվում եմ այլ մարդկանց հետ, ապա միանգամայն անտեղի կլինեն համեմատվել ամերիկյան գիտնականի, առավել նս գործարար մարդու կամ արաբական շեյխի հետ: Ես իմ նյութական վիճակը պետք է համեմատեմ Հայաստանի, գուցե նաև Ռուսաստանի և մի շարք այլ երկրների՝ սոցիալական նույն խմբին (կատեգորային) պատկանող և նույն ստատուսն ունեցող մարդկանց նյութական վիճակի հետ:

Ամենից հաճախ մենք մեզ համեմատում ենք մեր տարեկիցների, սոցիալական նույն խմբերի անդամների հետ, որոնց պատկանում ենք նաև ինքներս: Համեմատության համար ընտրվող մարդիկ պետք է ունենան մոտավորապես նույն տարիքը, կենսափորձը, սոցիալական դիրքը և այլ ընդհանուր գծեր: Իզուր չէ, օրինակ, որ շախմատային մրցությունները կազմակերպվում են կանանց և տղամարդկանց համար առանձին: Կարելի է նկատել, որ **շատերը հակված են համեմատվել իրենցից որոշ չափով, մի փոքր ավելի լավերի, բայց ոչ շատ լավերի հետ:** Քանի որ մենք ձգտում ենք դառնալ ավելի ու ավելի «լավը», ապա միշտ փորձում ենք նաև տեսնել, թե ինչպիսին են այն մարդիկ, ովքեր մեզանից մի փոքր առաջ են անցել: Այս երևույթը դիտվում է գիտության մեջ, մարզական կյանքում և այլ ոլորտներում: Համեմատության համար ընտրված մարդիկ մեզ համար **էտալոնային (չափանմուշային)** անձնավորություններ են:

Ես—կոնցեպցիայի վրա սոցիալական համեմատության ազդեցությունը հստակորեն է երևում հետևյալ գիտափորձի արդյունքներից. փորձարկվողների մի խմբին ասում են, թե իբր իրենց հետ հարցազրույց են կազմակերպել աշխատանքի ընդունելու կապակցությամբ: Գիտափորձի առաջին մասում բոլորը լրացնում են ինքնահարգանքի աստիճանը չափող թեստ: Այնուհետև նրանք տեսնում են աշխատանքի ընդունվելու համար դիմած մեկ այլ մարդու: Փորձարկվողների առաջին կեսի դեպքում դա շատ տպավորիչ տեսք և մշակված վարքագիծ ունեցող մարդ էր («Միստեր Մաքուր»), իսկ մյուս կեսի դեպքում որպես այդպիսին ներկայացվեց փնթի տեսք ունեցող, շփոթված ու անտարբեր «Միստեր Փնթին»: Դրանից հետո, գիտափորձի երկրորդ փուլում, փորձարկվողներին խնդրեցին լրացնել ինքնահարգանքը չափող երկրորդ թեստը: Ինչպես և կանխատեսվել էր, առաջին ենթախմբի անդամների ինքնահարգանքի մակարդակն իջավ (նրանք տեսել էին ներշնչող արտաքին ունեցող, մաքուր հագնված թեկնածուի), իսկ երկրորդ խմբի անդամների ինքնահարգանքը բարձրացավ. նրանք, համեմատվելով փնթի տեսքով թեկնածուի հետ, զգացել էին իրենց գերազանցությունը: Այստեղից հասկանալի է, թե ինչու շատերը չեն սիրում բարեմասնություններ ունեցող մարդկանց և սոցիոմետրական ընտրություններ կատարելիս նրանց չեն ընտրում³⁶. համեմատությունը իջեցնում է իրենց ինքնահարգանքի մակարդակը:

Թեև ընդհանուր առմամբ ճիշտ է Լ. Ֆեստինգերի այն տեսակետը, ըստ որի մենք համեմատվում ենք մեզ նման կամ միայն մի փոքր առավելություն ունեցող մարդկանց հետ, այնուամենայնիվ անհրաժեշտ են ճշգրտումներ: Բանն այն է, որ համեմատության սոցիալական օբյեկտի ընտրությունը կախված է մի շարք լրացուցիչ գործոններից. 1. Ո՞րն է համեմատության դրդապատճառը: Դրանք կարող են տարբեր լինել: Եթե դուք ցանկանում եք ձեր մասին է՛լ ավելի դրական կարծիք ունենալ, ապա կընտրեք որոշակի անձանց, ովքեր ձեզ այդպիսի տեղեկություններ կտան, անկախ այն բանից՝ նման են ձեզ, թե ոչ: Եթե ցանկանում եք ազդեցություն գործելու ձեր ուժը ստուգել, ապա կընտրեք այլ մարդկանց: Իսկ եթե ձեր դրդապատճառն ինքնակատարելագործման ցանկությունն է, ապա կընտրեք ուրիշ մարդու, որն ավելի օբյեկտիվ ինֆորմացիա կտա ձեր մասին: 2. Ինչպիսի՞ ինֆորմացիա է ձեզ մատչելի և ինչ տեղեկություններ արդեն ունեք: Եթե, օրինակ, դուք արդեն գիտեք, թե ձեր մասին ինչ են մտածում մտերիմ ընկերները, ապա այժմ կարող եք ցանկանալ իմանալ ձեր վերադասի կարծիքը: Իսկ նա ավելի բարձր դիրք ունի և այս տեսակետից ձեզ նման չէ: 3. Ինչպիսի՞ն է նմանությանը տրված սահմանումը: Նմանությունը կարող է դիտվել ըստ ծագման, սոցիալական դիրքի, նվաճումների, անձնային հոգեկան գծերի, առկա սոցիալ-հոգեբանական վիճակի և այլն: Համեմատություն կատարելիս անպայման պետք է նախապես որոշել, թե ըստ որ հատկության ենք համեմատվում ուրիշների հետ և ըստ այդմ էլ ընտրում սոցիալական համեմատության օբյեկտներ: Փորձառա-

կան հետազոտություններ կատարելիս հաճախ սկզբում թեստերի օգնությամբ պարզում են նման գծերը և հետո նոր անցնում համեմատության: Օրինակ՝ կարելի է համեմատվել ըստ իմացական ընդունակությունների, ինքնագնահատականի, սոցիալական դիրքի, արժեքային կողմնորոշումների և այլն:

2. Սոցիալական համեմատության հետևանքները

Իսկ ի՞նչ հետևանքների է հանգեցնում սոցիալական համեմատությունը: Ի՞նչ ենք անում մենք, երբ ինքներս մեզ այլ անձանց հետ համեմատելով հանգել ենք որոշակի եզրակացությունների:

Ենթադրենք, օրինակ, որ, մեր արժեքային կողմնորոշումները համեմատելով մեր ընկերներից մեկի արժեքների հետ, պարզել ենք, որ դրանք մեծապես տարբերվում են: Ի՞նչ քայլեր կարող ենք ձեռնարկել այս իմացության ազդեցության տակ: Լ. Ֆեստինգերը դիտել էր տալիս հետևյալ հնարավորությունները.

1) **Մենք կարող ենք փոխել մեր արժեքները:** Օրինակ, եթե ես մեծ նշանակություն եմ տալիս իմացությանը, իսկ իմ ընկերը՝ նյութականին, ապա իմ նյութական նվաճումները համեմատելով նրա նվաճումների հետ, ես կարող եմ հրաժարվել իմացական արժեքներից և հետևել նրա օրինակին: Քիչ հավանական է, բայց՝ հնարավոր: Այդպիսի փոփոխություններ մենք այժմ շատ ենք տեսնում, քանի որ իմացական գործունեությունը մարդկանց թույլ չի տալիս նվազագույն ապրուստ հայթայթել: 2) **Մենք կարող ենք մեր ընկերոջ դավանած արժեքները փոխելու փորձ կատարել,** օրինակ, համոզել նրան, որ հրաժարվի նյութապաշտությունից և դրամի պաշտամունքից: 3) **Մենք կարող ենք հրաժարվել այն մարդկանց հետ բարեկամ կամ մտերիմ լինելուց, որոնց արժեքները տարբերվում են մեր արժեքներից:** Առօրյա կյանքում այս երեք տարբերակներն էլ հաճախ են դիտվում:

Ընդհանրապես մարդիկ չեն սիրում շատ տարբերվել իրենց սոցիալական խմբերի մյուս անդամներից, հատկապես եթե այդ խմբերը ռեֆերենտային են: **Կոնֆորմիզմի** նպատակը հենց հանրույթի համախմբումն է որոշակի արժեքների, պատկերացումների և վարքի կանոնների հիման վրա: Երբ խմբի որևէ անդամ ոչ կոնֆորմիստական (չեղվող) վարքագիծ և մտածելակերպ է դրսևորում և ճնշման տարբեր եղանակներն արդյունք չեն տալիս, ապա մեծամասնությունը պարզապես արտամղում, վտարում է այդ անձին: Այսպիսի սոցիալական մերժումը հենց վերը նկարագրված ստրատեգիաներից երրորդն է: Եթե ձեր ընկերը որևէ կարևոր հարցի վարաբերյալ ձեզ հետ համաձայն չէ, ապա դուք կարող եք կրկին ու կրկին համոզել նրան, որ սխալվում է: Բայց եթե չի համոզվում, ապա ի վերջո կարող եք անտարբեր դառնալ նրա նկատմամբ: Մենք հակված ենք կայուն կապերի մեջ մտնել այն մարդկանց հետ, ովքեր մեզ տալիս են մեր անձի և հայացքների ճշտությունը հաստատող տեղեկություններ:

Է. Օրյեկտիվ է, արդյոք, ես-կոնցեպցիան

Որքանով մեր ես-կոնցեպցիան ճիշտ է արտացոլում մեր անձնային գծերը, վարքի մոտիվացիան, դիրքորոշումներն ու վարքը: Վերլուծելով կատարված մեծաթիվ հետազոտությունների արդյունքները, հոգեբան Ա. Գրինվալդը հանգել է այն տեսակետին, որ ես-ը հիմնականում ոչ այլ ինչ է, քան **օրյեկտիվության հավակնող կազմավորում**: Այս առումով մարդուն կարելի է վատ, նախապաշարված պատմաբան անվանել³⁷: Նա նշում է, որ, որպես պատմաբան, մարդը գործում է այնպես, ինչպես ամբողջատիրական (տոտալիտար) հասարակության մեջ պրոպագանդիստները: Այս մարդկանց նման մենք ամենքս էլ, մեր ես-կոնցեպցիան ձևավորելիս, հենվում ենք երեք հիմնական նախապաշարմունքների վրա (ինչպես և կառավարությունը՝ Ջորջ Օրուելի «1984» վեպում)։

1. **Առաջին նախապաշարմունքը էզոցենտրիզմն է** (եսակենտրոնությունը)։ անցյալն այնպես է վերհիշվում, կարծես այն մի դրամա է, որի մեջ առաջատար գործող անձը ինքը՝ այդ մարդն է: Որևէ դեպք պատմելիս մենք այն ներկայացնում ենք այնպես, կարծես իրադարձությունները մեր շուրջն էին պտտվում, և մենք ազդեցություն էինք գործում դրանց վրա: Անձն իրեն դիտում է որպես «պատճառահետևանքային կապերի առանցք»: Անձն իր դերը գերազնահատում է և իրադարձություններն այնպես է ներկայացնում, կարծես մեծ չափով ազդել է մյուս դերակատարի վրա: Ընդունվում է, սակայն, որ նրանք էլ իր վրա են ազդել որոշ չափով:

2. **Երկրորդ նախապաշարմունքը Ա. Գրինվալդն անվանում է ինքնափառաբանում (benefactance)**: Ես-ն ինքն իրեն փառաբանող, մեծացնող և մեծարող պատմաբան է: Անցյալն այնպես է ներկայացվում, կարծես անձն այնտեղ առաջատար դերակատարն է եղել, ընդ որում (որ շատ կարևոր է)՝ դրական երևույթների և արդյունքների հեղինակ: Օրինակ՝ պատմելով իր հետ պատահած ավտովթարի մասին, մարդը զարմանալիորեն իրեն ազատում է պատասխանատվությունից: Ես-ն անցյալում միշտ հասկացող, գիտակ, քաջ և խիզախ է եղել, իսկ բացասական արդյունքների համար պատասխանատու են ուրիշները:

Նշենք, որ այս միտումները կարելի է դիտել որպես անձի հոգեբանական ինքնապաշտպանության ձևեր: Իսկ դա նշանակում է, որ ես-կոնցեպցիան մեծ չափով անձի ինքնապաշտպանական կազմավորում է, ինչ մենք արդեն որոշ չափով ցույց ենք տվել մեր նախորդ աշխատություններում: Այս տեսակետն, անշուշտ, պետք է ընդլայնել նոր էմպիրիկ նյութի հիման վրա: Հիշենք նաև, որ մեզ և ուրիշներին ընկալելիս մենք վերագրումներ (ատրիբուցիա) ենք կատարում: Այստեղ քննարկվող խնդիրն, այսպիսով, անմիջականորեն կապված է ատրիբուցիայի երևույթի հետ:

3. Երրորդ նախապաշարմունքը իմացական պահպանողականությունն է: Սա արդեն ձևավորված իմացական կառույցները պահպանելու միտումն է, նույնիսկ հակասող փաստերի առկայության դեպքում դրանք վերանայելուց հրաժարվելը: Հիշողության բովանդակությունները մարդիկ օգտագործում են միտումնավոր կերպով, իրենց այժմյան պահանջմունքներից ելնելով, հաճախ նաև դրանք աղճատելով:

Այս երեք նախապաշարմունքներն օգնում են մեզ, որպեսզի դրական ես-կոնցեպցիա ստեղծենք և դրական զգացմունքներ՝ մեր անձի նկատմամբ: Յուրաքանչյուրը հակված է ինքն իրեն խելացի, իմաստուն, մտածող անձ համարել և պատրաստ է բերել այս տեսակետը հաստատող փաստեր՝ աչքաթող անելով այն իրողությունները, որոնք հակասում են այդ պատկերացմանը: Այս տեսակետից մարդիկ նման են նախապաշարված քաղաքական գործիչներին, որոնք հաճախ, հակառակ ակնհայտ փաստերին, կարող են պնդել, թե իբր իրենք սխալներ թույլ չեն տվել և իբր իրենց կանխատեսումները միշտ իրականացել են: Մարդկանցից շատերի համար իրենց ես-ի պատմությունը կարծես մի չգրված հուշ է, որն անվերջ կարելի է վերանայել: Ես-կոնցեպցիան ստեղծելիս մենք ընտրում են ցանկալի փաստերը, աղճատում ենք մյուսները, հաշվի առնելով ոչ թե ճշմարտության օբյեկտիվ չափանիշները, այլ սուբյեկտիվ կարծիքներ:

§ 10. ԽՈՒՄԲ, ԴԵՐ ԵՎ ԻՆՔՆԱԳԻՏԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ

Անձն ամբողջությամբ ձևավորվում է միջանձնային փոխհարաբերություններում, անշուշտ՝ ժառանգական նախադրյալների հիման վրա: Քանի որ միջանձնային հարաբերությունները ծավալվում են հիմնականում որպես ներխմբային հարաբերություններ, ապա անհրաժեշտ է որոշ պատկերացում ունենալ այն մասին, թե խմբերն ինչպես են ազդում անձի և նրա ես-կոնցեպցիայի ձևավորման վրա:

Ա. Ընտանիքի դերը

Ընտանիքն այն առաջնային խումբն է, որը վճռական դեր է խաղում իր կազմում զարգացող երեխաների ինքնագիտակցության ծագման ու ձևավորման գործում: Ծնող-երեխա հարաբերությունների վճռական դերը երեխայի անձի ձևավորման գործում հստակորեն ըմբռնվում է ժամանակակից հոգեբանների շրջանում և բազմաթիվ հետազոտությունների առարկա է դարձել: Հիմնական եզրակացություններից մեկն այն է, որ իրենց անձի մասին երեխաների տեսակետները արտացոլում են նրանց մասին ծնողների կարծիքները:

երեխայի ես–կոնցեպցիայի համար նշանակություն ունի նաև այն, թե նա արդյո՞ք միակ երեխան է, թե ընտանիքում այլ երեխաներ էլ են մեծանում: Սովորաբար միակ երեխաներն ավելի բարձր ինքնագնահատական են ունենում, քան թե մի քանի քույրերից և եղբայրներից յուրաքանչյուրը: Դա հատկապես նկատելի է տղաների դեպքում: Մինչդեռ ընտանիքի մեծությունը կամ ծնվելու հաջորդականությունը նույնպես, հավանորեն, նշանակություն ունեն, թեև լիովին պարզ չէ, թե ինչպես:

Երեխայի ես–կոնցեպցիայի ձևավորման վրա հատկապես խոր ազդեցություն է գործում ծնողի հետ հոգեբանական նույնացման առկայությունը, այդ գործընթացի խորությունն ու տևականությունը: Ենթադրվում է, որ նույն սեռի ծնողի հետ առողջ ու լիարժեք նույնացումը հանգեցնում է երեխայի դրական բարձր ինքնագնահատականի ձևավորման: Ուսումնասիրություններից մեկի ժամանակ թեստի օգնությամբ համեմատեցին դեռահաս հանցագործների և ոչ հանցագործ դեռահասների ես–կոնցեպցիաները, նրանց ես–պատկերները և ծնողների հետ հոգեբանական նույնացման աստիճանները: Պարզվեց, որ նորմալ և օրինապահ երեխաների հետ համեմատած՝ դեռահաս հանցագործներն ավելի թույլ իդենտիֆիկացիա ունեն ծնողների, հատկապես հայրերի հետ:

Որքան ավելի է երեխան ընդունված իր ծնողների կողմից, այնքան ավելի բարձր է նրա ինքնագնահատականը: Այս ենթադրությունը ստուգվել է ուղղակի հետազոտությունների օգնությամբ³⁸: Տվյալները ստացվում են հետևյալ եղանակներով. ա) ուսուցիչները գնահատում էին աշակերտների ինքնագնահատականը (ինքնահարգանքը), բ) կատարվում էր երեխաների ինտենսիվ կլինիկական հետազոտություն և գնահատում, գ) երեխային դիտում էին մի շարք իրադրություններում, որոնք, ինչպես ենթադրվում էր, կապված են ինքնահարգանքի հետ, դ) խոր հարցազրույցներ էին տարվում երեխաների մայրերի հետ: Հիմնականում ուշադրություն էին դարձնում երկու գործոնների վրա. ա) երեխաների հաջողությունների և հմտությունների պատմությունը, բ) ծնողի կողմից ընդունված լինելը:

Պարզվեց, որ բարձր ինքնագնահատական ունեցող երեխաների ծնողները հստակ սահմաններ են գծել երեխաների վարքի համար և հսկում են, որպեսզի դրանք չխախտվեն, բայց այդ սահմանների ներսում երեխաներին լայն ազատություններ են տվել: Երեխաները կարող են սեփական կարծիք ունենալ, մասնակցել ընտանեկան խնդիրների քննարկմանը, ինքնուրույն գնահատականներ տալ երևույթներին: Այդպիսի երեխաների ծնողները նույնպես արժանապատվության (ինքնահարգանքի) բարձր աստիճան են ունենում և հարգում են իրենց երեխաների անձը: Այսպիսով՝ բարձր ինքնագնահատական ունենալու համար երեխան պետք է ընդունված ու սիրված լինի ծնողների կողմից և պետք է հաջողություններ ունենա, հմուտ լինի որոշ գործերում:

Իսկ ի՞նչ մեխանիզմների միջոցով են ծնողներն ազդում երեխաների ես–կոնցեպցիայի ձևավորման վրա: Այդ մեխանիզմներից կարևոր դեր են խա-

ղում հետևյալները. ա) ծնողները սոցիալական մոդելներ են հանդիսանում երեխաների համար, բ) նրանք ձգտում են դրականորեն ամրապնդել երեխաների այն գործողությունները, որոնք ճիշտ են համարում, գ) հսկողության տակ են պահում ինֆորմացիայի այն հոսքը, որ երեխան ստանում է մանկության և դեռահասության տարիներին: Այս ամենը որոշակի ուղղություն է տալիս երեխաների ինքնագիտակցության զարգացմանը:

Բ. Ռեֆերենտային մյուս խմբերի դերը

Ընտանիքը երեխայի կյանքում և՛ առաջնային, և՛ ռեֆերենտային խումբ է: Բայց այն միակ ռեֆերենտային խումբը չէ: Հետևաբար պետք է տեսնել, թե երեխայի ես-կոնցեպցիայի զարգացման վրա ինչպես են ազդում նրա մյուս ռեֆերենտային խմբերը: Հիշեցնենք, որ, ըստ ռեֆերենտային խմբերի տեսության հիմնադիր Յ. Հայմենի (H. Hyman), անձի համար ռեֆերենտային են այն սոցիալական խմբերը, որոնց ստանդարտների և համոզմունքների հետ նա հոգեբանական նույնացում է ապրում՝ օգտագործելով սեփական անձը բնորոշելու և գնահատելու համար: Մարդկանց մեծ մասի համար դրանք այնպիսի խմբեր են, որոնց անդամ են և մասնակցում են խմբային գործունեությանը:

Ինչպես գիտենք փոքր խմբերին նվիրված գլխից, անձի ռեֆերենտային խմբերն ունեն երկու հիմնական ֆունկցիա՝ նորմատիվ և համեմատության: Նորմատիվ ֆունկցիան այն է, որ երբ անհատը մտնում է խմբի կազմի մեջ, ապա նա պետք է գործի ըստ այդ խմբում ընդունված նորմերի, այնպես, ինչպես պահանջվում է: Եթե նա այդպես չի վարվում, ապա նրա վրա սկսում են ճնշում գործադրել՝ սկսած նուրբ ակնարկներից մինչև ուղղակի պահանջները՝ ստիպելով կոնֆորմիզմ դրսևորել:

Համեմատական ֆունկցիան այն է, որ անհատն իր ռեֆերենտային խմբի նորմերն ու կարծիքներն օգտագործում է իրականության շատ կողմերի, այդ թվում նաև սեփական անձի մասին դատողություններ կատարելու համար: Անհատը, որևէ կարծիք հայտնելով կամ արարք գործելով, աշխատում է պարզել, թե դրանց մասին ինչ է մտածում խմբի այս կամ այն անդամը: Ինչո՞վ են զբաղվում ուրիշները, ի՞նչ են մտածում այս կամ այն երևույթի մասին, ինչպե՞ս են վարվում այս կամ այն իրադրության մեջ և այլն: Այս հարցերը հետաքրքրում են բոլորին: Մենք միշտ մեր հայացքը, ուղղակի իմաստով կամ մտովին, ուղղում ենք դեպի մեր ռեֆերենտային խմբի անդամները՝ վարքի նորմեր և գնահատման չափանիշներ ձեռք բերելու համար:

Այս երկու ֆունկցիաներն իրական կյանքում սերտորեն կապված են լինում: Համեմատական ֆունկցիան կարող է միջնորդված լինել նորմատիվ ֆունկցիայով: Կարող է դիտվել նաև հակառակը՝ նորմատիվ ֆունկցիան կարող է միջնորդված լինել ռեֆերենտային խմբի համեմատական ֆունկցիայով: Առաջին դեպքի օրինակ է այն, երբ անհատն ընդունում է իր ռեֆերենտային

խմբի ստանդարտները, որպեսզի իրեն չծաղրեն: Երկրորդ դեպքն այն է, երբ անհատը պետք է կոնֆորմիզմ դրսևորի, քանի որ ընդունել է խմբի նորմերը:

Այս երկու ֆունկցիաները խոր ազդեցություն են գործում անձի, մասնավորապես նրա ես-կոնցեպցիայի վրա: Անձի մասին խմբի տեսակետը հաճախ վճռական ազդեցություն է գործում նրա ես-կոնցեպցիայի վրա: Խմբային տեսակետն ու անձնի ինքնագիտակցությունը հաճախ դրական կոռեկցիոն կապի մեջ են գտնվում: Օրինակ՝ գիտափորձերի ընթացքում ցույց է տրվել, որ երբ խումբն անհատին ցածր է գնահատում, ապա նրա ինքնագնահատականը, թեկուզ միայն կարճ ժամանակով, իջնում է: Հակառակը նույնպես երբեմն տեղի ունի³⁹:

Սակայն անձի ես-կոնցեպցիայի վրա խմբի ազդեցությունն անսահմանափակ չէ: Անձն ընտրականորեն է ընկալում խմբի կարծիքներն ու մյուս ներգործությունները: Դրան միանում է նաև սեփական անձի մասին դրական կարծիք ունենալու միտումը, որի շնորհիվ անձն ինքն իր մասին սովորաբար ավելի դրական կարծիք է ունենում, քան ռեֆերենտային խումբը:

Իհարկե, ռեֆերենտային խմբի և անձի ես-կոնցեպցիայի հարաբերության խնդիրն ունի դեռևս շատ անորոշ կողմեր: Ինչպե՞ս է մարդն ընտրում իր ռեֆերենտային խմբերը, ինչո՞ւ երբեմն մարդիկ իրենց մասին այնպիսի կարծիքներ են ունենում, որոնք մեծապես տարբերվում են ռեֆերենտային խմբերի կարծիքներից և այլև՝ ահա այն բազմաթիվ հարցերից երկուսը, որոնց պատասխանը պետք է ստանալ հետագա ուսումնասիրությունների շնորհիվ: Շատ հետաքրքիր են այն դեպքերը, երբ անձն իրեն մտովին նույնացնում է նույնիսկ դեռևս գոյություն չունեցող խմբի հետ: Այս դեպքում նրա ինքնագիտակցությունն ունենում է յուրահատկություններ, որոնք նույնպես արժանի են ուսումնասիրության:

4. Դեր և ինքնագիտակցություն

Ինչպես արդեն գիտենք, սոցիալականացման ընթացքում, երբ նոր զարգացող անհատին, կրթության ու դաստիարակության միջոցով, հասարակական կյանքի ոլորտ են մտցնում, նա աստիճանաբար ծեռք է բերում իր ես-ի գիտակցություն: Յուրաքանչյուր մարդ զգում է, որ ընտանիքում, ընկերախմբում, հիմնարկներում և այլուր իր կատարած դերերի խումբը կենտրոնանում է մի ներքին էության շուրջ, որը և նշանակվում է «ես» դերանունով:

Մենք կարող ենք դատողություններ կատարել ինքներս մեզ հետ, վիճել, նույնիսկ կոչերով դիմել մեզ՝ կարծես նույն անձը չլինենք. տվյալ իրադրության մեջ դերակատարն ու ներքին ես-ը շատ հաճախ ոչ միայն նույնը չեն, այլև հակասության մեջ են լինում:

Ուրիշները ևս մեզ այնպես են դիմում, որ մենք համոզվում ենք. նրանք ընդունում են մեր մեջ ինքնուրույն ես-ի գոյությունը: Ես-ի այս մեր ներքին սու-

բյեկտիվ զգայությունը ծնվում է շրջապատողների հակազդեցությունների և դերային խաղեր խաղալու շնորհիվ: Դերային խաղերում երեխան արդեն գիտակցում է, որ ինքն այլ էություն է և դերի մեջ մարմնավորվող անձն իր իսկական ես-ը չէ: Իհարկե, լուրջ խնդիր է պարզել, թե խաղային դերերն ինչպես են ազդում ինքնագիտակցության զարգացման վրա, եթե այն արդեն ծնավորվել է:

Դերերի կատարումն ավելի հստակ է դարձնում սեփական սուբյեկտիվ ես-ի գիտակցումը. անձն այն հստակորեն տարբերում է դերային կերպարներից, հատկապես դերակատարումն ավարտելուց հետո: Այն խիստ փոքրաթիվ դեպքերում, երբ դերակատարն իր դերային կերպարից ազատվել չի կարողանում, նա հոգեկան հիվանդ է դառնում, ինչպես անգլիացի դերասան Ստիվենսոնը, որը Մոնտգոմերիի դերը կատարելուց հետո այլևս չկարողացավ նրանից ազատվել:

Ես-ի բովանդակության վրա անհատի կատարած սոցիալական դերերի ազդեցության խնդրին կարելի է մոտենալ նաև այլ կողմից. ես-կոնցեպցիայի մեջ կարող են լինել հնարավոր, մտացածին պատկերացումներ, որոնք փոխհատուցում են զանազան սոցիալական դերերի կատարման գործում մարդու ունեցած անհաջողությունները:

Դա նշանակում է, որ ես-կոնցեպցիայի կազմում կարող են լինել նաև պաշտպանական մեխանիզմներ և դրանց աշխատանքի այնպիսի արդյունքներ, որոնք ստեղծվել են դերակատարումների ժամանակ առաջ եկած ֆրուստրացիաներից պաշտպանվելու համար: Դրանք փոխհատուցող-պաշտպանական կազմավորումներ են:

Մենք արդեն ասել ենք, որ ես-կոնցեպցիան հզոր մոտիվացիոն համակարգ է: Դիտելով այդ ֆունկցիան դերերի տեսության դիրքերից՝ կարելի է տեսնել, որ ես-ի մոտիվացիան հատկապես հստակ է դառնում այն իրադրություններում, որոնցում անհատը դերային կոնֆլիկտներ է ունենում, այսինքն՝ երբ տարբեր ռեֆերենտային խմբեր նրան հակասական պահանջներ են ներկայացնում: Այսպիսի պայմաններում իրադրությանը հարմարվելու (ադապտացիայի) գործընթացը հիմնականում կառավարվում է իր անձի մասին մարդու ունեցած սուբյեկտիվ կազմավորման՝ ես-կոնցեպցիայի կողմից: Ունենալով սոցիալական ծագում՝ մարդկային ես-ն աստիճանաբար հարաբերական անկախություն է ստանում սոցիալական խմբերից և հասարակությունից՝ դառնալով վարքի ներքին ինքնուրույն կարգավորիչ: Դա առավել հստակորեն ու ծայրահեղ դրսևորումներով դիտվում է այն դեպքում, երբ անհատի մեջ գերակշռում են սեփական անձի մասին հիվանդագին, պաշտպանական բնույթ կրող կամ ինքնախարազանող պատկերացումները: Այսպիսի դեպքում մարդու ակտիվության մոտիվացիան մեծ չափով ներքին բնույթ է ստանում: Այս խնդրի կապակցությամբ կարելի է վարկած առաջ քաշել այն մասին, որ մի շարք հիվանդությունների, հատկապես շիզոֆրենիայի դեպքում, հիվանդության զարգացման հիմնական գիծ կարելի է համարել գիտակցության և ինքնագիտակ-

ցության հիվանդագին փոփոխությունների շարքը: Անձի մոտիվացիոն ողջ համակարգը փոխվում է՝ տեղաշարժվելով դեպի անկախություն արտաքին իրադրություններից՝ ես-կոնցեպցիայի դերի ծայրահեղ ուժեղացմամբ:

§ 11. ԵՍ-Ի ՈՐՈՇԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՄԻՋԱՆՁՆԱՅԻՆ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Թեև միշտ չէ, որ գիտակցում ենք, բայց յուրաքանչյուրն ունի իր անձի, իր ես-ի առանձին, որոշակի ու անկրկնելի լինելու պահանջմունք: Հոգեբաններից մեկն այսպիսի երևակայական օրինակ է առաջարկում. պատկերացրեք, որ դուք մտնում եք ձեր սենյակը և տեսնում, որ նրա մեջտեղում կանգնած եք դուք ինքներդ, մի այնպիսի մարդ, որը ոչ տեսքով, ոչ հագուստներով ու շարժումներով ձեզանից ոչնչով չի տարբերվում: Կարելի է կանխատեսել, որ դուք ձեզ խիստ անհանգիստ, տագնապած կզգաք:

Ավելացնենք, որ, իսկապես, մեզ համար հաճելի չէ նույնիսկ հասարակ մի բան. երբ տեսնում ենք, որ մեկ ուրիշը ճիշտ նույն հագուստն է հագել: Իրար տեսնելով՝ այդպիսի մարդիկ աշխատում են որքան հնարավոր է արագ հեռանալ իրարից:

Հոգեբան Աբրահամ Մասլոուն, որը մեծ ու արդյունավետ աշխատանք է կատարել մարդկային պահանջմունքների և մոտիվացիայի ուսումնասիրության բնագավառում, գտնում էր, որ մարդն ունի առանձին յուրահատուկ անձնային որոշակիություն, այսինքն՝ անկրկնելի «ես» ունենալու պահանջմունք⁴⁰:

Այս պահանջմունքի գոյությունը ապացուցվել է գիտափորձերի օգնությամբ: Փորձերից մեկի ժամանակ ուսանողներին խնդրում էին նկարագրել իրենց անձը: Վերլուծությունը ցույց տվեց, որ յուրաքանչյուրի գրած նյութի մեջ հատկապես շեշտված են այն գծերը, որոնցով ինքը տարբերվում է մյուսներից: Նրանք, ովքեր ծնվել էին այլ քաղաքներում, ընդգծում էին այդ փաստը: Նրանք, ովքեր մյուսներից տարիքով զգալիորեն մեծ կամ փոքր էին, նույնպես հիշատակում էին իրենց տարիքը և այլն: Այլ կերպ ասած, շեշտվում էին անհատական տարբերությունները, իսկ դա հենց անկրկնելի ես-կոնցեպցիա ունենալու նշաններից մեկն է:

Սակայն, մյուս կողմից, մարդիկ ունեն նաև իրար նման լինելու, ուրիշներին հարմարվելու, կոնֆորմիզմ դրսևորելու ցանկություն, մի երևույթ, որի մասին խոսելու ենք համապատասխան գլխում: Եթե դուք գնացել եք երեկույթի և տեսնում եք, որ բոլորից տարբեր հագուստներ եք կրում, ապա կարող եք շփոթվել և տհաճություն զգալ ամբողջ երեկո: Մինչդեռ եթե չեք տարբերվում մյուսներից, ապա կարող եք բավական ուժեղ հաճույք զգալ զանգվածի մեջ ծուլված լինելու զգացումից. միշտ չէ, որ մարդկանցից տարբերվելը հաճելի է: Որոշ դեպքերում անձնային որոշակիության, այսինքն՝ սեփական ես-ի ան-

կախ ու յուրօրինակ լինելու փաստի գիտակցման թուլությունը ավելի հաճելի է, քան հակառակ վիճակը: Չուլվելով խմբի մեջ և «ապանձնայնացման» վիճակ ապրելով, մարդիկ ավելի անկաշկանդ ու ազատ են զգում իրենց և կատարում են այն, ինչ ցանկանում են: Նման վիճակը, որն անվանում են «անանունություն» և որը ապանձնայնացման (դեինդիվիդուացիայի) կողմերից մեկն է, կարող է հանգեցնել նաև սանձարժակ ու ագրեսիվ գործողությունների: Այդ են ցույց տալիս, օրինակ, Ֆիլիպ Ջիմբարդոյի հայտնի գիտափորձերը, որոնց մասին մանրամասնորեն խոսելու ենք իր տեղում:

Ես-ի որոշակիության ցածր աստիճանը, անանուն վիճակը, հանգեցնում է նաև մարդկանց հարաբերությունների մտերմության աստիճանի բարձրացման: Փորձերից մեկի ժամանակ, որի մասնակիցներն ուսանողներ էին, նրանց կեսը փորձին մասնակցում էր պայծառ լուսավորված սենյակում, իսկ մյուս կեսը՝ կիսախավար սենյակում: Պարզվեց, որ մթության մեջ, որն անոնիմություն է ստեղծում, փորձարկվողների գրեթե 90 տոկոսը ձեռք է տվել միմյանց, մինչդեռ լուսավոր սենյակում ոչ ոք նման բան չի արել: Խավար սենյակում փորձի մասնակիցների մոտ կեսը փարվել են մեկ այլ անձի, իսկ լուսավոր սենյակում՝ դարձյալ ոչ ոք: Մութ սենյակում գտնվողների 80 տոկոսը հայտնել է, որ գրգռված վիճակում է եղել, իսկ լուսավոր սենյակում գտնվածներից նման վիճակի մասին հայտնել են միայն 30 տոկոսը: Ընդ որում, նման երևույթները կապված են ոչ միայն հետերոսեռական գրավչության հետ: Հետաքրքրական է, որ մթության մեջ ընկերներն ու ընկերուհիներն իրենց ավելի մտերիմ են զգում: Այսպիսի հետազոտություններ կատարող հոգեբանները նույնիսկ ասում են, թե իբր 30 րոպեների ընթացքում մութ սենյակում հաղորդակցվող, մինչ այդ միանգամայն անծանոթ մարդկանց միջև մտերմության այնպիսի աստիճան է ձեռք բերվում, որն անհասանելի է նույնիսկ երկար տարիների սովորական ծանոթության ընթացքում⁴¹: Մթության մեջ առաջ եկած անոնիմության վիճակը, ինչպես պատմել են գիտափորձի մասնակիցները, իրենց համար շատ հաճելի է եղել:

Այսպիսով՝ մարդու մեջ մշտապես կան և բախվում են երկու ցանկություն. լինել առանձին, անկրկնելի ու անկախ և, մյուս կողմից, ծուլվել խմբի կամ ամբոխի մեջ: Ի՞նչ հանգամանքներում է ուժեղանում այդ ցանկություններից մեկը կամ մյուսը: Հավանաբար, պետք է գտնել անձնային մոտիվացիան, այն օգուտը, որ անհատը մի դեպքում ստանում է անոնիմությունից, իսկ այլ դեպքում՝ անձնային որոշակիությունից: Նայած թե տվյալ իրադրության մեջ որն է ավելի օգտակար՝ աննկատ մնալն ու ծուլվել⁴²ը, թե՞ աչքի ընկնելը, մարդիկ ընտրում են մեկը կամ մյուսը: Օրինակ, եթե դուք լուսավոր սենյակում և մարդկանց աչքի առաջ գրկախառնվեք որևէ անծանոթի հետ, ապա կարող եք հակահարված ստանալ և պարսավանքի արժանանալ ներկաների կողմից: Բայց մթության մեջ այդ բացասական հետևանքների հավանականությունը փոքրանում է: Մենք, այս կամ այն վարվելակերպն ընտրելիս, կանխատեսում

ենք հնարավոր սոցիալական սանկցիաները: Իսկ դա նշանակում է, որ մեկ միջավայրից մյուսն անցնելիս վարքում կատարվող փոփոխություններն էլ մեծ չափով դերային են: Իհարկե, իրադրության հետ կապված մարդու վարքի և ես-կոնցեպցիայի փոփոխություններն ավելի նուրբ, բարդ ու զգալի չափով նաև ենթագիտակցական են, ամեն ինչ չէ, որ հաշվարկվում և գիտակցվում է: Բայց գիտակցական մոտիվացիան, անշուշտ, որոշ դեր կատարում է:

§ 12. ԻՆՔՆԱԳՆԱՀԱՏԱԿԱՆ ԵՎ ԱՐԺԱՆԱՊԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆ

Ա. Ինքնագնահատական

Ե՞րբ է մարդու ինքնասիրությունը կամ, ավելի ճիշտ, ինքնահարգանքի մակարդակը բարձր: Այն դեպքում, երբ նա գտնում է, որ ինքն արժանավոր է, ի վիճակի է վերահսկել իրադարձությունները և արդյունավետ աշխատանք է կատարում: Ընդհակառակը, երբ մենք զգում ենք, որ ուրիշները մեզանից ավելի լավ են աշխատում և ավելի արժեքավոր արդյունքներ են տալիս, իսկ մեր արդյունքներն աղքատիկ ու թույլ են, մեր ջանքերն ապարդյուն են և իրադարձություններն էլ ընթանում են մեր կամքից անկախ, ապա մեր ինքնագնահատականը բարձր չի կարող:

Հոգեբանական ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ մարդկանց կեսից ավելին (որոշ հետազոտողներ պնդում են նույնիսկ, որ երկու երրորդը) զոհ է իրենից և ունի միջինից բարձր ինքնագնահատական⁴²: Պետք է, սակայն, նկատի ունենալ, որ այս հարցի էթնիկական ասպեկտները դեռ պարզ չեն:

Պարզվել է նաև, որ կան որոշ թվով մարդիկ, ովքեր ունեն ինքնահարգանքի (սեփական անձի արժանապատվության) ցածր մակարդակ. նրանք իրենց թերաթեք են զգում, դժբախտ են, իրենք իրենց դուր չեն գալիս, ուժեղ տազնապալից վիճակներ են ունենում: Հաճախ տուժում են նաև նման մարդկանց իմացական ընդունակությունները (տե՛ս Ա. Կուպերսմիթի նշված աշխատությունը):

Ցածր ինքնագնահատական ունեցող մարդիկ չեն վստահում իրենց ուժերին և իրենց առջև մեծ ու դժվարությամբ ձեռք բերվող նպատակներ չեն դնում: Նրանց հավակնությունների մակարդակը ցածր է, նվաճման հասնելու մոտիվացիան՝ թույլ: Փորձարարական հետազոտությունների շնորհիվ պարզվել է նա մեկ երևույթ. բարձր ինքնահարգանք ունեցող անձինք ավելի շատ ջանքեր են գործադրում և ծգտում են լուրջ նվաճումների այն դեպքում, երբ աշխատում են խիստ ու բարձր սպասումներ ներկայացնող մարդու (գնահատողի) պահանջով, մինչդեռ թերաթեքությամբ տառապողների մոտ դիտվում է հակառակը. նրանք ավելի լավ են աշխատում, երբ իրենց աշխատանքը գնահատողը (օրինակ՝ գիտափորձի ղեկավարը) խիստ ու պահանջկոտ չէ:

Պարզվել է նաև, որ ցածր ինքնագնահատական ունեցող անձինք ավելի մեծ չափով են կախված ուրիշների կարծիքներից և նրանց համոզելն ավելի հեշտ է, խմբի քննադատությունն ավելի ուժեղ ազդեցություն է գործում նրանց վրա, նրանք ավելի հաճախ են կոնֆորմիզմ դրսևորում, քան բարձր ինքնագնահատական ունեցողները: Ցածր ինքնագնահատական ունեցող անձինք զուրկ են մտքի և վարքի այն անկախությունից, որն անհրաժեշտ է ստեղծագործական աշխատանք կատարելու և ուրիշների քննադատությունից չճնշվելու համար⁴³: Դրանք, իհարկե, ինքնագնահատականի և այլ հոգեկան հատկությունների ու վարքի միջև լոկ կոռելյացիոն կապեր են և պետք է զգուշությամբ օգտագործվեն:

Իհարկե, կարելի է ձևակերպել ցածր ինքնագնահատականի հետ կապված նաև այլ, շատ կարևոր խնդիրներ: Այսպես՝ թերաթժեքություն ունեցող անձը կարող է շատ եռանդուն փոխհատուցող գործունեություն կատարել: Այնուհետև, հիշատակված խնդիրների հետագա ավելի խոր ուսումնասիրության նպատակով պետք է օգտագործել նաև եվրոպական հոգեբանության, մասնավորապես Կ. Լևինի և նրա բազմաթիվ հետևորդների ուսումնասիրությունները, որոնք նվիրված են նպատակադրման և հավակնությունների մակարդակի պրոբլեմներին⁴⁴:

Բ. Ես–ի ինքնիրականացումը

Յուրաքանչյուր անձ ձգտում է նվաճումների, թեև տարբեր չափով: Այդ տարբերությունը պարզ է դառնում, երբ համեմատում ենք մարդկանց նպատակներն ու հավակնությունների մակարդակը: Չգտելով իրենց առջև դրված նպատակներին՝ մարդիկ ցանկանում են իրականացնել իրենց մեջ առկա հնարավորությունները: Ինքնիրականացման մոտիվացիան մարդկային վարքի ամենահզոր դրդապատճառներից մեկն է:

Ինքնիրականացման խնդիրը կարելի է քննարկել ես–ի հասկացությունների օգնությամբ: Ինքնիրականացվող մարդու մասին կարելի է ասել, որ **նա ցանկանում և ձգտում է այնպես փոխել իր այժմյան (ակտուալ) ես–ը, որպեսզի այն որքան հնարավոր է մոտ լինի իր իդեալական ես–ին**: Սովորաբար իդեալական ես–ի մեջ մտնում են ոչ միայն նվաճումներն ու սոցիալական դիրքը, այլև ֆիզիկական ու հոգեկան առողջությունը, զարգացած ընդունակությունները, արդյունավետ հոգեկան գործունեությունը, անձի ամբողջականությունն ու ինքնուրույնությունը, շրջապատող աշխարհի հետ անկաշկանդ հաղորդակցվելու ընդունակությունը:

Ինքնիրականացնող և հասուն անձնավորությունների ուսումնասիրությամբ հատկապես զբաղվել է Աբրահամ Մասլոուն, որը նկարագրել է այդպիսի մի շարք հայտնի մարդկանց. Ա. Էյնշտեյն, Էլեոնորա Ռուզվելտ, Օլդոս Հաքսլի և այլոք: Սակայն իրական կյանքում այնքան էլ հեշտ չէ հաջողությամբ

իրենց հնարավորություններն օգտագործող մարդկանց տարբերել մյուսներից: Կան շատ նուրբ տարբերություններ, տարբեր կարող են լինել նաև զնահատման չափանիշները:

Վերջին տասնամյակների ընթացքում ստեղծվել են զանազան մեթոդներ, որոնց օգնությամբ հոգեբաններն ու հոգեբույժները ծագում են սովորեցնել մարդկանց, թե ինչպես կարելի է հասնել ինքնիրականացման: Այդ մեթոդներից են. տրանզակցիոն վերլուծությունը, կենսաբանական հետադարձ կապը, յոզան, որը շատ հին է, և այժմ լայնորեն կիրառվում է նաև Եվրոպայում և ԱՄՆ-ում, Չեն բուդդիզմը, փսիխոթերապիան և տրանսցենդենտալ մեդիտացիան: Այս մեթոդների մեծ ժողովրդականությունը վկայում է, որ շատերն են ծագում ինքնիրականացման, թեև երևույթի էությունը լրիվ պարզ չէ:

§ 13. ԴԵՊԻ ՆԵՐՔԵՎ ՈՒՂՂՎԱԾ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀԱՍԵՄԱՏՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ԻՆՔՆԱՊԱՇՏՊԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչպես արդեն գիտենք Լեոն Ֆեստինգերի կողմից առաջադրված սոցիալական համեմատության տեսությունից, մարդիկ իրենց համեմատում են ըստ սեռի, նվաճումների, սոցիալական դիրքի և անձնային հատկությունների իրենց նման կամ մի փոքր իրենց գերազանցող մարդկանց հետ: Չգտելով դառնալ ավելի լավը և նոր հաջողությունների հասնել, մենք, որպես համեմատության օբյեկտներ, ընտրում ենք նրանց, ովքեր արդեն մի փոքր առաջ են անցել մեզանից. այն, ինչ մեզ համար մոտակա նպատակ է, նրանց համար արդեն նվաճված բնագիծ է: Ավելի առաջ անցածների հետ համեմատվելը վտանգավոր է, քանի որ կարող է թերարժեքության զգացում առաջ բերել: Մեզ գերազանցող մարդկանց հետ կատարվող համեմատությունն անվանենք դեպի վեր ուղղված սոցիալական համեմատություն: Այդպիսի համեմատություններ, այնուամենայնիվ, կատարվում են, և դա կապված է իդեալների ընտրության և հոգեբանական իդենտիֆիկացիայի գործընթացների հետ:

Բայց լինում են նաև դեպքեր, երբ մարդիկ իրենց անձնային գծերն ու նվաճումները համեմատում են իրենցից հետ մնացած, ավելի թույլ ընդունակություններ, ավելի նկատելի թերություններ ունեցող մարդկանց հետ: Այս երևույթը ուսումնասիրվել է սոցիալական հոգեբանների կողմից և ստացել է **դեպի ներքև ուղղված սոցիալական համեմատություն** անունը: Կյանքում այս երևույթը հաճախ կարելի է տեսնել: Օրինակ՝ երեխային նկատողություն ենք անում, որովհետև դասը լավ չի սովորել, իսկ նա անմիջապես պատասխանում է, թե այսինչն ավելի վատ է սովորել:

Դա նշանակում է, որ դեպի ներքև ուղղված համեմատությունն ինքնապաշտպանական մոտիվացիա ունի⁴⁵: Այն սփոփում է մեզ, թույլ է տալիս բա-

րելավել հոգեկան մեր վիճակն ու ինքնազգացողությունը, քանի որ, եթե մենք վատն ենք, ապա ավելի վատն էլ կա:

Իսկ դա նշանակում է, որ մենք միշտ չէ, որ սոցիալական համեմատություններ ենք կատարում մեր անձն օբյեկտիվորեն ավելի լավ ու ճիշտ իմանալու նպատակով: Հաճախ մենք համեմատվում ենք մեզ գնահատելու համար: Երբ, համեմատվելով ուրիշների հետ, ցույց ենք տալիս, որ նույնքան լավն ենք, որքան մեզանից վեր կանգնածները, կամ շատ ավելի լավն ենք, քան ներքևում գտնվողները, ապա նման համեմատությունները ծառայեցնում ենք ինքներս մեզ դրականորեն գնահատելու նպատակին:

Դեպի ներքև ուղղված համեմատությունը, այդպիսի պաշտպանական միտվածություն ունենալով, հաճախ շատ ակտիվ ու վնասակար, թշնամական, ագրեսիվ է դառնում. ոմանք ուղղակի վնաս են պատճառում ուրիշներին, խանգարում են նրանց գործերին և ապա միայն համեմատվում նրանց հետ, որպեսզի զգան իրենց գերազանցությունը:

Ընդհակառակը, դեպի վեր ուղղված համեմատությունը հաճախ կարող է ինքնակատարելագործման ուժեղ ձգտում առաջ բերել: Երբ, օրինակ, ես զգում եմ, որ իմ աշխատանքի մեջ այնպես չեմ վարպետացել, ինչպես իմ գործընկերներից որևէ մեկը, և եթե ես այդ բնագավառում իմ վարպետությունը կարևոր եմ համարում դրական ինքնագնահատական ունենալու համար, ապա կարող եմ լրացուցիչ ջանքեր գործադրել՝ իմ հմտության մակարդակը բարձրացնելու նպատակով: Բայց եթե տվյալ գործունեությունը ես ինձ համար կարևոր չեմ համարում, ապա նման մոտիվացիա չեմ ունենա: Այստեղ տեսնում ենք, որ խնդիրը վերաբերում է **հավակնությունների մակարդակի տեղորոշմանը:**

Այսպիսով՝ ուրիշների հետ համեմատվելու և դրական ինքնագնահատական ունենալու հակումները երբեմն հանգեցնում են նոր դրական ջանքերի և ինքնակատարելագործման, բայց երբեմն էլ՝ ավերիչ, ագրեսիվ գործողությունների, որոնց նպատակը ուրիշների գործունեությանը խոչընդոտելն ու նրանց անհաջողության մատնելն է: Այստեղ ևս, անշուշտ, կան մշակութային և էթնիկական տարբերություններ, որոնք դեռ պետք է ուսումնասիրվեն:

§ 14. ՀՆԱՐՈՎԻ ՄԵԾԱՍԱՍՆՈՒԹՅՈՒՆ

Սոցիալական համեմատությունը մեկ այլ եղանակով էլ է ծառայում անձին, նրա ինքնապաշտպանական հակումներին: Արդեն գիտենք, որ սոցիալական համեմատության միջոցով ստացված տեղեկությունները մենք օգտագործում ենք ցույց տալու և համոզվելու համար, որ մեր կարծիքներն ու վարքը ճիշտ են, և դա նպաստում է մեր դրական ինքնագնահատականի բարձրացման:

նր: Այս դեպքում մենք նշանակություն չենք տալիս (շրջանցում ենք, չտեսնելու ենք տալիս) այն տեղեկություններին, որոնք վկայում են, որ մենք սխալ ենք:

Այս խնդիրն ուսումնասիրելու ընթացքում սոցիալական հոգեբանները բացահայտել են մի երևույթ, որն ստացել է **կեղծ համաձայնության էֆեկտ** անունը: Երևույթի էությունն այն է, որ մենք գերազնահատում ենք այն մարդկանց թիվը, ովքեր համաձայն են մեզ հետ և գործում են այնպես, ինչպես և մենք⁴⁶:

Երբ մենք գերազնահատում ենք այն անձանց թիվը, ովքեր համաձայն են մեզ հետ, ապա մեր կարծիքը ճիշտ ենք համարում: Իսկ երբ գերազնահատում ենք այն մարդկանց թիվը, ովքեր վարվում են այնպես, ինչպես մենք, ապա սկսում ենք մեր վարքը պատշաճ համարել: Սա, մեր կարծիքով, կարելի է կոնֆորմիզմի դրսևորումներից մեկը համարել:

Ս. Ռոսսի և իր գործընկերների գիտափորձերից մեկը ցույց է տալիս, թե ինչ հանգամանքներում և ինչպես կարող է դիտվել կեղծ մեծամասնության երևույթը: Փորձարկվող ուսանողներին հարցնում են, թե արդյո՞ք նրանք կհամաձայնվեն քայլել ուսանողական ավանի շուրջը, իրենց վրա կրելով «ճաշեցեք Ջոյի մոտ» գրություն: Այն փորձարկվողները, ովքեր համաձայնվեցին այդպես վարվել, գտնում էին, որ մարդկանց մեծամասնությունը՝ մոտ 62 տոկոսը, նույնպես կհամաձայնվեր կատարել այդ հանձնարարությունը: Իսկ նրանք, ովքեր «ոչ» էին ասել, այն կարծիքը հայտնեցին, թե մյուս մարդկանց միայն 33 տոկոսը կհամաձայնվի այդպիսի նշան կրել, իսկ 67 տոկոսը կմերժի:

Դա նշանակում է, որ ենթախմբերից յուրաքանչյուրն իր համար երևակայական մեծամասնություն էր ստեղծում, հավատալով, որ ինքը պատշաճ ընտրություն է կատարել:

Մեկ այլ հետազոտության շնորհիվ հնարավոր եղավ պարզել, որ երբ փորձարկվողներին հայտնում են, որ իրենք սխալվել են և մյուս մարդիկ այն չափով համաձայն չեն իրենց հետ, ինչպես իրենք են կարծում, **նրանք նշանակություն չէին տալիս** մնան, թեև շատ հստակ ու ճիշտ, տեղեկությանը, անտեսում էին այդ ինֆորմացիան⁴⁷:

Սակայն պարզվել է, որ անձին ծառայող կեղծ համաձայնության ոչ բոլոր դեպքերում է, որ ավելի մեծ է ներկայացվում նրա հետ համախոհ կամ նույն կերպ գործող ենթադրյալ մարդկանց թիվը. ա) երբ մարդն այնպիսի գործողություն է կատարում, որը չի կարելի միանշանակ կերպով լավ կամ վատ որակել (իսկ այդպիսին է վերը նկարագրված դեպքը, երբ պետք էր կրել «ճաշեցեք Ջոյի մոտ» գրությունը և շրջել ուսանողական ճամբարում), ապա անձի մեջ առաջանում է իր նման գործելու պատրաստ մարդկանց թիվը մեծացնելու հակում: բ) երբ մենք ակնհայտորեն վատ արարք ենք կատարում, ապա նույնպես կցանկանայինք, որ շատերը նույն բանը կատարեին. այս դեպքում մենք մեզ այնքան էլ վատը չէինք համարի: Տեղին է հիշեցնել, որ հանցագործներից շատերի մեջ այս հակումը բավականին ուժեղ է: գ) Իսկ երբ մենք որևէ դրական գործ ենք կատարում, ապա ցանկություն է առաջանում մտածել, թե մեր վար-

քը շատ ինքնատիպ ու բացառիկ է: Այդ ցանկության ազդեցության տակ մենք կարող ենք թերագնահատել այն մարդկանց թիվը, ովքեր կվարվեին այնպես, ինչպես մենք: Այդ կերպ առաջանում է **կեղծ յուրօրինակության երևույթ**: Մի շարք նոր հետազոտություններ վկայում են, որ իսկապես, երբ որևէ մեկն այլասիրական գործողություն է կատարում (օգնում է կարիքի մեջ գտնվողներին, արյուն է տալիս և այլն), ապա թերագնահատում է, իրականից ավելի փոքր է համարում այն մարդկանց թիվը, ովքեր նույն կերպ կվարվեին: Իսկ երբ մերժում են օգնել ուրիշին և եսասիրաբար են վարվում, ապա դրսևորում են կեղծ մեծամասնության էֆեկտ:

Պարզվում է նաև, որ մենք գերագնահատում ենք մեր կարծիքներն ունեցող մարդկանց թիվը, բայց թերագնահատում ենք այն անծանց թիվը, ովքեր ունեն ընդունակությունների նույն մակարդակը, ինչ և մենք⁴⁸:

§ 15. ԻՆՔՆԱԳՆԱՀՍԱԿԱՆԻ ԸՆԴՀԱՆՐԱՑՈՒՄԸ

Ինչպես արդեն գիտենք «հայելային ես»-ի (Չ. Կուլի) և արտացոլված ինքնագնահատականի (Կ. Գերգեն) տեսություններից, մեր ես-կոնցեպցիան զգալի չափով այլ նշանակալից անծանց կարծիքների արտացոլման հետևանք է: Այս տեսակետն այժմ ընդունված է բոլորի կողմից և ընկած է ինքնագիտակցության տեսության հիմքում:

Արտացոլված ինքնագնահատականի ուսումնասիրությունների ընթացքում հայտնագործվեց շատ հետաքրքրական մի երևույթ, որը մենք հարմար ենք համարում անվանել **ինքնագնահատականի ընդհանրացում**: Այս երևույթը հայտնաբերվել է գիտափորձերի օգնությամբ: Ահա դրանցից մեկը, որ կատարել է Ռ. Վիդբեկը: Գիտափորձը կազմակերպել է հետևյալ կերպ. լեզվի ուսուցման դասերին մասնագետները գնահատում են աշակերտների ցույց տված արդյունքների այս կամ այն կողմերը: Հետագա ստուգումները ցույց տվին, որ մասնագետների տված գնահատականները ազդում են աշակերտների ինքնագնահատականների վրա: Այդ ազդեցությունը դրսևորվում էր հետևյալ կերպ. այն աշակերտները, ում ասել էին, թե լավ են կատարել առաջադրանքը, իրենք իրենց արդյունքներն ավելի բարձր էին գնահատում, քան նրանք, ում աշխատանքը ցածր էր գնահատվել: Այդ արդյունքը միանգամայն սպասելի էր:

Բայց զարմանալին և է՛լ ավելի կարևորը հետևյալն էր. փոխվել էին փորձարկվողների ինքնագնահատականները նաև այն ուլորտների վերաբերյալ, որոնց մասին մասնագետները կարծիք չէին հայտնել: Այսպես, փոխվել էին փորձարկվողների կարծիքներն իրենց խոսքի տեխնիկայի վերաբերյալ, որին, սակայն, գնահատական չէր տրվել: Ճիշտ է, այդ փոփոխությունն

այնքան մեծ չէր, ինչ այն արդյունքի գնահատականի փոփոխությունը, որին մասնագետներն իրենց գնահատականն էին տվել:

Ավելի՛ն՝ անձի մասնավոր դրսևորմանը, ինչպիսին խոսքի այս կամ այն առանձնահատկությունն է, տրված գնահատականն ազդել էր, օրինակ, անձի այնպիսի ընդհանուր բնութագրի վրա, ինչպիսին մարդկանց հետ զրուցելու շատ կարևոր սոցիալական հմտության գնահատականն է: Այսպիսով՝ անձի որևէ մասնավոր գծին տրվող առանձնահատուկ գնահատականն ազդում է նրա ընդհանուր ինքնագնահատականի վրա: Հոգեբաններն այստեղից եզրակացնում են, որ մեր անձի տարբեր կողմերին տրվող գնահատականները փոխկապակցված են: Երբ մենք իմանում ենք, որ մեր այս կամ այն հատկությունը կամ վարքը բարձր կամ ցածր գնահատականի է արժանացել, ապա փոխվում է մեր ողջ անձին տրվող գնահատականը կամ ես-կոնցեպցիան ամբողջությամբ: Իսկ դա նշանակում է նաև, որ ես-կոնցեպցիան իսկապես ամբողջական կառույց է:

Ազդելով ես-կոնցեպցիայի վրա՝ ուրիշների գնահատականներն ազդում են նաև մեր վարքի վրա: Երբ մենք դրական գնահատական ենք տալիս որևէ մարդու (հատկապես երեխաների) այս կամ այն հատկությանը, ապա նրանք, նախ, նույնպես սկսում են ավելի բարձր գնահատել այդ հատկությունը, իրենց անձն ընդհանրապես, և այդ ավելի բարձր ինքնագնահատականը դրսևորվում է վարքում: Ինչպիսին որ ես ինձ զգում և գնահատում եմ, այնպիսին էլ ձգտում եմ լինել կյանքում և մարդկանց հետ հաստատվող հարաբերություններում:

Սակայն միշտ պետք է հիշել, որ ինքներս մեր մասին ավելի՛ն գիտենք, քան ուրիշները, և չպետք է թույլ տանք, որ նրանց բացասական, հատկապես միտումնավոր ու կեղծ կարծիքներն ազդեն մեր ինքնագնահատականի և վարքի վրա: Դա միանգամայն հնարավոր է և արտացոլված ինքնագնահատականը թեև ուժեղ գործոն է, բայց ոչ ամենազոր: Եթե անձն արդեն ձևավորված է, ունի կայուն ես-կոնցեպցիա և ինքնագնահատման չափանիշներ, ապա կարող է պաշտպանվել աննպաստ կարծիքներից: Դա ես-ի ուժի նշաններից մեկն է:

§ 16. ԵՍ-ԿՈՆՑԵՊՑԻԱՆ ԵՎ ԱՆՁԻ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՎԱՐՔԸ

Մեր ինքնագագացողությունն ու վարքը զգալի չափով պայմանավորված են ես-կոնցեպցիայի կառուցվածքով: Վարքի և ես-կոնցեպցիայի կապերին նվիրված ուսումնասիրություններում հոգաբաններն հիմնականում ուշադրություն են դարձրել հետևյալ հարցերի վրա. ա) օբյեկտիվ ինքնագիտակցում, բ) ես-ի գործունեությունը (էֆեկտիվությունը), գ) ես-ի ինքնավերահսկողություն, ինքն իրեն հետևելու ընդունակություն, դ) ինքնաներկայացում: Ստորև համառոտակի կքննարկենք այդ կարևորագույն երևույթների որոշ հիմնական կողմեր:

Ա. Օբյեկտիվ ինքնագիտակցում

Որոշ իրադրություններում մենք ավելի ուշադիր ենք ինքներս մեր նկատմամբ, քան այլ իրավիճակներում: Օրինակ, հայելու մեջ իրեն տեսնող մարդն ունի հստակ ինքնագիտակցության վիճակ: Ինքնագիտակցությունը պայծառ է լինում նաև այն դեպքում, երբ հայտնվում ենք որևէ սենյակում կամ դահլիճում, որտեղ բազմաթիվ անծանոթ մարդիկ մեզ են նայում: Սեփական ես-ի նկատմամբ այդպիսի սրված ուշադրության վիճակն անվանում են **օբյեկտիվ ինքնագիտակցում** (objective self-awareness): Այսպիսի իրադրություններում մենք մեզ սկսում ենք նայել ուրիշների աչքերով, մտածում ենք, որ գուցե այնպես չենք հագնվել, ինչպես պետք էր, գուցե մեր սանրվածքն այնպիսին չէ, որը մեզ ավելի լավ կսազեր և այլն: Կարող ենք ունենալ շփոթածություն և ամոթի զգացում: Մենք կարող ենք գիտակցորեն վերահսկել մեր յուրաքանչյուր բառն ու շարժումը և խիստ լարված, սթրեսային վիճակ ապրել:

Ասեմք նաև, որ հոգեբաններ Ռ. Վիկլունդն ու այս երևույթներն ուսումնասիրող մյուս հոգեբանները առանձնացնում են նաև **սուբյեկտիվ ինքնագիտակցության վիճակը** (subjective self-awareness), որի դեպքում մենք հիմնականում ուշադրություն ենք դարձնում այլ մարդկանց, արտաքին հանգամանքների, խնդիրների և գործունեության վրա⁴⁹:

Այս երկու վիճակները էականորեն տարբեր են: Օբյեկտիվ ինքնագիտակցության դեպքում մենք սկսում ենք ինքներս մեզ գնահատել քննադատորեն, համեմատում ենք մեր այժմյան ինքնարտացոլման և իդեալական ես-ի հետ և երբ տեսնում ենք, որ դրանք չեն ներդաշնակում, մեզ դժբախտ ենք զգում: Մինչդեռ սուբյեկտիվ ինքնագիտակցության վիճակում մենք զբաղված ենք լինում արտաքին օբյեկտներով, իսկ ինքնագնմամբ և ինքնաքննադատությամբ չենք զբաղվում: Դրա հետևանքով չենք գիտակցում նաև իրական ես-ի և իդեալական ես-ի տարբերությունները: Այս դեպքում մարդն իրեն իրադրության տերն է զգում, վերահսկում է այն, մինչդեռ օբյեկտիվ ինքնագիտակցության վիճակում մեզ համար ակնհայտ են դառնում այն դժվարությունները, որ ունենք շրջապատի հետ արդյունավետ առնչվելու գործում:

Գիտափորձերը ցույց են տվել, որ նման պայմաններում (հայելու առաջ կանգնած կամ սեփական ծայնագրությունը լսելիս), երբ սրված է ինքնագիտակցությունը, մարդիկ ավելի զգայուն են դառնում գովասանքների կամ քննադատության նկատմամբ: Այս պայմաններում գովասանքները սովորականից ավելի են բարձրացնում մարդկանց ինքնագնահատականը, իսկ քննադատությունը՝ իջեցնում այն: Եթե անձն ինքն իրենից բացասական հետադարձ ինֆորմացիա է ստանում, ապա աշխատում է կամ թուլացնել ինքնագիտակցությունը, կամ էլ նյարդային ձևականություն (մաններիզմ) է օգտագործում՝ իր անձից ուշադրությունը շեղելու նպատակով: Այն մարդիկ, ովքեր նման ի-

րադրության մեջ, օրինակ, հրապարակային ելույթ ունենալիս, սեփական անձից ուշադրությունը շեղելու միջոցներ են ստանում (օրինակ՝ ձեռքում որևէ առարկա վերցնելն ու խաղալը), իրենց ավելի հանգիստ են զգում, քան առանց այդպիսի միջոցների օգնության:

Իր անդամների վարքի վրա հսկելու նպատակով հասարակությունն այնպիսի պայմաններ է ստեղծում, որոնցում մարդիկ տարբեր չափով են գիտակցում իրենց անձը: Օրինակ, երբ դասարանի առջև աշակերտին խնդրում են պատմել իր անձի և ընտանիքի մասին, թե ինչպես է անցկացրել ամառային արձակուրդը և այլն, ապա դրանով իսկ, դիտելով ներկաների հակազդեցությունները, նա սովորում է, թե վարքի որ ձևերն են ցանկալի ու պատշաճ, իսկ որոնք՝ մերժելի:

Ես—ի գիտակցման հստակությունից է կախված նաև մարդու վարքը: Օրինակ, հետազոտություններից մեկի ժամանակ ցույց տրվեց, որ եթե դիտող չկա և երեխաներին որևէ առարկա գողանալու հնարավորություն է տրվում, ապա եթե սենյակում հայելի է լինում և երեխաներն իրենք իրենց տեսնում են գողություն կատարելիս, ապա ավելի հաճախ են հրաժարվում նման արարքից, քան երբ հայելի չկա և սեփական արտացոլումը տեսնելու հնարավորություն չունեն:

Եթե մենք ցանկանում ենք, որպեսզի մարդիկ միակերպ գործեն, պետք է թուլացնենք նրանց ինքնագիտակցությունը, զրկենք նրանց իրենց անհատականությունից: Օրինակ՝ բանակում բոլորի մազերը խուզելով և նույն համազգեստը հագցնելով՝ հեշտացնում ենք ենթարկվելն ու միակերպ գործելը: Սա արդեն կապված է ապանձնայնացման և անոնիմության երևույթների հետ, որոնց մասին արդեն խոսել ենք ինչպես նախորդ գլուխներում, այնպես էլ այստեղ:

Օբյեկտիվ ինքնագիտակցման վիճակի մեզ կարող է հասցնել այն ամենը, ինչ հիշեցնում է, որ հանդիսանում ենք այս աշխարհի առարկաներից մեկը և կարող ենք ընկալվել ինչպես ուրիշների, այնպես էլ մեր կողմից: Հայելու մեջ սեփական արտացոլումը տեսնելը, իր խոսքի ձայնագրությունը լսելը, տեսաժապավեն նայելը, որտեղ մենք ենք պատկերված զանազան գործողություններ կատարելիս, այլ մարդկանց ուշադրության կենտրոնում հայտնվելը՝ ահա սոցիալական իրադրություններ, որոնք սրում են մեր օբյեկտիվ ինքնընկալումն ու ինքնագիտակցությունը և, որպես կանոն, տհաճ ապրումներ ծնում:

Բ. Անհատական տարբերություններ ըստ ինքնագիտակցման աստիճանի

Անձի ինքնագիտակցման այժմյան վիճակի՝ ես—պատկերի սրմանը նպաստում են ոչ միայն արտաքին գործոնները, որոնց մասին արդեն գիտենք՝ այլև մարդկանց ուշադրությունը, հայելու առկայությունը, որևէ սոցիալական խմբում ազգային փոքրամասնության ներկայացուցիչ լինելը և այլն: Պարզ-

վում է, որ կան անձինք, ովքեր ավելի են հակված հստակ ինքնագիտակցման, քան ուրիշները:

Ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ մարդիկ տարբերվում են ըստ անհատական ինքնագիտակցության (private self-consciousness) և ըստ հասարակական ինքնագիտակցության (public self-consciousness)⁵⁰: Ստեղծվել է անձի այդ առանձնահատկությունները չափող թեստ:

Այն անձինք, ովքեր ունեն անհատական ինքնագիտակցության ավելի բարձր ցուցանիշ, ավելի լավ են գիտակցում իրենց ապրումները, կարծիքները, դիրքորոշումներն ու վիճակները:

Այն մարդիկ, ում հոգեկանում բարձր է հասարակական ինքնագիտակցության ցուցանիշը, ավելի լավ են գիտակցում իրենց հասարակական էակ լինելը և մտահոգված են լինում իրենց արտաքին տեսքով, իրենց մասին ուրիշների կարծիքներով: Նրանք ցանկանում են լավ տպավորություն գործել մարդկանց վրա, հեշտությամբ են փոխում իրենց կարծիքները, հարմարվում այլոց սպասումներին և դիրքորոշումներին: Այս տիպի անձինք ավելի շատ են հետաքրքրվում նորածնություններով և նոր տարագներով, ավելի զգայուն են մարդկանց կարծիքների նկատմամբ և փորձում են կռահել դրանք: Վատ վերաբերմունքի դեպքում շուտ են նեղանում և չեն ցանկանում հաղորդակցվել:

Ընդհանուր առմամբ կանանց մեջ հասարակական ինքնագիտակցությունն ավելի բարձր է զարգացած, քան տղամարդկանց մեջ, թեև և՛ մեկ, և՛ մյուս սեռի սահմաններում կան անհատական տարբերություններ:

Իսկ այժմ, որպեսզի ավելի պարզ լինի, թե ինչպես են բացահայտվում անհատական այդ տիպերը, հատվածներ բերենք վերը հիշատակված թեստից:

Չատվածներ թեստից

1. Անհատական ինքնագիտակցությունը չափելու համար

ա) Ես շատ եմ մտածում ինքս իմ մասին:

բ) Ես ընդհանրապես ուշադիր եմ իմ ապրումների նկատմամբ:

գ) Ես միշտ հետազոտում եմ իմ դրդապատճառները:

դ) Ես ուշադիր եմ իմ տրամադրության փոփոխությունների նկատմամբ:

ե) Երբ ես որևէ խնդիր եմ լուծում, ապա ուշադրությամբ հետևում եմ մտքի աշխատանքին:

2. Հասարակական ինքնագիտակցությունը չափելու համար

ա) Ինձ մտահոգում է այն, թե այլ մարդիկ իմ մասին ինչ են մտածում:

բ) Ես միշտ ձգտում եմ լավ տպավորություն գործել մարդկանց վրա:

գ) Ինձ մտահոգում է այն, թե ես ինչպես եմ ներկայանում ուրիշների առջև:

դ) Ես սովորաբար գիտակցում եմ իմ արտաքին տեսքը:

ե) Վերջին գործողություններից մեկը, որ ես կատարում եմ տանից դուրս գալուց առաջ, հայելու մեջ ինձ նայելն է⁵¹:

Գ. Ինքնավերահսկողություն և անձնային տիպեր

Այն, թե մարդն ինչպես է ներկայանում այլ մարդկանց առջև, կախված է ոչ միայն նրա ինքնագիտակցության առանձնահատկություններից, որոնց մասին արդեն խոսեցինք, այլև սոցիալական իրադրություններում նրա ինքնավերահսկողության, ինքն իրեն հետևելու (self-monitoring) ընթացքից: Ըստ ինքնավերահսկողության չափի մարդկանց միջև կան անհատական բավականին մեծ տարբերություններ: Այս խնդրի ուսումնասիրությամբ հատկապես զբաղվել է Մ. Սնայդերը:

Մ. Սնայդերը ստեղծել է անձի ինքնավերահսկողության աստիճանը չափող թեստ: Ինքնավերահսկողությունը, ավելի ճիշտ՝ **ինքնահետևումը (self-monitoring) սեփական վարքը իրադրական նորմերին կամ ուրիշների սպասումներին հարմարեցնելն է:** Այդպիսի ադապտացիա իրագործելու համար պետք է հսկողության տակ պահել և՛ խոսքային, և՛ ոչ խոսքային ինքնաներկայացումը: Այն մարդը, որն ունի ինքնավերահսկողության բարձր աստիճան, արդյունավետորեն փոփոխում է իր վարքը՝ հարմարվելով սոցիալական պրոցեսի մյուս մասնակիցների սպասումներին և հակազդումներին: Իհարկե, նման մարդն ունի նաև հասարակական ինքնագիտակցության բարձր աստիճան⁵²:

Մ. Սնայդերի սանդղակում (թեստում) մտցված են այսպիսի հարցեր. «Ես կարող եմ խաբել մարդկանց՝ սիրալիք ձևանալով, թեև իրականում չեմ սիրում նրանց», «Երբ ես վստահ չեմ, թե ինչպես պետք է գործել սոցիալական իրադրություններում, դիտում եմ ուրիշների վարքը՝ անհրաժեշտ ազդանշաններ ստանալու համար» և այլն:

Ինքնահետևման բարձր աստիճան ունեցող մարդիկ աչքի են ընկնում հետևյալ գծերով. ա) մտահոգված են, որպեսզի իրենց վարքը լինի պատշաճ, բ) շատ ուշադիր են ուրիշների վարքի նկատմամբ և ազդանշաններ են ստանում այն մասին, թե ինչպես պետք է իրենց պահեն, գ) հմուտ են լինում տարբեր իրադրություններում տարբեր տեսակի վարք դրսևորելիս, դ) կարողանում են փոխել իրենց անձը ներկայացնելու ձևերը:

Այլ կերպ ասած, այս տիպի անձինք սոցիալական իրադրություններին հարմարվելու մեծ ձգտում ունեն, հմտորեն կարողանում են զգալ ուրիշների ցանկություններն ու սպասումները, կարողանում են փոփոխել իրենց վարքն ու հարմարվել մյուսների սպասումներին:

Մենք կարծում ենք, որ այս տիպի մարդկանց սոցիալական վարքի և ինքնագիտակցության ուսումնասիրությունն առանձնահատուկ հետաքրքրություն է ներկայացնում անձի սոցիալ-հոգեբանական ադապտացիայի խնդիրների լուծման համար: Մասնավորապես, մենք տեսնում ենք, որ հաջող սոցիալ-հոգեբանական ադապտացվածության վիճակի հասնելու համար մարդիկ պետք է ունենան հասարակական ինքնագիտակցության (public self-con-

sciousness) և ինքնահետևման (self-monitoring) ընդունակությունների զարգացման բարձր աստիճան: Պետք է զարգացած լինեն և՛ օբյեկտիվ սոցիալական ընկալման, և՛ ինքնընկալման, մասնավորապես՝ ներհայեցողություն կատարելու ընդունակությունները:

Մինչդեռ ցածր ինքնավերահսկողություն, սեփական անձի վարքին հետևելու թույլ ընդունակություն ունեցող անձինք մեկ իրադրությունից մյուսին անցնելիս իրենց վարքում ավելի հետևողական են: Նրանք կայուն են պահում նաև իրենց ես-պատկերը: Նրանք ամենից հաճախ մուտք են գործում այնպիսի իրադրություններ, որոնք համապատասխանում են իրենց ես-պատկերին, և գործում են այնպես, որպեսզի կոնֆլիկտ չունենան սեփական դիրքորոշումների հետ:

Այս երկու տիպի մարդկանց միջև, Ս. Սնայդերի կարծիքով, տարբերություն կա նաև ըստ սոցիալական ինֆորմացիայի մշակման եղանակի: Ինքնավերահսկողության բարձր աստիճան ունեցող անձինք ավելի շատ բան են հիշում այլ մարդկանց մասին և ավելի մեծաթիվ ծայրահեղական հետևությունների են հանգում: Նրանք հակված են իրենց վարքի պատճառները տեսնել հիմնականում սոցիալական իրադրություններում. նրանք լավ են գիտակցում, թե ինչպիսի մեծ նշանակություն են տալիս իրադրության պահանջներին և մարդկանց ակնկալիքներին:

Մինչդեռ ինքնավերահսկողության ցածր աստիճան ունեցողներն իրենց վարքը բացատրում են հիմնականում սեփական ներքին դրդապատճառներով: Այսպիսով, ինչպես և պետք էր սպասել, այս երկու տիպերին պատկանող անձանց կողմից օգտագործվող հոգեբանական վերագրումները (ատրիբուցիաները) տարբեր են:

Ինքնավերահսկողության բարձր աստիճան ունեցող անձինք, լինելով ճկուն, լավ են գործում տարբեր սոցիալական խմբերի և կազմակերպությունների սահմանի վրա, երբ պետք է լինում ընդառաջ գնալ ամենատարբեր տիպի մարդկանց դերային և այլ պահանջներին: Մեկ իրադրությունից մյուսին անցնելիս նրանց ես-պատկերներն ու գործողությունները հերթափոխվում են՝ ապահովելով ճկուն ադապտացիա: Թեև այս երևույթն ընդհանուր է բոլորի համար, այնուամենայնիվ ցածր ինքնավերահսկողություն ունեցող անձինք մեկ իրադրությունից մյուսին անցնելիս իրենց վարքը քիչ են փոխում՝ հիմնականում պահպանելով նաև ես-պատկերը. նրանք գիտեն, թե իրենք ովքեր են և ինչպես պետք է պահեն իրենց: Նրանք իրադրությունների պահանջներին քիչ ուշադրություն են դարձնում:

Դ. Ես-կոնցեպցիան և կամքի ազատության խնդիրը

Մարդկանց համար հաճելի է զգալ, որ ունեն անհատական ազատություն և կարող են ինքնուրույն վճիռներ կայացնել, վերահսկել իրադրություն-

ներն ու կանխատեսել ապագայի իրադարձությունները: Իսկ երբ մենք զգում ենք, որ մեզ ստիպում են որոշակի արարքներ գործել, ապա տիաճ ապրումներ ենք ունենում և ձգտում ենք վերահաստատել մեր ազատությունը: Նույնիսկ եթե որևէ գործ, զբաղմունք մեզ համար հաճելի է և այն կկատարելիք կամավոր ընտրությամբ, այն անմիջապես տիաճ է դառնում, երբ ստիպում են կատարել: Այդ գործունեությունը զգալի չափով կորցնում է իր գրավչությունը: Ստիպման ազդեցության տակ անձի մեջ հակառակ ծնով գործելու միտում է ծնվում: Այսպիսով, երբ մարդուն ստիպում են որևէ գործ կատարել, ապա. ա) այդ գործը նրա համար կորցնում է իր գրավչությունը, բ) անձն իր կատարածից հուզական անբավարարվածություն է զգում, գ) այդ գործունեությունը կատարելիս իր էությամբ, իր ես-ով չի ներգրավվում նրա մեջ, և կատարումն էլ բարձր որակով չի լինում:

Այս երևույթը սոցիալական հոգեբանության և հասարակական պրակտիկայի համար այնքան կարևոր է, որ նրա մասին մի ամբողջ տեսակետ է ստեղծվել՝ «հոգեբանական հակազդման տեսություն» անվան տակ⁵³:

Հոգեբանական հակազդման գոյությունն ապացուցվել է ն' առօրյա կյանքում, ն' աշխատանքային գիտափորձերի ընթացքում: Հավանորեն երևույթների այս բնագավառին է պատկանում նաև այն, ինչ ժողովուրդը նկատել ու ձևակերպել է «արգելված պտուղը քաղցր է լինում» դատողության մեջ: Իսկապես, երբ մարդկանց ստիպում են հրաժարվել որևէ սննդամթերքից կամ խմիչքից, այդ արգելքը հիմնավորելով բժշկական փաստարկներով, միևնույն է, այդ արգելքի դեմ հակազդում է առաջանում և արգելված առարկան գնահատվում է որպես ավելի գրավիչ:

Մարդը սիրում է նաև հսկել իրադրությունն ու նրանում իր վարքը, կանխատեսել իրադարձությունների ընթացքը: Եթե այդ հնարավորությունները սահմանափակվում են, ապա նա տիաճություն և ճնշվածություն է զգում: Մարդիկ գերադասում են իմանալ նույնիսկ այն, ինչ իրենց համար տիաճ է և վերահսկողությունից դուրս, քան թե մնալ անորոշության մեջ: Իհարկե, դրանից հետո նրանց հոգեկանում կարող են սկսվել արտամղման պաշտպանական գործողություններ:

Մի հետաքրքիր գիտափորձի շնորհիվ պարզվել է հետևյալը. այն ուսումնասիրվողները, ովքեր գիտեին, որ կարող են վերահսկել աղմուկի մակարդակը, ավելի քիչ էին գանգատվում բարձր աղմուկից, ավելի քիչ ախտանշաններ էին նկարագրում, քան թե այդ սթրեսային իրավիճակում գտնվող մյուս մարդիկ, ովքեր աղմուկը նվազեցնելու հնարավորություն չունեին: Գուցե հենց սա է պատճառներից մեկը, որ մարդու բնակարանում բարձրացած աղմուկն ավելի տանելի է իր համար, քան նույն ուժի և բնույթի աղմուկը, եթե այն թափանցում է դրսից:

Թեև անձնական ազատության և միջավայրի գործոնների վրա վերահսկելու զգացումը կարևոր է բոլորի համար, այնուամենայնիվ, այդ տեսակետից

կան զգալի անհատական տարբերություններ: Ոմանք ունեն ի սկզբանե տրված վերահսկողության ներքին տեղորոշում (ներքին լոկուս)⁵⁴: Այդ մարդիկ հավատում են, որ իրական կապ գոյություն ունի իրենց գործողությունների և իրենց հետ կատարվող իրադարձությունների միջև: Մինչդեռ այլ անձինք ունեն վերահսկողության արտաքին տեղորոշում (արտաքին լոկուս)⁵⁵ և նրանք հավատացած են, որ իրենց կատարածի և իրենց հետ կատարվող երևույթների միջև միայն թույլ կապ կա:

Այսպիսով, եթե Ա անձնավորությունը ըստ վերահսկողության տեսակի «ներքին» տիպին է պատկանում, ապա հավատացած է, որ պատասխանատու է իր հետ կատարվող դեպքերի համար: Իսկ Բ անձը, որն «արտաքին» տիպի ներկայացուցիչ է, հավատացած է, որ իր գործողություններն ու արարքները իր հսկողությունից դուրս են, որ դրանք ենթարկվում են ճակատագրին, բախտին, պատահականությանը, այլ մարդկանց կամ այնպիսի հանգամանքների, որոնք իր հսկողության շրջանակներից դուրս են:

Մենք կարծում ենք, որ անձնային այս խիստ տարբեր տիպերին պատկանելը խոր կնիք է թողնում նաև այդ մարդկանց իմացական գործունեության վրա, հատկապես եթե նրանք ստեղծագործող մտավորականներ են. գիտնականներ, կրոնների ստեղծողներ, ականավոր փիլիսոփաներ: Եթե այդ տեսություններում խոսքը վերաբերում է մարդու վարքի դրդապատճառների բացատրությանը, ապա ներքին վերահսկողության տիպի մտածողները հիմնականում շեշտը կդնեն անձի ներքին դրդապատճառների և ինքնուրույն որոշումներ կատարելու ընդունակության վրա, իսկ հակառակ տիպի մտածողների ստեղծած տեսություններում առավել նշանակություն կտրվի վարքը կանխորոշող արտաքին հանգամանքներին: Շատ ուսանելի կլիներ այս դրույթների լույսի ներքո ուսումնասիրել մի շարք ականավոր մտածողների անձն ու ստեղծագործությունը:

Եթե մենք գիտենք, որ ինչ-որ մարդիկ այս տիպերից մեկին կամ մյուսին են պատկանում, ապա կարող ենք որոշ հանգամանքներում կանխատեսել նրանց դիրքորոշումներն ու վարքը: Այսպես՝ գիտափորձերից մեկի ժամանակ փորձարկվողների համար ընթերցվեցին պատմություններ այնպիսի մարդկանց մասին, ոքեր կարիքի մեջ են հայտնվել. պատերազմի վետերանը չի կարողանում աշխատանք գտնել, նախկին բանտարկյալը աշխատել է ցանկանում, բայց ոչ մի տեղ չեն ընդունում, նպաստ ստացողին դուրս են վճռում՝ ֆոնդերի սպառման պատճառով և այլն: Պարզվեց, որ «ներքին» տիպին պատկանող փորձարկվողները այդ մարդկանց ավելի քիչ են խղճում և օգնության արժանի համարում, քան «արտաքին» տիպի անձինք: Առաջինները պատասխանատվությունը վերագրում են իրեն՝ կարիքավոր մարդուն, իսկ հակառակ տիպի անձինք՝ արտաքին հանգամանքներին: Այսպիսով, տեսնում ենք ատրիբուցիայի (վերագրման) անհատական բավականին մեծ տարբերություններ: Մի շարք հետազոտությունների շնորհիվ ցույց է տրվել, որ վերահսկողության

ներքին տեղորոշում ունեցող անձինք ավելի արդյունավետ գործիչներ են, ավելի դրականորեն են գնահատում սեփական անձը, միջավայրի վրա ավելի նկատելի ազդեցություն են գործում, ավելի թույլ տազնապ, ճնշվածություն և ընդհանուր վատ ինքնազգացողություն են ունենում, քան վերահսկողության արտաքին լուկուս ունեցողները⁵⁶:

Սակայն երբեմն արտաքին հանգամանքներն այնքան զորեղ են դառնում, որ գրեթե բոլոր մարդիկ, անկախ իրենց անհատական տարբերություններից, զգում են, որ իրենց ճակատագրի տերը չեն: Մարդկանց մեջ առաջանում է անօգնականության զգացում: Սա հենց այն երևույթի տեսակներից մեկն է, ինչ Ս. Ջելիգմանն անվանել է **ծեռք բերված (սովորած) անօգնականություն**⁵⁷: Մարդն իրեն կարծես ցանցի մեջ բռնված է զգում և սկսում է մտածել, որ ինչ էլ ծեռնարկի՝ անօգուտ է, իրենից ոչինչ կախված չէ: Այսպիսի վիճակում հայտնված մարդկանց մեջ խիստ թուլանում է գործելու մոտիվացիան, սովորելու ընդունակությունը, առաջանում է ճնշվածություն (դեպրեսիա): Ծայրահեղ դեպքերում անօգնականության զգացումը հանգեցնում է հոգեկան և ֆիզիկական հիվանդությունների, երբեմն նույնիսկ մահվան⁵⁸:

Ընդհանրապես, երբ անհատը զգում է, որ իր ճակատագրի տերը չէ, որ իրարդարծություններն ու սեփական գործողություններն իր հսկողության տակից դուրս են եկել, խիստ տհաճ վիճակներ է ապրում: Բայց անձի ներհոգեկան փոփոխությունները կարող են շատ խորը լինել՝ ճնշվածությունից մինչև խոր հուսահատություն, կենսական ուժերի ծայրահեղ նվազում և նույնիսկ մահ: Այդպես կարելի է մեկնաբանել այն դեպքերը, երբ աֆրիկյան ցեղերի անդամները, անկախ իրենց կամքից արգելված գործողություններ կատարելով (տաբուն խախտելով), կամ երբ ցեղի կախարդը («բժիշկը») հնայիլ է ցույց տալիս և ներշնչում, որ մեռնելու են, իսկապես որոշ ժամանակ անց մեռնում են: Այդպիսի կախարդանքը հոգեֆիզիոլոգիական մեխանիզմների օգնությամբ մարդուն զրկում է կենսական ուժերից և արագացնում է նրա մահը:

Հոգեբանական տեսանկյունից այստեղ էականը **սեփական ես-ի անօգնականությունն է արտաքին ուժերի հանդեպ**: Ես-կոնցեպցիայի փոփոխությունը արագացնում է անձի հոգեբանական մահը⁵⁹, իսկ այդ գործընթացն էլ, իր հերթին, արագընթաց է դարձնում մարդու ֆիզիոլոգիական մահը: Երբ մահանալու ընթացքում հնայքը (ներշնչումը) վերացնում են, ապա մեռնելու ընթացքը դադարում է, հոգեբանական և ֆիզիոլոգիական գործընթացները շրջվում են, մարդու կենսական ուժերը՝ վերականգնվում:

Նույնանման երևույթներ դիտվում են նաև ծերանոցներում: Ուսումնասիրություններից մեկի ժամանակ պարզվեց, որ մահացությունն ավելի մեծ է այն ծերերի շրջանում, ովքեր այլ ելք չեն ունեցել՝ քան ծերանոց մտնելը, ում վրա ճնշում են գործադրել՝ ստիպելով, որ անպայման ծերանոց գնան: Իսկ երբ ծեր մարդն ընտրություն կատարելու հնարավորություն է ունենում, այլ կերպ ասած՝ կամքի որոշ ազատություն, ապա նրա կենսական ուժերն ավելի երկար

են պահպանվում: Հոգեբանորեն լքված մարդիկ ավելի հաճախ են մեռնում արագընթաց մահով, ընդ որում, նման մարդկանց դիտող բժիշկները մահացության դեպքերից շատերը գնահատում են որպես «անսպասելի»:

§ 17. ՊՐՈՒԲԼԵՄԱՅԻՆ ԻՐԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԵՍ–ԿՈՆԳԵՊՑԻԱՅԻ ԿՏՐՈՒԿ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Հայտնվելով պրոբլեմային, այդ թվում նաև սթրեսային և ֆրուստրացնող իրադրություններում՝ մարդիկ հարմարվողական գործողություններ են կատարում: Այդ գործողությունները կարգավորվում են, մասնավորապես, նաև ես–կոնցեպցիայի կողմից՝ վերջինիս ճկուն փոփոխությունների ազդեցության տակ:

Սակայն լինում են նաև այնպիսի դժվարին, ճգնաժամային, խոր ֆրուստրացիաներ առաջ բերող իրադրություններ, որտեղ ես–կոնցեպցիան կտրուկ փոփոխություններ է կրում: Սրանք հոգեփոխության (կոնվերսիայի) դեպքեր են, որոնք առանձնահատուկ հետաքրքրություն են ներկայացնում հոգեբանության և հարակից գիտությունների, ինչպես նաև բժշկության համար:

Որպես այդպիսի իրադրության օրինակ հաճախ է նկարագրվում բանտային կյանքը: Բանտարկությունը, ստորացումները, ծեծն ու արհամարհանքը հաճախ հանգեցնում են անձի խոր փոփոխությունների: Սոցիալական հոգեբաններից այս հարցին մեծ ուշադրություն է նվիրել հանրահայտ Ֆիլիպ Ջիմբարդոն, որի հետազոտություններին անդրադառնալու ենք մանրամասնորեն, է. Գոֆմանը և ուրիշներ: Կարելի է բերել այդ երևույթի բազմաթիվ օրինակներ: Բանտային առօրյան, ծառայողները, բանտարկյալի սոցիալական դերն ինքնին, հանգեցնում են բանտարկյալի անձի փոփոխությունների և նրա ես–կոնցեպցիան շատ դեպքերում դառնում է բացասական⁶⁰:

Իսկ Ֆ. Ջիմբարդոն բերում է մի բանտարկյալի հուշերն այն մասին, թե իր հետ բանտում ինչպես են վարվել, երբ բանտարկել են՝ մեղադրելով գողություն կատարելու մեջ: Մեկուսացած խուց՝ ցեմենտե հատակով, բացարձակ լռություն պահպանելու պահանջ, անգամ շշուկով խոսելու համար՝ ծեծ, դեմքին քիմիական խառնուրդ ցայտեցնելը, բանտախուց (կարցեր) նետելը, մերկացնելն ու պահանջելը, որ այդպես էլ քնի ցեմենտե սառը հատակին՝ առանց անկողնու, և այլ դաժանություններ ու ստորացումներ: Եվ ահա, խորհելով այդ ամենի մասին, այս մարդը որոշում է, որ ինքն այլևս, իհարկե, գողություն չի անի, բայց պատրաստ է սպանել իրեն ստորացնողներին: Նրա մեջ ձևավորվում է մարդասպանի ինքնագիտակցություն⁶¹:

Ստորացումները սկսվում են ձերբակալման պահից: Բոլոր անձնական իրերը բռնագրավվում են, մարդուն լողացնում են, զննում, խուզարկում (երբեմն նույնիսկ հետույքն ու կղկղանքը), մատնահետքեր են վերցնում, բանտա-

յին հագուստ և համար են տալիս: Այս ապամարդկայնացնող (դեհումանիզացնող) գործողությունները մարդուն տալիս են նոր ու խիստ ցածր ստատուս՝ բանտարկյալի սոցիալական դիրք: Երբ անձից խլում են այն բոլոր միջոցները, որոնցով նա ներկայանում էր մարդկանց և իրեն հպարտ էր զգում, ապա սեփական անձի արժանապատվության և հպարտության զգացումը խիստ թուլանում է: Հատկապես ծանր ապրումներ են ունենում այն մարդիկ, ովքեր ֆիզիկական թերություններ ունեն. տգեղ օրգաններ, գիրություն և այլն: Դրական ես-պատկերի համար արտաքին տեսքը, ինչպես գիտենք, շատ էական է: Հիշենք, օրինակ, թե ինչպիսի գարյույթ ու ստորացում էր ապրում Ֆ. Մ. Դոստոևսկու հերոսներից մեկը՝ Դմիտրի Կարամազովը, երբ ոստիկանատանը նրան մերկացնում ու զննում են. նա անաչում է իր ծուռ ոտնամատի համար: Իսկ քանի քանիսն են այդպիսի ապրումներ ունեցել համակենտրոնացման ճամբարներում ու բանտերում, որոնք այնքան առատորեն կառուցվել ու բնակեցվել են տարբեր երկրներում:

Բանտային առօրյան քայքայում է մարդու անձը, նրան տրոհման, դեգրադացիայի է ենթարկում: Մարդն այստեղ չի կարող ուրիշների աչքից թաքնվել և անձնական կյանք ունենալ: Նույնիսկ զուգարանի դռները չեն փակվում և ուրիշները ազատ կարող են դիտել մարդուն ամենախնտիմ ու ստորացուցիչ հանգամանքներում: Սովորական են բանտախցի ստուգումները, անձնական իրերի զննումները: Սովորաբար խցերը շատ խիտ բնակեցված են լինում: Ամեն մի մանրուքի համար պետք է լինում թույլտվություն խնդրել: Տիրում է գռեհկություն և՛ բանտարկյալների, և՛ պահակների վարքում, միշտ հնարավոր են հարձակումներ ու վիրավորանքներ, այդ թվում նաև բռնություններ: Ծայրահեղորեն սահմանափակված է ինքնուրույն ընտրություններ կատարելու և վճիռներ կայացնելու հնարավորությունը: Յուրաքանչյուրը պետք է կարողանա պաշտպանել ինքն իրեն: Միշտ պետք է լինում զգուշանալ մյուսներին գրգռելուց, իսկ դա հնարավոր է, եթե կարողանում եք զսպել ձեր հույզերը: Այս պայմաններում մարդիկ դառնում են խոժոռ ու դժգոհ: Նոր բանտարկյալը պետք է գտնի իր տեղն արդեն ձևավորված աստիճանակարգում (յուրահատուկ բանտային հիերարխիայում). պետք է իմանա, թե որն է «կտցելու իր հերթը»: Նա պետք է դաշնակիցներ գտնի և վստահություն ներշնչի, որ ինչ-որ հարցերում իրեն կարելի է վստահել:

Ֆ. Ջիմբարդոյի արդեն դասական դարձած գիտափորձերը, որ նա կատարեց Ստենֆորդի համալսարանում (ԱՄՆ), ցույց են տալիս, որ նույնիսկ «թատերական» (փորձարարական) բանտային կյանքը մի քանի օրում փոխում է անձին, նրա ես-կոնցեպցիան, փոխվում են նույնիսկ նրանք, ովքեր մինչև գիտափորձը շատ դրական, նպաստավոր կարծիք ունեին իրենց մասին, հուզականորեն կայուն էին և ֆիզիկապես առողջ:

Այսպիսով՝ իրական և փորձարարական բանտային կյանքի ուսումնասիրությունը ցույց է տվել, որ հոգեբանական դժվարին իրադրություններում

մարդկանց ես-կոնցեպցիան կարող է խոր փոփոխություններ կրել: Որոշակի դերեր ստանձնելն ու տևականորեն կատարելը, նույնիսկ ոչ այդքան դժվարին իրադրություններում, անձի մեջ կարող է մեծ փոփոխություններ առաջ բերել: Այսպես՝ Ռ. Մերտոնի ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, թե ինչպես տևականորեն բյուրոկրատական դերեր կատարելը մարդկանց դարձնում է անանձնային և կոմպուլսիվ:

Ինչպես արդեն գիտենք, որևէ դեր երկար ժամանակ կատարելուց հետո մարդը նույնանում է այդ դերի հետ: Ահա թե ինչու նույն անձի մեջ կարող են մի շարք ես-եր լինել:

§ 18. ԵՍ-Ի ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՄԸ ԱՄԵՆՕՐՅԱ ԿՅԱՆՔՈՒՄ

Ա. Դեր և ինքնաներկայացում

Մենք արդեն գիտենք, որ ըստ դերերի տեսության, մարդն առօրյա կյանքում, սոցիալական բեմերի վրա, հանդես է գալիս որպես դերակատար: Նրա վարքը ստրուկտուրավորվում է որպես դեր, որն ունի իր սցենարը:

Իսկ ինչպիսի՞ն է ես-կոնցեպցիան այդ դերը կատարելիս: Ինչպե՞ս է մարդը ներկայանում հասարակության առջև, նրբորեն հաշվի առնելով փոխներգործության մասնակիցների ընկալումները, կարծիքներն ու մոտիվացիան, նրանց կողմից կատարվող դերերը:

Այս խնդիրների որոշ կողմերի վրա ուշադրություն է դարձրել առօրյա սոցիալական հոգեբանության ամենանրբագագ հետազոտողներից մեկը, մեզ արդեն ծանոթ Էրվինգ Գոֆմանը⁶²: Միջանձնային հարաբերություններին նրա մոտեցումն անվանում են **դրամատուրգիական**, քանի որ նա առօրյա կյանքում մեր անձը ներկայացնելը նմանեցնում է բեմի վրա դերասանի կողմից որոշակի գործող անձ ներկայացնելու հետ: Փոխներգործելիս յուրաքանչյուրը կատարում է իր դերը, որը շատ նման է թատերգության մեջ կատարվող դերին: «Դեր» կամ «գիծ» ասելով է. Գոֆմանը նկատի ունի այն խոսքային և ոչ խոսքային դրսևորումները, որ մարդիկ օգտագործում են խաղային իրադրության իրենց ըմբռնումը մյուս մասնակիցներին և հենց իրենք իրենց փոխանցելու համար: Կատարվող դերի կարևոր մասերից մեկը Գոֆմանը համարում է դերակատարի դիմակը (face), որի տակ նա հասկանում է այն դրական սոցիալական արժեքը, որ նա (դերակատարը) պահանջում է իր վերաբերյալ: Օրինակ, երբ ուսուցիչը մտնում է դասարան, ապա նա սպասում է, որ աշակերտներն իրեն պետք է ընդունեն հարգանքով, պետք է լսեն ու սովորեն իր ասածը, կատարեն իր պահանջները: Ահա այդպիսի դեմք, «դիմակ» է նա ներկայացնում և ցանկանում է, որ իրեն ընդունեն հենց որպես այդպիսին:

Ըստ է. Գոֆմանի՝ որևէ դեր խաղալն ու որոշակի դեմք ցուցաբերելը ինքնաներկայացման միջուկն են կազմում: Մենք տեսնում ենք, թե ինչպես Գոֆմանը փորձում է, միմյանց կապելով դերերի և ինքնագիտակցության մասին պատկերացումները, սոցիալ-հոգեբանական վերլուծության ենթարկել սոցիալական բեմերի վրա մարդկանց ինքնաներկայացման գործընթացները:

Որոշակի դեմք ցուցադրելն ու դրա ընդունումը պահանջելն իրագործվում է, Գոֆմանի կարծիքով, իդեալականացված կատարման միջոցով: Դանշանակում է, որ հասարակության մեջ մարդն այնպես է գործում, կարծես ունի իդեալական սոցիալական արժեքներ և վարքի ստանդարտներ, թեև իրականում կարող է և չունենալ դրանք կամ ունենալ միայն մասամբ: Օրինակ՝ նոր հարստացած մարդիկ հաճախ հարուստ գրադարան են ստեղծում և ցուցադրում են հյուրերին, տպավորություն ստեղծելով, թե իբր շատ են հետաքրքրվում մշակույթի, գրականության և գիտության հարցերով: Թեև իրականում այդպես չէ: Ապացույցներից մեկն այն է, որ գրքերից շատերը այդպես էլ ոչ ոք չի կարդում: **Իդեալականացված վարքը դերի մի մասն է**, այն անհրաժեշտ է մարդկանց որոշակի «դեմք», դրական սոցիալական արժեք ներկայացնելու համար:

Սոցիալական կյանքի փորձ ու հմտություններ ձեռք բերելով՝ յուրաքանչյուր ոք սկսում է հասկանալ, որ սոցիալական ամեն մի իրադրության մեջ ոչ միայն ինքն է դիտում ուրիշներին ու գնահատում, այլև իրեն են դիտում ու գնահատում: Մյուսների տպավորություններն ու վարքը կառավարելու համար, որպեսզի նրանք վարվեն այնպես, ինչպես մենք ենք ցանկանում, մենք պետք է որոշակի քայլեր ձեռնարկենք: Ինքնաներկայացման, դեր խաղալու և որոշակի դեմք ներկայացնելու նպատակը հենց սոցիալական պրոցեսի մյուս մասնակիցների տպավորությունները, վարքը կառավարելն ու կարգավորելն է, դրանց վրա հսկելը: Ա անձը, որոշակի դեր կատարելով, կառավարում է մյուսի՝ Բ-ի տպավորությունները: Սոցիալական դերի կատարումն, անշուշտ, ունի նաև այլ դրդապատճառներ, բայց դրանց շարքում հիմնականներից մեկը մեր անձի մասին ուրիշների տպավորությունների և մտքերի, կարծիքների վրա ազդելն է:

Եթե որևէ իրադրության մեջ մասնակիցներից որևէ մեկը հանդես է գալիս որոշակի դերով ու դեմքով, ապա ինչպիսի՞ն է մյուսների պատասխանը: Ըստ է. Գոֆմանի, մարդիկ սովորաբար, հատկապես հասարակության մեջ, ընդառաջ են գնում այդ պահանջներին և «աշխատանքային համաձայնություն» են հաստատում: Ներքուստ համաձայն չլինելով, արտաքուստ մարդիկ ընդունում են ուրիշին այնպես, ինչպես նա ցանկանում է ներկայանալ: Ավելին՝ մենք ոչ միայն ընդառաջ ենք գնում ու պաշտպանում նրա այդ դերն ու դեմքը, այլև ամեն ինչ անում ենք նրան դժվարին վիճակներից ազատելու համար, երբ նրանք հայտնվում են իրենց սպասումներին հակասող իրադրություններում: Օրինակ՝ Ա անհատն իրեն որևէ գործի վարպետ է համարում, բայց ծախողվում

է, մենք սկսում ենք նրա համար արդարացումներ գտնել կամ նույնիսկ չենք հիշատակում այդ ծախսողունը՝ նրան «դեմքից» չզրկելու նպատակով:

Ինչի՞ համար են այդ «դեմքերի խաղը» և փոխներգործության մյուս արարողությունները՝ սկսած «Ինչպե՞ս ես», — «Լավ եմ» պարզագույն փոխանակումներից մինչև փոխներգործության ավելի բարդ ծները: Դրանք, ըստ է. Գոֆմանի, անհրաժեշտ են սոցիալական կյանքի գոյության համար: Դրանք հեշտացնում են հաղորդակցությունը, նվազեցնում են տհաճ ապրումները, սոցիալական միջավայրը դարձնում են ավելի ապահով ու կանխատեսելի, պարզ ու արդյունավետ: Թեև, իհարկե, այդպիսի իրավիճակում կորուստներ էլ կան. շփման մակերեսայնություն, որոշ կեղծիք և այլն: Բայց օգուտն ավելի մեծ է: Այդ դիմային խաղն անհրաժեշտ է և անխուսափելի, այն ներթափանցում է սոցիալական փոխհարաբերությունների բոլոր ոլորտները:

Բ. Ինքնաներկայացման դրդապատճառները

Ձարգացնելով է. Գոֆմանի հայացքները՝ Ռ. Բոմայստերը⁶³ առաջ քաշեց մի տեսակետ, ըստ որի՝ մարդիկ ներգրավվում են ինքնաներկայացման գործընթացի մեջ երկու հիմնական պատճառով.

1. Առաջինը հանդիսատեսներին դուր գալու դրդապատճառն է, որն, իր հերթին, կարող է պայմանավորված լինել երկու պատճառներով. ա) մարդն ընդհանրապես ունի ուրիշներին դուր գալու պահանջումը, բ) մենք ցանկանում ենք հասնել այն բանին, որպեսզի մարդիկ գործեն այնպես, ինչպես մենք ենք ցանկանում: Ահա թե ինչու մենք, ընդհանուր առմամբ, ձգտում ենք ընդառաջ գնալ նրանց սպասումներին ու ցանկություններին:

2. Ինքնաներկայացման երկրորդ հիմնական դրդապատճառը Ռ. Բոմայստերն անվանում է ինքնակերտման ցանկություն (self-construction): Մենք ունենք մեր իդեալական ես-պատկերը և սոցիալական ակտիվության ընթացքում ձգտում ենք հնարավորին չափով մոտենալ այդ իդեալին: Բայց որոշ դեպքերում մենք կարող ենք կասկածներ ունենալ. արդյո՞ք գործում ենք այնպես, ինչպես մեր իդեալական ես-ն է պահանջում: Նման դեպքերում մենք սկսում ենք գործել այնպես, կարծես արդեն ունենք այդ գծերը, և սկսում ենք դիտել ուրիշների հակազդումները՝ փորձելով կռահել, թե արդյո՞ք նրանք մեր վարքը մեր իդեալական ես-ին համապատասխանող են համարում: Երբ ուրիշները գնահատում են մեր ինքնաներկայացումը, ապա դրանով իսկ սկսվում է ինքնակերտման գործընթացը: Օրինակ՝ անձը որևէ խմբի գործունեության ընթացքում սկսում է լիդերական ֆունկցիաներ կատարել: Երբ նա տեսնում է, թե ինչպես են մյուսները հետևում իրեն և կատարում իր պահանջները, սկսվում է նրա ես-ի՞ որպես լիդերի ձևավորումը:

Ուրիշներին դուր գալու և ինքնակերտման դրդապատճառների միջև կարող է հակասություն առաջանալ: Այստեղ կարևոր է պարզել, թե ո՞ւմ հա-

յացքներն են որոշում անձի ինքնակերտումը՝ գործող անձի՞, թե՞ հանդիսատեսների: Դրանց միջև կարող են կոնֆլիկտներ ծագել: Օրինակ՝ նոր ուսանողական, աշխատանքային և այլ տեսակի խմբում անձը, մյուս անդամներին դուր գալու նպատակով, կարող է ընդունել նրանց հայացքները (կոնֆորմիզմ դրսևորել), սակայն դրանք կարող են հակասել իր նախկին հայացքներին, որոնք ձևավորվել են մեկ այլ ռեֆերենտային խմբի՝ ընտանիքի ազդեցության տակ: Հասկանալի է, որ կրկին հայտնվելով իր ընտանիքում, նման մարդը ներքին կոնֆլիկտ կունենա: Իր ո՞ր հայացքները նա պետք է այստեղ դրսևորի՝ նո՞ր, թե՞ հին:

Ինքնադրսևորումն ու ինքնակերտումը կախված են նաև խմբային սոցիալ-հոգեբանական կայուն ու կրկնվող իրադրություններից, որոնցից յորաքանչյուրում անձը, ըստ իր ստատուսի ու դերի, տարբեր վարք ու դրսևորումներ է ունենում:

Գ. Ինքնաներկայացումը և ես-կոնցեպցիան

Երբ անձն իրեն որոշակի իրադրություններում կրկին ու կրկին որոշակի ձևով է ներկայացնում, ապա սկսում է իրեն իսկապես թգալ այնպիսին, ինչպիսին ներկայանում է: Խնդիրն է պարզել, թե իսկապե՞ս մեր ինքնաներկայացումները կարող են հանգեցնել զգացմունքների ու դիրքորոշումների փոփոխության:

Է. Գոֆմանն այդ հարցին դրական պատասխան է տալիս: Նա գտնում է, որ իսկապես, մեր գործողությունները կարող են ներգրավել մեր անձը, մեր ես-ը, և մենք նման դեպքերում մեզ սկսում ենք զգալ որպես այն անձը, որին ներկայացնում ենք: Այս դրույթների կապակցությամբ կրկին անգամ տեղին է հիշել Լ. Ն. Տոլստոյի «Իվան Իլյիչի մահը» պատմվածքը և սոցիոլոգ Ի. Ս. Կոնի սոցիալ-հոգեբանական վերլուծությունը, որոնց մասին արդեն հիշատակել ենք:

Որոշ նոր հետազոտություններ ևս ցույց են տալիս, որ ինքնաներկայացումը կարող է հանգեցնել այնպիսի դիրքորոշումների ընդունման, որոնք համապատասխանում են ներկայացված ես-պատկերին: Այդ մասին տվյալներ են ստացվել Ռ. Բոմայստերի և նրա գործընկերների հետազոտություններում: Դա նշանակում է, որ երբ մենք գործում ենք այնպես, կարծես որոշակի զգացմունքներ և դիրքորոշումներ ունենք, ապա սկսում ենք ներքնայնացնել մեր վարքը և իսկապես զգալ ու վերաբերվել համապատասխան ձևով: Մեր սոցիալական դերերը ներքնայնացնելով՝ մենք միաժամանակ ներքնայնացնում ենք նաև դրանց համապատասխանող ինքնաներկայացման ձևերը:

Այս խնդրի հետագա ավելի խոր ուսումնասիրության նպատակով կարելի օգտագործել անձի վրա թատերական դերերի կատարման մասին դերասանների հուշերը և այլ նյութեր: Դրանցում շատ արժեքավոր տեղեկություններ կան բեմի վրա դերասանի ես-ի փոփոխությունների վերաբերյալ:

Այսպիսով՝ սոցիալական դերերի և ես-ի ինքնաներկայացման գործողությունների ներքնայնացումը հանգեցնում է մարդու ես-կոնցեպցիայի փոփոխությունների: Անձն իսկապես որոշ չափով կարող է դառնալ այնպիսին, ինչպիսին սկզբում լոկ ցանկանում էր, գուցե ժամանակավորապես, երևալ: Մենք ճանաչում ենք մի ցինիկ անհատի, որն իր ցինիկությունը կատակասիրության ձևով էր ներկայացնում, ուզում էր սրամիտ մարդու «դեմք» ցույց տալ: Այժմ արդեն նա խորապես ցինիկ անձ է և իր այդ դերից ու ես-պատկերից այլևս ազատվել չի կարող: Նույն կերպ կոնֆորմիստ ենթակայի դեր խաղացող մարդն աստիճանաբար դառնում է բնորոշ ենթակա՝ ստրկամիտ ու քսու, ինքնաբերաբար հաճոյացող, հենց որ գործ է ունենում իրենից բարձր պաշտոնական ստատուս ունեցող մարդկանց հետ:

§ 19. ԵՍ-Ի ՀԱՅՏՆԱԳՈՐԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ա. Սեփական անձի իմացության դժվարությունը

Ինչպե՞ս է մարդը հայտնագործում իր անկրկնելի ես-ը, ինչպե՞ս է կարողանում գիտելիքներ ստանալ իր անձի տարբեր կողմերի մասին: Առաջին հայացքից կարող է թվալ, թե մենք ինքներս մեզ շատ լավ ենք իմանում, ավելի լավ, քան մեկ ուրիշին: Բայց երբ խորամուխ ենք լինում խնդրի մեջ, ապա տեսնում ենք, որ այդպես չէ: Ինքնախաբեությունը մարդու վարքի հիմնական միտումներից մեկն է: Այդ երևույթն այժմ բավականին ակտիվորեն ուսումնասիրվում է սոցիալական հոգեբանների կողմից: Իսկ հոգեվերլուծության (ֆրոյդիզմ) հիմնական ներդրումներից մեկն այն տեսակետն է, որ անձն արտամղում է իր անցանկալի, տհաճ գծերը և դրանց իմացությունը խիստ դժվարին է դառնում: Հետո դրանք կրկին գիտակցության ոլորտը վերադարձնելն ու վերլուծելը հաճախ մեծ ջանքեր ու ժամանակ են պահանջում⁶⁴:

Իհարկե, առանձնապես դժվար է իմանալ մեր անձի այն կողմերը, որոնք բարդ են և կապված կոնֆլիկտների ու ֆրոուստրացիաների հետ: Բայց պարզվում է, որ նույնիսկ ֆիզիկական ես-ի իմացությունը դժվար գործ է: Մենք լավ չգիտենք մեր մարմնի սխեման, նրա առանձին մասերի մեծությունները: Բավական է փակել աչքերն ու փորձել պատկերացնել մեր մարմնի ձևն ու մեծությունը, կամ սեփական ձայնը, և կտեսնենք, որ վատ գիտենք դրանք: Նա, ով առաջին անգամ է լսում իր խոսքի ձայնագրությունը, կարող է չճանաչել սեփական ձայնը: Ինչ վերաբերում է անձի այնպիսի բաղադրիչներին, ինչպիսիք են դիրքորոշումները, հույզերն ու դրդապատճառները, ապա դրանց իմացությունն է՛լ ավելի բարդ գործ է: Երբ այդպես փորձում ենք պարզել, թե ինչ գիտենք մեր ֆիզիկական և հոգեկան կողմերի մասին, ապա տեսնում ենք, որ իրականում քիչ բան գիտենք մեր մասին: «Կողքից ավելի լավ է երևում»,— ա-

սում են ոռոսները, և այս ասացվածքի մեջ հոգեբանական բավականին մեծ ճշմարտություն կա:

Բ. Ինքնընկալման տեսությունը

Այսպիսով, կարելի է ասել, որ մենք բավականին անորոշ պատկերացում ունենք մեր անձի տարբեր կողմերի՝ դիրքորոշումների, խառնվածքի ու բնավորության գծերի, վարքի դրդապատճառների մասին: Դրա հետևանքով մեր ինքնընկալումները հեշտությամբ են ենթարկվում արտաքին գործոնների ազդեցությանը: Ինչպե՞ս հաղթահարել այդ դժվարությունը:

Հայտնի է, որ դիտելով ուրիշների վարքը՝ մենք եզրակացություններ ենք կատարում նրանց հոգեկան գծերի, դիրքորոշումների, վարքի դրդապատճառների մասին: Հնարավոր չէ՞, արդյոք, այդպես «դրսից», որպես օբյեկտիվ դիտող, ընկալել նաև սեփական վարքը և այդ դիտումների հիման վրա պարզել մեր բնավորության և խառնվածքի գծերը, դիրքորոշումներն ու դրդապատճառները:

Հենց նման տեսակետ է առաջադրել հոգեբան Դ. Բենը, որն իր կոնցեպցիան անվանել է **ինքնընկալման տեսություն** (self-perception theory)⁶⁵: Այս տեսությունը պահանջում է, որպեսզի մենք ինքներս մեզ ընկալենք այնպես, ինչպես ուրիշները: Օբյեկտիվ ինքնընկալման այս մեթոդն է՛լ ավելի կարևոր է դառնում, երբ մեր ներքին, սուբյեկտիվ ընկալումներն անորոշ ու երկիմաստ են դառնում:

Հաճախ մարդիկ չեն գիտակցում սոցիալական իրադրությունների որոշ նուրբ գործոնների ազդեցությունն իրենց վարքի վրա և նրանց թվում է, թե իբր իրադրական գործոնները բավական չէին իրենց վարքն առաջ բերելու, դետերմինավորելու համար: Այստեղից հետևություն է կատարվում, որ վարքը պայմանավորված էր ներքին, անձնային դիրքորոշումներով կամ հոգեվիճակներով: Այս երևույթը ստացել է **անբավարար արդարացման էֆեկտ** անունը:

Գ. Անբավարար արդարացման էֆեկտ

Այսպիսով, եթե վարքի արդարացման համար արտաքին գործոններ չկան, ապա որոնվում են ներքին (ներհոգեկան) գործոններ:

Գիտափորձերից մեկի ժամանակ ցույց տրվեց, որ իրենց անձի նկատմամբ երեխաների վերաբերմունքը և նրանց բարոյական դիրքորոշումները պայմանավորված են իրադրական նուրբ գործոններով: Երկրորդ դասարանի աշակերտներին անհատապես բերում են փորձասենյակ և ցույց են տալիս մի շարք խաղալիքներ: Խնդրում են, որ դրանք շարվեն ըստ ցանկալիության աստիճանի: Հետո հոգեբանը «հիշում է», որ ինչ-որ տեղ ունի գնալու և դուրս գալուց առաջ ասում է, որ երեխան կարող է խաղալ բոլոր խաղալիքներով, բացի

մեկից, ամենացանկալի խաղալիքից: Գիտափորձի երկու տարբերակ է օգտագործվում: Առաջին դեպքում երեխային մեղմորեն սպառնում են՝ ասելով. «Հիմա տե՛ս, ես չե՛մ ցանկանում, որ դու խաղաս այս խաղալիքով և եթե հանկարծ ինձ չլսես, ապա դա ինձ մի փոքր տհաճ կլինի»: Երկրորդ տարբերակն այն է, որ հոգեբանն ավելի խիստ սպառնալիք է օգտագործում. «Հիմա տե՛ս, ես չե՛մ ցանկանում, որ դու խաղաս այս խաղալիքով, իսկ եթե խաղաս, ապա դա ինձ համար շատ տհաճ կլինի, ես կհիասթափվեմ...»: Հոգեբանի բացակայության ժամանակ երեխաներից ոչ մեկն անհնազանդություն չդրսևորեց:

Այսպիսի պայմաններում ինքնընկալման տեսությունը կանխատեսում է, որ ենթարկվող երեխան, մեղմ սպառնալիքի դեպքում, կեզրակացնի, որ ենթարկվում է իր ներքին, իրական դիրքորոշումների շնորհիվ: Հակառակ դրան՝ խիստ սպառնալիքի պայմաններում խաղացող երեխան կմտածի, որ իր վարքը (իր հնազանդությունը) պայմանավորված է սպառնալիքով: Եթե այդպես է, ապա մեղմ սպառնալիքի պայմաններում գտնվող երեխան իր մասին կսկսի մտածել, որ ինքն ազնիվ ու լավն է և ապագայում էլ իրեն ավելի ազնիվ կպահի, քան այն երեխան, որը խիստ սպառնալիքի էր ենթարկվել: Գիտափորձերը հաստատեցին այս վարկածը⁶⁶:

Դ. Գերարդարացման էֆեկտը

Այս երևույթն արդեն նախորդի՝ անբավարար արդարացման էֆեկտի հակապատկերն է: Սկզբում դուք ձեր վարքի որոշակի բացատրությունն արդեն ունենք, օրինակ, մեկնաբանելով ներքին մոտիվացիայի առկայությամբ: Այնուհետև ներմուծվում է որևէ արտաքին գործոն, որը կարծես թե ազդում է ձեր վարքի վրա և ստիպում գործել այնպես, ինչպես դուք արդեն գործել եք: Ինքնընկալման տեսությունը նման դեպքերում կանխատեսում է, որ թեև սկզբից սեթ ձեր վարքի մոտիվացիան ձեզ համար պարզ էր, այնուամենայնիվ դուք սկսում եք ավելի շուտ հենց այդ արտաքին գործոնը դիտել որպես ձեր վարքի հարուցիչ, քան թե որևէ ներքին ուժ կամ դիրքորոշում: Եվ եթե արտաքին գործոնը, օրինակ՝ պարզևը, վերացվում է, ապա ներքին մոտիվացիան թուլանում է:

Այս էֆեկտն իսկապես գոյություն ունի և բազմիցս ցուցադրվել է գիտափորձերի ընթացքում:

Գերարդարացման էֆեկտ կարելի է առաջ բերել նաև որպես արտաքին գործոն այլ միջոցներ օգտագործելով: Միայն պարզևը չէ, որ նման երևույթ է ծնում: Պարզվել է, որ երբ մարդն արդեն այնպիսի գործունեություն է կատարում, որի համար մոտիվացիա ունի և կկատարի մինչև վերջ, ապա երբ նրա առջև կատարման վերջնական ժամկետ են դնում, առաջանում է գերարդարացման էֆեկտ. գործունեության կատարումը մարդն սկսում է բացատրել այդ ժամկետի, իսկ դա նշանակում է՝ արտաքին ճնշման առկայությամբ:

Այս փորձարարական արդյունքներն ունեն անմիջական կիրառություն: Դրանցից մեկն այն է, որ եթե դպրոցականը, ուսանողը կամ աշխատողը առանց այն էլ բավարար չափով կատարում է իր գործը, ապա ծնողներն ու մանկավարժները պետք է զգուշանան իրադրության մեջ արտաքին գործոններ մտցնելուց. դա կարող է հանգեցնել գործունեության կատարման ներքին մոտիվացիայի թուլացման:

§ 20. ԱՐԴՅՈ՞Ք ԼԱՎ ԳԻՏԵՆՔ ԻՆՔՆԵՐՍ ՄԵՁ

Այստեղ կշարունակենք քննարկել այն խնդիրներից մի քանիսը, որ ինքնիմացության վերաբերյալ առաջ ենք քաշել նախորդ պարագրաֆներում: Արդյո՞ք մենք լավ ենք ճանաչում ինքներս մեզ:

Այս հարցին պատասխանելու համար պետք է հիշել, որ մարդու իմացական գործընթացների զգալի մասն ընթանում է ենթագիտակցության մակարդակում:

Ընկալման և մտածողության զգալի մասը ենթագիտակցական է՝ ինչպես արտաքին աշխարհն ու այլ մարդկանց ընկալելիս, այնպես էլ օբյեկտիվ ինքնընկալման և ներհայեցողության դեպքում⁶⁷: Այս դրույթները հաստատող բազմաթիվ փաստեր են կուտակվել հոգեբանական գրականության մեջ, ընդ որում կան նաև նորագույն փորձարարական տվյալներ: Նկատի ունենք, մասնավորապես, հայտնի սոցիալական հոգեբաններ Ռ. Նիսբեթի և Թ. Ուիլսոնի գիտափորձերի արդյունքները⁶⁸: Ստորև կշարադրենք դրանցից մի քանիսը:

Ա. Ինքնախաբեություն

Միշտ չէ, որ հեշտ է իմանալ մեր անձը: Երբեմն մեր հոգեկանում կոնֆլիկտի մեջ են մտնում երկու հակադիր ցանկություններ. ա) սեփական անձը լավ իմանալու, խորապես ճանաչելու ցանկությունը և բ) վախն ինքնիմացության հանդեպ: Մենք կարող ենք երբեմն նույնիսկ ամաչել մեր անձի համար: Մեր այժմյան ես-ի և իդեալական ես-ի միջև տարբերությունը կարող է այնքան մեծ լինել, որ մեզ համար տառապալից կլինի մեր այժմյան անձն անկեղծորեն ընկալելը:

Այդպիսի օրինակներ կան և՛ կյանքում, և՛ նկարագրված են նաև գեղարվեստական գրականության մեջ: Ինքնախաբեության բնորոշ դեպք է այն, երբ անհատը դժվարություն է ստեղծում ուրիշի կյանքում, խանգարում է նրան հասնել իր նպատակներին, բայց այդ ամենն անում է հանուն իր զոհի շահերի: Ավելին՝ լինում են դեպքեր, երբ հանցագործը, սպանելով մարդուն, սկսում է պնդել (ինքն էլ հավատալով իր ասածին), թե այդ հանցագործությունը կատար-

րել է զոհի տառապանքներին վերջ տալու նպատակով: Նման բնորոշ օրինակների կարող ենք հանդիպել, մասնավորապես, հոգեբուժական գրականության մեջ: Նման դեպքերում հանցագործն արտամղում է իր զոհի նկատմամբ ունեցած իրական զգացմունքները (օրինակ՝ նախանձն ու ատելությունը) և սկսում է պաշտպանական փաստարկում՝ ռացիոնալիզացիա կատարել: Ինքնապաշտպանական մոտիվացիան հանգեցնում է ես-կոնցեպցիայի և այլ անձի հետ ունեցած հարաբերությունների բնույթի աղճատման: Իրական կյանքում ևս մենք շատ հաճախ չենք ցանկանում մեր անձի մասին ճշմարտություններ լսել և սկսում ենք ինքներս մեզ ասել այն, ինչ հաճելի է:

Այն հանգամանքը, որ ինքնախաբեության, ինքն իրեն ստելու ընթացքում օգտագործվում է արտամղման մեխանիզմը, հայտնի է և բազմիցս քննարկվել է հոգեվերլուծական գրականության մեջ: Բայց թե ինչպես են ընթանում ինքնախաբեության գործընթացները՝ այս մասին մինչև այժմ քիչ բան է հայտնի: Այս գործընթացի արդյունքները հիմնականում հասկանալի են, բայց բուն ստացման ընթացքը զրեթե թաքուն է մնում, այն ենթադիտակցական է և հենց իր կրողի համար՝ մեծ մասամբ անհասկանալի:

Բ. Ինքնաբացահայտում և ինքնիմացություն

Սեփական անձը ճանաչելու լավագույն միջոցը ուրիշների առջև անկեղծորեն բացահայտվելն է: Բայց շատ հաճախ է պատահում, որ մարդիկ, ցանկանալով հանդերձ լինել անկեղծ, չեն կարողանում լիովին բացահայտվել: Եթե դա հաջողվում է, ապա ես-կոնցեպցիան դառնում է ավելի իրատեսական: Իսկ դա թույլ է տալիս ավելի սերտ կապեր հաստատել մարդկանց հետ: Առօրյա, սովորական հարաբերություններում **հաղորդակցվում են մարդկանց ես-պատկերները**, մինչդեռ անկեղծ ինքնաբացահայտման դեպքում հենց անձն է հաղորդակցվում անձի հետ:

Ժամանակակից հոգեբանության մեջ ինքնաբացահայտումը դիտվում է որպես ավելի լայն երևույթի՝ անձի ինքնակերտման կողմերից մեկը, որի մասին արդեն խոսել ենք նախորդ գլուխներում: Ինքնակերտման գործընթացներից մեկը հետևյալն է. մարդը ներկաների առջև հանդես է գալիս այնպիսի դերով, որի կատարման ընթացքում դրսևորում է իր իդեալական ես-ը: Նա փորձում է դրսևորել այնպիսի հատկություններ, ինչպիսիք կցանկանար ունենալ, բայց դեռ չունի: Այդպես վարվելիս նա ցանկանում է և ակնկալում, որ սոցիալական գործընթացի մյուս մասնակիցները ընդունեն իր այդպիսին լինելը, սեփական անձի իր բնորոշումը և համապատասխան ձևով վարվեն իր հետ:

Ինքնաբացահայտումն այն հոգեբանական գործընթացն է, երբ մարդն ուրիշին պատմում է իր հոգսերի, կոնֆլիկտների, թուլությունների, անձնական նպատակների և այլ «ինտիմ» հարցերի մասին⁶⁹: Ինքնաբացահայտումը շատերի համար հաճելի է, նպաստում է ինքնակերտմանն ու ինքնիրականացմա-

նը: Երբ որևէ մեկի առջև մենք բացահայտվում ենք, ապա մեր հարաբերությունները սովորաբար ավելի մտերիմ են դառնում: Իսկ եթե փոխհարաբերություններն արդեն մտերիմ են (օրինակ՝ ամուսինների դեպքում), ապա ինքնաբացահայտումներն է՛լ ավելի են սերտացնում դրանք:

Սակայն պետք է նկատի ունենալ, որ անկեղծ ինքնաբացահայտումը երբեմն վտանգավոր է, դիմացինն այն կարող է շահագործել: Հոգեբան Ս. Ժուրարդի կազմած հարցաթերթիկի օգնությամբ կատարված հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ կյանքում անկեղծ ինքնաբացահայտումների թիվն այնքան էլ մեծ չէ: Այն, թե ինչպիսի հաճախականությամբ է մարդը բացահայտում ինքն իրեն, պայմանավորված է անձի առանձնահատկություններով, նրանով, թե մարդն իր որ հատկությունների մասին է ցանկանում անկեղծորեն խոսել, ինչպես նաև խոսակցի ով և ինչպիսին լինելուց⁷⁰:

Հիշյալ հարցաթերթի մեջ 10 թեմաների վերաբերյալ ընտրված են 60 դրույթներ: Այդ թեմաներից են՝ մարդու կարծիքներն ու դիրքորոշումները, ճաշակն ու հետաքրքրությունները, աշխատանքն ու ուսումը, փողի թեման, անձը՝ որոնք են իր անձի համար տիպիկ կողմերը: Կարևոր թեմաներից մեկը մարդու մարմինն է: Օրինակ՝ մարմնի վերաբերյալ այսպիսի հարցեր են տրվում. իմ գլխի և դեմքի որ մասերն են ինձ դուր գալիս և որոնք՝ ոչ: «Կարծիքներն ու դիրքորոշումները» թեմայի վերաբերյալ մտցվում են, օրինակ, այսպիսի դրույթներ. ինչպիսին է իմ կարծիքը սեռական բարոյականության մասին: Իմ կարծիքով, ինչպես պետք է վարվենք ես և մյուս մարդիկ և այլն:

Պարզվեց, որ ուսանողուհիներն ավելի հաճախ են ինքնաբացահայտվում, քան տղաները, սպիտակամորթներն՝ ավելի հաճախ, քան նեգրերը: Ենթադրվում է, որ զսպվածությունն ուժեղացնում է սթրեսը և վնաս է պատճառում առողջությանը:

Կան նաև ազգային տարբերություններ: Ս. Ժուրարդի հետազոտությունները ցույց տվեցին, որ ամերիկյան քոլեջների ուսանողներն ավելի շատ են ինքնաբացահայտվում, քան նույն տարիքի և կուրսի բրիտանացի, միջին արևելցի կամ պուերտոռիկանցի ուսանողները (Ժուրարդ, 1971, էջ 102):

Բնականաբար, ինչպես և սպասվում էր, մարդիկ իրենց անձի որոշ կողմեր համեմատաբար ավելի հեշտ են բացահայտում, քան մյուսները: Այսպես՝ մարդիկ չեն սիրում խոսել սեփական մարմնի, դրամական հնարավորությունների և անձնային գծերի մասին: Իսկ ճաշակի, կարծիքների, աշխատանքի և սոցիալական դիրքորոշումների մասին ավելի ազատ են խոսում: Հիշյալ արգելված թեմաների արժարժումն ավելի վտանգավոր է համարվում անձի ես-կոնցեպցիայի համար, քան մյուսները: Ավելին՝ հեշտությամբ բացահայտվող թեմաների (օրինակ՝ ճաշակի) մասին խոսակցությունները հաճախ օգտագործվում են որպես անձնային ավելի ինտիմ հարցերը թաքցնելու միջոց: Այստեղ մենք տեսնում ենք ինքնապաշտպանական միտում, որը հետազոտության համար շատ հետաքրքրական թեմա է:

Հետազոտությունների ընթացքում պարզվեց նաև, որ մարդիկ, տվյալ դեպքում ուսանողները, ավելի հաճախ ու լրիվ իրենց ծնողների առաջ են բացահայտվում ու անկեղծանում, քան ընկերների և ընկերուհիների առջև:

Կատարվել են նաև փորձարարական հետազոտություններ, որոնց նպատակն էր պարզել, թե ինչն է ստիպում մարդկանց անկեղծանալ ու ինքնաբացահայտվել և արդյո՞ք մարդիկ իրենց անձի մասին ավելի շատ տեղեկություններ հաղորդում են նրանց, ում սիրում են:

Պարզվել է, որ անկեղծացումը փոխադարձ է. եթե խոսակիցներից մեկը սկսում է ինքնաբացահայտվել, ապա մյուսի մեջ ևս նման հակում է ծնվում: Իսկ եթե մեկը խոսակցությունը վարում է ծնականորեն, ապա մյուսը ևս իրեն այդպես է պահում:

Գիտափորձը կատարվում է այսպես. փորձարկվողները առանձին-առանձին հանդիպում են մի մարդու, որը, նրանց կարծիքով, իրենց նման փորձարկվող է (բայց իրականում հոգեբանի գաղտնի համախոհն է): Վերջինիս հանձնարարվում է փորձարկվողների հետ խոսել սեփական անձի մասին, բայց շատ ինտիմ, մտերիմ ոճով, մյուս անգամ՝ խիստ ծնական, ոչ անձնային ոճով: Նման փորձերի արդյունքների հիման վրա եզրակացություն կատարվեց, որ գոյություն ունի անկեղծության փոխադարձության երևույթ. եթե Ա-ն իր անձի մասին սկսում է անկեղծ խոսել, ապա Բ-ն ևս անկեղծ է խոսում, թեև միշտ չէ, որ կողմերը դրսևորում են անկեղծության միևնույն աստիճանը: Փոխադարձություն, այնուամենայնիվ, կա և դա բացատրում են այսպես. երբ Ա-ն խոսում է իրեն հուզող անձնական խնդիրների մասին, ապա Բ-ն հիշում է իր սեփական խնդիրները: Եթե Ա-ն նրան անկեղծ է թվում, ապա Բ-ն իրեն սկսում է ավելի ապահով զգալ և ինքնաբացահայտվել, որը միշտ հոգեկան թեթևություն է բերում: Եթե Ա-ն անկեղծ է թվում, ապա Բ-ն սկսում է վստահել նրան և բացահայտվում է:

Սակայն լինում են նաև մեծաթիվ բացառություններ: Նույնիսկ երբ մտերիմ ընկերներից մեկն է անկեղծանում իր անձնական խնդիրների կապակցությամբ, ապա շատ հաճախ խոսակիցը զսպում է իրեն և չի բացահայտվում:

Պատահում է, որ ինչ-որ մեկը մեր առջև բավականին ծավալուն ինքնաբացահայտում է կատարում, բայց իրադրությունն այնպիսին է, որ մենք այստեղ չենք կարող լրիվ փոխադարձություն դրսևորել և ինքնաբացահայտվել: Այսպիսի դեպքերում առաջանում է փոխգիշողական լուծում գտնելու խնդիր, քանի որ պետք է լինում հաշվի առնել նաև իրադրության մեջ գործող սոցիալական նորմերը:

Երբեմն, սակայն, ինքնաբացահայտումը, կատարվելով հարաբերությունների հաստատման սկզբնական շրջանում, հանգեցնում է բացասական հակազդման: Պետք է ընտրել ինքնաբացահայտման ճիշտ, պատշաճ ժամանակն ու չափը: Ավելի ընդունելի է, երբ հարաբերությունների «ջերմացումը» կատարում են աստիճանաբար: Կա մի բացառություն. եթե մեր խոսակիցը մեր

նկատմամբ որևէ տհաճ գործողություն է կատարել, ապա ավելի լավ է այդ մասին նրան ասել խոսակցության սկզբում: Դա մաքրում է «օդը» և պայմաններ ստեղծում մերձեցման համար:

Սեզ համար առավել հաճելի է, երբ մեր առջև իր անձնական խնդիրներն է բացահայտում սովորաբար շատ զուսպ մի մարդ. դա նշանակում է, որ նա մեծապես վստահում է մեզ: Կանայք, սովորաբար, ավելի ծավալուն ինքնաբացահայտումներ են կատարում, քան տղամարդիկ: Տղամարդկանցից շատերն ինքնաբացահայտումը դիտում են որպես թուլություն: Իսկ սեփական խնդիրները թաքցնելը, զսպվածությունը հանգեցնում են սթրեսի ուժեղացման: Տղամարդն ինքնաբացահայտվում է այն կնոջ առջև, որի հետ մտերիմ հարաբերությունների մեջ է գտնվում: Քանի որ ինքնաբացահայտումը հաճելի և օգտակար է, ապա տղամարդկանց մեծամասնության զսպվածությունը հիմնականում դիտվում է որպես բացասական երևույթ: Իհարկե, այս խնդրի վերաբերյալ կան նաև անհատական, նաև էթնիկական ու մշակութային, նաև կրոնական տարբերություններ: Տարիքը նույնպես իր ազդեցությունն է գործում բացահայտվելու և անկեղծանալու հակումների վրա:

Անանձնական կամ վերանձնական խնդիրների վերաբերյալ շատերն են անկեղծանում: Երբեմն մարդուն պետք է լինում, որպեսզի միայն ինքը խոսի, իսկ մյուսը լսի և ըմբռնի իրեն: Շատերն էլ, ուրիշի գանգատներն ու անկեղծ խոստովանությունները լսելիս անմիջապես վերհիշում են իրենց խնդիրներն ու սկսում են խոսել դրանց մասին: Ընդհանրապես, նման հաղորդակցության ժամանակ յուրաքանչյուրն ավելի շատ իր մասին է խոսում: Դա հաճախ տհաճ տպավորություն է գործում և չի օգնում այն մարդուն, ով ըմբռնման ու ցավակցության կարիք է զգում:

Ինքնաբացահայտվելու պատրաստականությունը կախված է նաև խոսակցի նկատմամբ մեր նախնական դիրքորոշումից՝ համակրանքից, սիրուց կամ բացասական վերաբերմունքից: Այս խնդիրը ևս ուսումնասիրվել է վերը նկարագրված մեթոդով (հոգեբանի գաղտնի համախոսի մասնակցությամբ) և պարզվել է, մասնավորապես, հետևյալը. եթե Ա անձը զրուցում է այնպիսի խոսակցի հետ (Բ), որն իրեն նման չէ և համակրանք չի հարուցում, ապա հակված չի լինում բացահայտվել: Բայց լինում են նաև բացառություններ: Հատկապես կանայք միմյանց հետ կարող են ինտիմ հարցեր քննարկել նույնիսկ այն դեպքում, երբ չեն համակրում միմյանց: Տղամարդիկ այս տեսակետից ավելի զուսպ են:

Մենք անկեղծ ենք այն մարդկանց հետ, ովքեր, մեր կարծիքով, ի չարը չեն գործադրի ստացված ինտիմ ինֆորմացիան և չեն ծաղրի մեզ: Այսպես՝ ամեն մարդու չէ, որ մենք պատրաստ ենք պատմել մեր երազը, որը շատ անձնական բովանդակություն ունի:

Անձն իր խոսակցի հետ ավելի անկեղծ է լինում այն դեպքում, երբ նա զրույցի ընթացքում հավանություն է տալիս իր ասածներին, մտնում է իր վի-

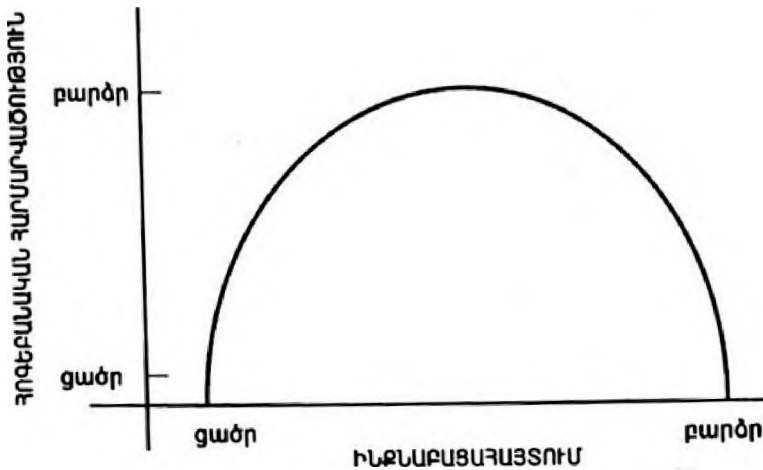
ճակի մեջ: Հակառակ դեպքում խոսակցությունը սկսողը «փակվում է»: Երկարատև հարաբերությունների դեպքում, որպես կանոն, մտերմության աստիճանը խորանում է և հաղորդակցվող անձինք ավելի շատ ինֆորմացիա են փոխանակում: Սակայն որոշ մարդկանց փոխադարձ շփումները այդպես էլ կարող են մնալ «սեզմենտային»՝ վերաբերվելով միայն որոշակի թեմաների և չանցնելով այլ ոլորտներ, մտերմիկ չդառնալ: Օրինակ՝ երկու անհատներ կարող են ժամանակ առ ժամանակ հանդիպել միայն քաղաքականության կամ միայն սպորտի մասին խոսելու համար: Նույնիսկ մտերիմ մարդկանց համար որոշ թեմաներ կարող են արգելված մնալ: Օրինակ՝ ամուսինները կարող են լռեցյալ համաձայնվել, որ չեն քննարկելու իրենց մինչամուսնական սեռական կյանքի հարցերը. ինչ եղել է, եղել է, խոսակցություններով ոչինչ չես փոխի:

Գ. Ինքնաբացահայտում, ադապտացիա և հոգեկան առողջություն

Ինքնաբացահայտումը հանգեցնում է ավելի խոր ինքնիմացության: Ենթադրվում է, որ ինչքան ավելի լավ գիտի մարդն ինքն իրեն, կյանքում ավելի լավ է հարմարվում: Չէ՞ որ սեփական անձի և այլ մարդկանց հետ փոխհարաբերությունների լավ իմացությունը օգնում է անձնական և միջանձնային խնդիրների լուծմանը: Ինքնաբացահայտումը, ինչպես ենթադրվում է, օրինակ, հոգեվերլուծության բնագավառում, հանգեցնում է նաև հոգեկան առողջության ամրապնդմանը:

Կատարվել է այսպիսի հետազոտություն. սկզբում Մ. Ժուրարի թեստի օգնությամբ որոշվում է անձի ինքնաբացահայտման սովորական մակարդակը, հետո անձնային թեստերի օգնությամբ որոշվում են նրա հատկությունները, որից հետո պարզում են, թե այդ երկու ուսումնասիրությունների արդյունքներն ինչպիսի կոռելյացիոն կապեր ունեն: Ստացված արդյունքները հակասական են. երբեմն ինքնաբացահայտման բարձր աստիճանը համապատասխանում է հոգեկան լավ առողջությանը, այլ դեպքերում ծավալուն ինքնաբացահայտում կատարող անձը հոգեկան հիվանդ է լինում, վերջապես որոշ դեպքերում ոչ մի կոռելյացիա չի հայտնաբերվում ինքնաբացահայտման և հոգեկան առողջության վիճակի միջև⁷¹:

Այս հակասական արդյունքները կարող են պայմանավորված լինել նրանով, որ թեստը ճիշտ չի բացահայտում իրական կյանքում ինքնաբացահայտվելու պատրաստականությունը: Այնուհետև, կարող են լինել հոգեկան առողջության տարբեր ըմբռնումներ: Ո՞ւմ համարել հոգեպես առուղջ: Նրան, ով արդյունավետ է գործում ամենօրյա կյանքում, թե՞ նրան, ով ստեղծագործում է և այլն: Կան որոշ չափանիշներ, բայց դրանք վերջնական չեն և, բացի այդ, առօրյա կյանքում քչերն են ճիշտ պատկերացնում հոգեկան առողջության և հիվանդության չափանիշները⁷²:



Նկ. 5. Ինքնաբացահայտման և հոգեկան հարմարվածության կապը:

Հակասական տվյալների ստացման մյուս պատճառն այն է (ենթադրաբար), որ ինքնաբացահայտման և հոգեկան առողջության միջև կապը ոչ թե գծային է, այլ կորագծային: Վ. Ղերլազայի և Ա. Չայկինի հիշատակված գրքում բերված է այդպիսի ոչ գծային կապի մի կոր (տե՛ս նկ. 5): Այդ կապի իմաստն այն է, որ ինչպես ինքնաբացահայտման շատ բարձր աստիճանը, այնպես էլ այդ հակման թուլությունը, կարող են կապված լինել վատ հարմարվածության (այսինքն՝ հոգեկան հիվանդության) հետ: Հոգեկան լավ առողջությունը համապատասխանում է չափավոր ինքնաբացահայտմանը: Երկու ծայրահեղություններն էլ վատ են: Պատկերացրեք, որ դուք առաջին անգամ եք հանդիպում որևէ մեկին և նա սկսում է խոսել իր ինտիմ կյանքի դժվարությունների մասին: Երբ որևէ մարդ պատահական ու անծանոթ անծանց առաջ միանգամից խոր ինքնաբացահայտումներ է կատարում, ապա մենք կռահում ենք, որ նա կյանքում լավ հարմարված չէ: Հոգեպես առողջ մարդը պետք է զգա, թե տվյալ սոցիալական իրադրության մեջ որն է ինքնաբացահայտման պատշաճ մակարդակը: Այս խնդրով հատկապես զբաղվել է հոգեբան Ջ. Լուֆտը⁷³:

Նա գտնում է, որ ինքնաբացահայտումը պատշաճ է, եթե կազմում է զարգացող հարաբերությունների մի մասը: Ինտիմ հարցերն ավելի լավ է քննարկել մտերիմ բարեկամների, քան թե անծանոթների հետ: Ինքնաբացահայտումը պետք է փոխադարձ լինի: Երբ ես ինքնաբացահայտում եմ կատարում, ապա հաղորդակցության ողջ ընթացքում պետք է հաշվի առնեմ, թե ինչպիսի փոխադարձ ինքնաբացահայտումներ է կատարում իմ խոսակիցը: Նա, ով պատրաստվում է բացահայտել իրեն, պետք է որոշի, թե արդյո՞ք հաղորդվելու համար պատրաստ ինֆորմացիան համապատասխանում է մտերմության այն աստիճանին, որն արդեն առաջացել է իր և խոսակցի միջև: Ինտիմ անձնական ինֆորմացիան պետք է պահել մտերիմների համար:

Ինքնաբացահայտումն, անկասկած, ունի իր օգուտը, բայց նաև կապված է մեծ ռիսկի հետ: Եթե դուք որևէ մեկին ձեր անձի վերաբերյալ ինտիմ ինֆորմացիա եք հաղորդել, ապա պետք է պատրաստ լինեք, որ ձեզ կարող են չհասկանալ կամ սխալ հասկանալ, ծաղրել կամ մերժել: Դիմացիներ կարող է չարաչափել այդ տեղեկությունը, վիրավորել ձեր ինքնասիրությունը: Որքան շատ և անհարկի տեղեկություններ եք տալիս, և ոչ այն մարդկանց, ովքեր արժանի են դրան, այնքան ավելի եք մեծացնում ռիսկը:

Ինչպես տեսնում ենք, այն անձինք, ովքեր լավ չեն սովորել, թե երբ, ինչպես, որքան և ում են անձնական բնույթի տեղեկություններ հաղորդում, կյանքում ավելի վատ են հարմարված, քան այն անձինք, ովքեր նրբորեն են կողմնորոշվում այդ գործում: Այս կապակցությամբ կարելի է առաջ քաշել ինքնաբացահայտման տակտիկայի և ստրատեգիայի խնդիրը, որը էական նշանակություն կարող է ունենալ անձի և խմբերի սոցիալ-հոգեբանական ադապտացիայի տեսական և գործնական խնդիրները լուծելու տեսակետից:

Գ Ր Ա Կ Ա Ն Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն

1. Նալչաջյան Ա. Ա., Անձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական ադապտացիա, Երևան, 1985:
2. Նալչաջյան Ա. Ա., Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, «Հոգեբան», 1996:
3. Նալչաջյան Ա. Ա., Էթնիկական հոգեբանություն: Երևան, 2001:
4. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкери Р. Социальная психология. СПб—М., “Прайм Еврознак”, 2002.
5. Бернс Р., Развитие Я—концепции и воспитание, М., “Прогресс”, 1986.
6. Кон И. С., Социология личности, М., 1966.
7. Кон И. С., Открытие “Я”, М., 1979.
8. Кон И. С., Психология ранней юности, М., “Просвещение”, 1989.
9. Кон И. С., Психология старшеклассника, М., “Просвещение”, 1980.
10. Кон И. С., Дружба, М., “Политиздат”, 1980.
11. Налчаджян А. А., Личность, психическая адаптация и творчество, Ереван, “Луйс”, 1980, гл. I—II.
12. Налчаджян А. А., Социально—психическая адаптация личности: Формы, механизмы и стратегии, Ереван, 1988, гл. IV; Современная зарубежная социальная психология, под ред. Г. М. Андреевой и др., М., 1984.
13. Силантьева И., Клименко Ю. Актер и его alter ego. М., “Грааль”, 2000.
14. Столин В. В., Самосознание личности, М., 1983.
15. Чалдини Р., Кетник Д., Нейберг С. Социальная психология. “Прайм Еврознак”, Спб, 2002.
16. Чеснокова И. И., Проблема самосознания в психологии, М., 1977.
17. Шибутани Т., Социальная психология, М., “Прогресс”, 1969.
18. Allport G. W., Becoming, New Haven, Yale Univ. Press, 1955.
19. Argyle M., The Psychology of Interpersonal Behavior, London, 1978 (3rd Ed.).
20. Berkowitz L., A Survey of Social Psychology, 3rd Ed., New York, 1988.

21. **Berkowitz L. (Ed.)**, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 12, New York, Academic Press, 1979.
22. **Buss A. H.**, *Self-consciousness and Social Anxiety*, New York, Academic Press, 1980.
23. **Byrne D. and Kelly K.**, *An introduction to personality*, 3rd Ed., Englewood Cliffs (NJ), 1981.
24. **Chaikin A. and Derlage V. L.**, *Self-disclosure*, Morristown (NJ), General Learning Press, 1974.
25. **Danziger, Kurt**, *Socialization*, New York, 1978.
26. **Duval S. and Wicklund R. A.**, *A theory of objective self-awareness*, New York, Academic Press, 1972.
27. **Erikson E. H.**, *Childhood and Society*, New York, Norton, 1950.
28. **Erikson E. H.**, *Identity: Youth and Crisis*, New York, Norton, 1968.
29. **Gergen K.**, *The concept of self*, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1971.
30. **Middlebrook P. N.**, *Social Psychology and Modern Life*, 2nd Ed., New York, 1980.
31. **Mead G. H.**, *Mind, Self and Society*, Chicago, Univ. of Chicago Press, 1934.
32. **Snyder M.**, *Self-monitoring processes*, In: **L. Berkowitz (Ed.)**, *Advances in experimental social psychology*, Vol. 12, pp. 85-128, New York, Academic Press, 1979.
33. **Suls J. (Ed.)**, *Psychological perspectives on the self*, Vol. 1, Hillsdale, New York, Erlbaum, 1982.
34. **Worchel S., Cooper J. and Goethals G. R.**, *Understanding Social Psychology*, 4th Ed., Chicago, The Dorsey Press, 1988.

Գլուխ 7

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ

Սարդկային անհատի սոցիալականացման, անձնավորություն դառնալու ընթացքի հիմնական արդյունքներից մեկը, նրա ես-կոնցեպցիայի հետ միասին, **սոցիալական դիրքորոշումների համակարգի ձևավորումն է**: Դիրքորոշումների մասին պատկերացում ընդհանուր առմամբ տրվում է ընդհանուր հոգեբանության դասընթացներում¹, իսկ այստեղ և հաջորդ գլխում մանրամասնորեն ժամոթանալու ենք դիրքորոշումների մի հատուկ ու կարևորագույն տեսակի՝ սոցիալական դիրքորոշումների, դրանց տասնամյակներ տեսած ուսումնասիրությունների հիմնական արդյունքների հետ: Միաժամանակ քննարկելու ենք մի շարք նոր խնդիրներ, որոնք հետագա ուսումնասիրություն են պահանջում:

Յուրաքանչյուր մարդ մեծաթիվ դիրքորոշումներ ունի այն մարդկանց, սոցիալական խմբերի և իրադարձությունների նկատմամբ, որոնց առնչվել ու առնչվում է իր կյանքի ընթացքում: Դրանց ուսումնասիրությունը ժամանակակից սոցիալական հոգեբանության հիմնական խնդիրներից մեկն է:

Սոցիալական դիրքորոշումները անձի հոգեբանական կառուցվածքի կարևորագույն բաղադրիչներն են և, միաժամանակ, նրան ակտիվացնող հիմնական դրդապատճառներ: Անձի սոցիալական ակտիվության, հատկապես նրա խմբային սոցիալականացման և հարմարման ոչ մի գործընթաց հնարավոր չէ խոր հոգեբանական վերլուծության ենթարկել առանց դրանց առաջ բերող, շարժման մեջ դնող ուժերի, միտումների, պահանջմունքների և հատկապես դրդապատճառների տեսակներն ու բնույթը բացահայտելու: Ահա թե ինչու անձի, սոցիալական հոգեբանության և ադապտացիայի հոգեբանական տեսության մեջ միանգամայն որոշակի տեղ է գրավում նաև սոցիալական դիրքորոշումների և դրանց ֆունկցիաների ուսումնասիրությունը:

«Սոցիալական դիրքորոշում» հասկացությունը գիտության բնագավառ են ներմուծել սոցիոլոգներ Ու. Թոմասն ու Ֆ. Ջնանեցկին 1918 թվականին հրատարակված «Լեի գյուղացին Եվրոպայում և Ամերիկայում» հանրահայտ աշխատության մեջ², որտեղ նրանք այն կապում էին «արժեք» հասկացության հետ: Դրանից որոշ ժամանակ անց այդ հասկացությունը հաստատուն տեղ

գրավեց ոչ միայն սոցիոլոգիայի, այլև սոցիալական հոգեբանության բնագավառում: Եթե նկատի ունենանք նաև ընդհանուր հոգեբանության բնագավառում դիրքորոշումների ակտիվ ուսումնասիրության փաստը (մասնավորապես՝ վրաց հոգեբանների կողմից)³, ապա պարզ կդառնա, որ դիրքորոշումների խնդիրը ժամանակակից հոգեբանական ուսումնասիրություններում պատկառելի տեղ է գրավում:

Ըստ Ու. Թոմասի և Ֆ. Ջնանեցկու՝ սոցիալական դիրքորոշումը որոշակի սոցիալական օբյեկտի (մարդու, խմբի, հասարակության, մշակութային երևույթի) արժեքավորության և նշանակալիության ապրումն է: Սակայն աստիճանաբար, դիրքորոշումների կառուցվածքի ու դրսևորումների ուսումնասիրությանը զուգընթաց, ավելի ու ավելի հստակ դարձավ նաև նրա սահմանումը: Մի կողմ թողնելով հարցի պատմությունը՝ նշենք, որ այժմ առկա ամենահստակ ու հավանության արժանացած սահմանումը տվել է հայտնի սոցիալական հոգեբան Գորդոն Օլպորտը: Նրա կարծիքով, «դիրքորոշումը հոգեյարդային պատրաստականության վիճակն է, որը ստեղծվել է փորձի հիման վրա և ուղղություն տվող, դինամիկ ազդեցություն է գործում այն բոլոր օբյեկտների կամ իրադրությունների նկատմամբ անձի հակազդումների վրա, որոնց հետ նա կապված է»⁴:

Հետազոտողներից շատերն այն կարծիքին են, որ այս սահմանումը ներառում է սոցիալական դիրքորոշումների հիմնական գծերը. օբյեկտի նկատմամբ հուզական վերաբերմունքը, անմիջական ընկալման համար անմատչելիությունը, փորձի վրա հիմնված լինելը, գործողությունների կանխագործումը և վարքի վրա կարգավորող ազդեցությունը: Այս դրույթները մենք առաջիկայում ընդունելու ենք որպես հիմք՝ դիրքորոշման աշխատանքային սահմանումը տալիս և դրանց կառուցվածքն ու ֆունկցիաները նկարագրելիս:

§ 1. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՄԱՆ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Սոցիալական դիրքորոշումներն ունեն բարդ կառուցվածք և հեշտ չէ տալ դրանց ճշգրիտ ու ընդգրկուն սահմանում, որը բավարարեր տարբեր տեսական կողմնորոշում ունեցող մասնագետներին, գործնական աշխատողներին և հատկապես առաջին անգամ սոցիալական հոգեբանություն ուսումնասիրողներին: Ընդունելի ենք համարում հետևյալ աշխատանքային սահմանումը. **սոցիալական դիրքորոշումը պարկերացումների և զգացմունքների կազմակերպված և հարաբերականորեն կայուն համակարգ է, որն ուղղված է դեպի որոշակի սոցիալական օբյեկտ կամ իրադրություն և անձին հաղորդում է որոշակի ձևով մտածելու, ընկալելու և գործելու ներքին հակվածություն:**

Որպեսզի այս սահմանումը լիովին հասկանալի լինի, հիշեցնենք, որ սոցիալական օբյեկտներ են առանձին անձինք, սոցիալական և էթնիկական խմբերը, կազմակերպություններն ու հասարակությունն ամբողջությամբ:

Դիրքորոշումները ներհոգեկան ուժեր են, որոնք մեզ ստիպում են ուշադրություն դարձնել որոշակի երևույթների վրա և անտեսել մյուսները, որոշակի ձևով ծածկագրել ստացված տեղեկությունը և ընտրական պատասխան տալ այդ օբյեկտի ազդեցությանը: Սոցիալական դիրքորոշումները երկար տարիներ բազմաթիվ հոգեբանների ուսումնասիրությունների գերադասելի առարկան են հանդիսացել: Դրա շնորհիվ հսկայական քանակությամբ գիտելիքներն են կուտակվել դրանց կառուցվածքի, տեսակների, դրսևորումների, այլ հոգեկան երևույթների հետ ունեցած կապերի մասին: Ներկայումս ընդհանուր ճանաչման է արժանացել այն տեսակետը⁵, ըստ որի՝ սոցիալական յուրաքանչյուր դիրքորոշում ներհոգեկան համակարգ է, որի մեջ մտնում են երեք հիմնական բաղադրիչներ: Դրանցից յուրաքանչյուրն, իր հերթին, կարող է բարդ կառուցվածք ունենալ:

1) Իմացական բաղադրիչներ. սրանք մարդու պատկերացումներն ու մտքերն են դիրքորոշման օբյեկտի, օրինակ՝ որևէ մարդու մասին: Այս ենթահամակարգի մեջ մտնում են մտապատկերներ, դատողություններ, համոզմունքներ, հավատալիքներ և այլն: Որևէ առարկայի նկատմամբ դիրքորոշում ունենալու համար պետք է առաջին հերթին գոնե որոշ տեղեկություն ունենալ նրա մասին՝ կամ անմիջական, անձնական փորձից, կամ ուրիշներից ստացված ինֆորմացիա: Ահա թե ինչու դիրքորոշման ձևավորումը սկսվում է նրա իմացական բաղադրիչների առաջացումից:

2) Հուզական բաղադրիչներ. դիրքորոշման այս «բլոկի» մեջ մտնում են օբյեկտի նկատմամբ անձի զգացմունքները, որոնք, ինչպես գիտենք հույզերի և զգացմունքների հոգեբանությունից, յուրաքանչյուր կոնկրետ իրադրության մեջ դրսևորվում են հուզական վիճակների ձևով: Հույզերը ցույց են տալիս, թե ինչպիսին է մարդու վերաբերմունքը դիրքորոշման օբյեկտի նկատմամբ, ինչպես է նա գնահատում այդ մարդուն, սոցիալական խումբը կամ արժեքը: Եթե օբյեկտը նպաստում է մեր պահանջմունքների բավարարմանը, ցանկալի է մեզ համար, ապա առաջ է բերում դրական հույզեր, հակառակ դեպքում՝ բացասական:

3. Վարքային կամ գործնական տարրեր: Ինչպես տեսանք սոցիալական դիրքորոշման սահմանումից, այդպիսի հոգեբանական կառուցվածք իր մեջ կրող անձն ունի օբյեկտի նկատմամբ որոշակի ձևով գործելու հակվածություն: Որոշակի իմաստով դիրքորոշումն իր մեջ պարունակում է **գործողությունների ծրագիր**, որը և այս կամ այն չափով կարող է դրսևորվել այդ օբյեկտին հանդիպելիս, բայց կարող է և թաքուն մնալ: Դիրքորոշման և վարքի կապի շատ հետաքրքրական հարցին մենք կանդրադառնանք հաջորդ էջերում:

Դիրքորոշումը լիարժեք է այն դեպքում, երբ իր մեջ ունի այս երեք բաղադրիչները, և այն էլ՝ սերտ միասնության մեջ:

Իսկ այժմ, որպեսզի այս տեսական դրույթներն ավելի հասկանալի դառնան, բերենք դիրքորոշումների կոնկրետ օրինակներ:

Օրինակ 1. Կրոնի նկատմամբ դրական ինքնորոշումը ներառում է ուրոշակի պատկերացումներ բարձրագույն ուժի (Աստծո) գոյության մասին, նաև զգացմունքներ (հիացմունք, վախ, հնազանդություն և այլն), որոնք կապված են այդ պատկերացումների հետ: Այդ դիրքորոշումն ունի նաև վարքային կողմեր՝ եկեղեցի այցելելու հակում կամ ձևավորված սովորություն, կրոնավորների հանդիպելիս՝ դրական, հարգալից վերաբերմունք, բացասական վերաբերմունք և գործողություններ անաստվածների և անբարոյական մարդկանց նկատմամբ:

Օրինակ 2. Կանանց ազատագրության նկատմամբ բացասական դիրքորոշումը ներառում է պատկերացում այն մասին, թե ինչ տեղ ու դեր պետք է ունենա կինը հասարակության մեջ և ընտանիքում, դրական զգացմունքներ՝ հասարակական կյանքում անգործունյա կանանց և բացասական զգացմունքներ՝ մարտնչող ֆեմինիստների նկատմամբ: Վարքային կողմը. իր համար կին ընտրելիս նման դիրքորոշում ունեցող տղամարդը որոնում է պասիվ, հեշտությամբ ենթարկվող կնոջ, այլ ոչ թե հաջողակ կարիերա ունեցող քաղաքացուհու: Եվ, իհարկե, տղամարդու դիրքորոշումը կարող է տարբեր լինել կին և ժամանակավոր ընկերուհի ընտրելիս:

Ինչպես ցույց է տվել Ուիլյամ ՄակԳայրը⁶ սոցիալական դիրքորոշումներին նվիրված գրականությունը մանրամասնորեն ուսումնասիրելուց հետո, առաջադրվել է սոցիալական դիրքորոշումների մոտ 500 սահմանում: Բայց գրեթե բոլոր հեղինակներն էլ առաջին հերթին ընդգծում են այդ կազմավորման մեջ, ամենից առաջ, զգացմունքի առկայությունը. դիրքորոշումը դեպի հոգեբանական օբյեկտն ուղղված դրական կամ բացասական զգացմունքն է: Այդպիսին էր, օրինակ, հայտնի հոգեբան Ու. Թերսթունի սահմանումը⁷, ընդ որում, «հոգեբանական օբյեկտ» ասելով նա նկատի ուներ որևէ սիմվոլ, անձ, միտք, կարգախոս կամ գաղափար, որոնց նկատմամբ տարբեր անձինք զգացմունքային տարբեր վերաբերմունք կարող են ունենալ:

Պետք է նկատի ունենալ, որ դիրքորոշումներն իրենց գոյության ընթացքում հիմնականում ենթադիտակցական կազմավորումներ են և վարքի ու մարդկային փոխհարաբերությունների վրա դրանց ազդեցությունն էլ մեծ չափով կատարվում է ենթադիտակցորեն, ինքնաբերաբար: Սակայն սոցիալական դիրքորոշման բոլոր երեք «բլոկներն» էլ որոշ չափով կարող են արտահայտվել խոսքի օգնությամբ: Օրինակ, երբ որևէ մեկն ասում է, թե «Ես սիրում եմ սիմֆոնիկ երաժշտություն» կամ «Ես հարգում եմ այսինչ կուսակցության ղեկավարին», ապա նա խոսքի օգնությամբ դրսևորում է իր դիրքորոշման հուզական կողմը: Երբ նա ասում է, թե ճանաչում է Ա-ին, ապա նա խոսքով դրսևո-

րում է իր դիրքորոշման իմացական բաղադրիչը, որն, իհարկե, շատ ավելի հարուստ է, քան այդ մի նախադասությամբ ասվածը: Վերջապես, երբ նա ասում է, թե ցանկանում է օգնել Ա-ին, ապա նա գիտակցում և խոսքով արտահայտում է այն վարքային ծրագրի մի մասը, որը կա իր դիրքորոշման մեջ: Հենց շնորհիվ այդ խոսքային դրսևորման էլ մենք մարդկանց դիրքորոշումների մասին կարող ենք որոշ տեղեկություններ ստանալ հարցեր տալու միջոցով:

§ 2. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Քանի որ սոցիալական դիրքորոշումները հոգեբանական բարդ կառուցվածքներ են, ապա կարող են դասակարգվել ըստ տարբեր չափանիշների: Իսկ դասակարգել դրանք անհրաժեշտ է, եթե մենք ցանկանում ենք ամուրի հիմք ունենալ՝ հետագա ավելի բարդ խնդիրներ բացատրելու համար: Մարդկանց և խմբերի սոցիալական վարքը մեծ չափով կախված է դիրքորոշումներից, տարբեր դեպքերում կապված լինելով դրանց տարբեր տեսակների հետ:

Սոցիալական օբյեկտի մասին մարդու իմացությունը կարող է լինել ճշմարիտ կամ կեղծ (աղճատված, խեղաթյուրված), նրա նկատմամբ հույզը կարող է լինել դրական, բացասական կամ անբիվալենտ (երկարժեք և նույնիսկ բազմարժեք), նրա նկատմամբ վերաբերմունքը կարող է լինել ակտիվ, գործունյա կամ, ընդհակառակը, պասիվ, կրավորական: Ըստ այնմ էլ լինում են սոցիալական դիրքորոշումների տարբեր տեսակներ:

1. Երբ որպես դասակարգման հիմք ընդունում են դիրքորոշման մեջ տրված զգացմունքի նշանը, ապա տարբերում են **դրական և բացասական դիրքորոշումներ**: Դրական կոչվում են այն դիրքորոշումները, որոնք օբյեկտի նկատմամբ կրում են դրական, հաստատող զգացմունքներ: Օրինակ, երբ Ա անձնավորությունը սիրում կամ հարգում է Բ-ին, ապա նրա դիրքորոշումը դրական է: Մինչդեռ ատելության կամ արհամարհանքի դեպքում դիրքորոշումն, անշուշտ, բացասական է:

2. Սոցիալական դիրքորոշումները կարելի է դասակարգել նաև ըստ **իրենց օբյեկտների**: Այս դեպքում կարելի է առանձնացնել բազմաթիվ ենթատեսակներ, որոնք ուղղված են, նախ, տարբեր ստատուսի, տարիքի, սեռի, զբաղմունքի, հարստության, հիվանդ կամ առողջ և այլ կատեգորիաների մարդկանց նկատմամբ: Այնուհետև, մենք ունենք մի շարք դիրքորոշումներ մեզ ծանոթ կամ մեր պատկանելության սոցիալական, հատկապես ռեֆերենտային խմբերի նկատմամբ: Հատուկ խումբ են կազմում այն դիրքորոշումները, որոնք ուղղված են սեփական և այլ էթնոսների նկատմամբ:

3. Բացի անհատներից և սոցիալական խմբերից, կան, ինչպես գիտենք, նաև այլ սոցիալական օբյեկտներ: Դրանցից են, օրինակ, կրոնն ու եկեղեցին,

պետությունը, հասարակական կազմակերպություններն ու կուսակցությունները, բանակը, ոստիկանությունը և այլ սոցիալական հիմնարկներ (ինստիտուտներ): Կան նաև սոցիալական երևույթներ՝ սոցիալական շարժունություն, հեղափոխություններ, հանցագորություններ, արդարություն, հավասարություն կամ անհավասարություն, սոցիալական կոնֆլիկտներ ու պայքար և այլն: Ահա այդ բոլոր սոցիալական երևույթները ևս մարդկանց մեջ կարող են իրենց նկատմամբ վերաբերմունք, դիրքորոշում առաջ բերել:

Ըստ իրենց օբյեկտների բնույթի, ինչպես արդեն գիտենք, առանձնացնում են դիրքորոշումների երկու մեծ խումբ. ա) **ոչ սոցիալական կամ ընդհանուր հոգեբանական դիրքորոշումներ** և բ) **սոցիալական դիրքորոշումներ**: Առաջին տեսակի դիրքորոշումներն ուղղված են ոչ սոցիալական օբյեկտների նկատմամբ, մինչդեռ երկրորդ տեսակի դիրքորոշումների օբյեկտները սոցիալական են՝ մարդիկ, խմբերը և այլն: Որոշ իմաստով միջանկյալ տեղ են գրավում այն դիրքորոշումները, որոնց առարկաները մշակութային արժեքներն են: Գուցե նպատակահարմար է դրանք անվանել **մշակութային դիրքորոշումներ**: Ինչպիսի՞ն է, օրինակ, մարդու վերաբերմունքը աշխատանքի որոշակի տեսակի կամ արվեստի որոշակի գործի նկատմամբ: Սոցիալակա՞ն է այդ դիրքորոշումը, թե՞ ոչ: Մշակութային արժեքը, օրինակ՝ գիրքը, ստեղծվել է մարդկու կողմից, նրա գիտելիքների և հմտությունների, մտածողության ու երևակայության խտացումն է և նրա նկատմամբ դիրքորոշումը մի բարդույթ է, որը ներառում է առնվազն հետևյալ երեք մասնավոր դիրքորոշումները. դիրքորոշում բուն արժեքի (գրքի), նրա հեղինակի, ինչպես նաև վերջինիս հիմնական ռեֆերենտային խմբերի (օրինակ՝ նրա պատկանելության էթնոսի) նկատմամբ:

§ 3. ՌԱՍԱՅԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ

Սոցիալական հոգեբանները հատկապես շատ են ուսումնասիրել մարդկանց ռասայական դիրքորոշումները: Դա զարմանալի չէ: Սոցիալական դիրքորոշումների տեսության ստեղծողները հիմնականում ամերիկյան սոցիալական հոգեբաններ էին, իսկ ԱՄՆ-ում, ինչպես հայտնի է, ռասայական խնդիրը մինչ այժմ էլ շատ սուր է դրված: Սպիտակամորթների մի զգալի մասը մինչ այսօր էլ բացասական դիրքորոշումներ ունի նեգրերի, հրեաների և ազգային այլ փոքրամասնությունների նկատմամբ և այդ վերաբերմունքը հաճախ կոնկրետ սոցիալական արարքներ է ծնում:

Ի՞նչ բաղադրիչներ են մտնում նեգրերի նկատմամբ ռասիստ սպիտակամորթների դիրքորոշման մեջ: Դրանք են. ա) **իմացական բաղադրիչ**. հավատ կամ հանգմունք, որ սևամորթներն ավելի ցածր տեսակի մարդիկ են: Բացասական ստերեոտիպեր: բ) **Չուզական բաղադրիչ**. արհամարհանք, ատելություն, զզվանք և այլ բացասական զգացմունքներ սևամորթների նկատ-

մամբ, գ) վարքային բաղադրիչ. նեգրերի նկատմամբ խտրականություն (դիսկրիմինացիա), արտամղում արտադրության և հասարակական կյանքի ուրոշ ոլորտներից, հետապնդումներ, ազդեցիկ գործողություններ:

Այլ ազգերի և ռասաների նկատմամբ բացասական դիրքորոշումը ժամանակի ընթացքում դառնում է նախապաշարմունք, եթե նրա մեջ մտնում են այնպիսի կայունացած տեսակետներ ու մտքեր, զգացմունքներ ու գործողություններ, որոնք այլևս չեն փոխվում կամ փոխվելու շատ փոքր հավանականություն ունեն: Նոր տեղեկությունները դրանց վրա այլևս չեն ազդում: Պետք է նկատի ունենալ, որ նախապաշարմունքները կարող են լինել ինչպես բացասական, այնպես էլ դրական:

Այս տիպի սոցիալական դիրքորոշումների դրսևորումները բազմաթիվ են հատկապես միջէթնիկական բախումների (կոնֆլիկտների) ժամանակ: Դեռևս սոցիալ-հոգեբանական վերլուծության են սպասում Հայոց մեծ եղեռնի, այլ ազգերի նկատմամբ թուրքերի և նրանց ազգակից էթնոսների դիրքորոշումների բազմաթիվ խնդիրներ, այդ թվում նաև 1988 թվականից սկսված՝ Սումգաիթի, Բաքվի և Ադրբեջանի այլ վայրերում կատարված վայրագությունները հայ ազգաբնակչության դեմ:

Սոցիալական դիրքորոշումներ են մեր կայուն կողմնորոշումները դեպի հարազատները, ընկերները, թշնամիները, դեպի այն անծինք, ովքեր այս կամ այն չափով նշանակալից են մեզ համար: Խմբերի նկատմամբ մեր կայուն վերաբերմունքը ևս այս նույն կատեգորիային է վերաբերում: Բազմաթիվ դիրքորոշումներ ունեն մարդիկ և դրանց մի մասը ժամանակի ընթացքում կայունանում ու **նախապաշարմունք** է դառնում:

§ 4. ԿԱՐԾԻՔ ՈՒ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ

Մարդու սոցիալ-հոգեբանական կազմավորումների շարքում կա մեկը, որն իր կառուցվածքով և ֆունկցիաներով շատ մոտ է դիրքորոշմանը, բայց այդպիսին չէ: Խոսքը **կարծիքի** մասին է: Սոցիալ-հոգեբանական երևույթների վերաբերյալ ճիշտ դատողություններ կատարելու և մարդկային վարքի շարժիչ ուժերը հասկանալու համար անհրաժեշտ է հստակորեն ըմբռնել կարծիքի և դիրքորոշման նմանություններն ու տարբերությունները⁸:

Կարծիքը հիմնականում իմացական կազմավորում է: Որևէ երևույթի մասին կարծիք ունենալ՝ նշանակում է ունենալ որոշ գիտելիք և որոշակի արժեքային դատողություններ կատարել նրա մասին: Բայց կարծիքի մեջ զգացմունքային, հուզական բաղադրիչները կամ բացակայում են, կամ էլ շատ թույլ են: Որևէ երևույթի մասին կարծիք հայտնելով՝ մենք կարող ենք բոլորովին չհուզվել, նույնիսկ միանգամայն անտարբեր մնալ, ընդունել որպես փաստ և սահմանափակվել դրանով: Օրինակ՝ որևէ մեկը, կարծիք ունենալով, որ տիե-

գերքն անսահման է և լիքն է աստղերով, կարող է բոլորովին չհուզվել: Նման կարծիքը կարող է նրա վարքում ոչ մի փոփոխություն չհարուցել, այսինքն՝ այդ կարծիքը ոչ մի հետևանք կարող է չունենալ: Ունենալով կարծիք այս կամ այն երևույթի վերաբերյալ՝ մարդիկ կարող են ոչ կողմ լինել դրան և ոչ էլ դեմ: Կարծիքները հուզականորեն չեզոք հոգեբանական կազմավորումներ են:

Մինչդեռ դիրքորոշման մեջ տեսակետը, պատկերացումը չեզոք չեն, ունեն հուզական լիցք և հազեցվածություն: Այս դեպքում անծը կամ կողմ է շարադրվող տեսակետին, կամ էլ դեմ է: Նա շահագրգռված անձ է և չեզոք դիրք գրավել չի կարող: Օրինակ՝ լսելով, թե ինչպես են այս կամ այն երկրում հալածում մեր հայրենակիցներին, մենք խորապես հուզվում ենք. ռասիստների և նրանց գործողությունների նկատմամբ մենք բացասական ուժեղ դիրքորոշում ունենք: Հիշենք այն ահավոր աֆեկտները, որ մենք ապրում էինք, երբ լուրեր էինք ստանում Սումգաիթում և Ադրբեջանի այլ վայրերում հայերի նկատմամբ ադրբեջանցի ազգայնականների կատարած վայրագությունների մասին:

Կարծիքները փոխելը հեշտ է: Եթե ես մինչ այսօր կարծում էի, թե, օրինակ, Բոլիվիայում արդյունաբերությունը թույլ է զարգացած, բայց ինձ տվյալներ են ներկայացնում, ցույց տալով, որ սխալվել եմ, ապա ես կարող եմ հեշտությամբ փոխել իմ կարծիքը և հանգել այն կարծիքին, թե «Բոլիվիան զարգացած արդյունաբերություն ունի»: Վերջին հաշվով այդ հեռավոր երկրի արդյունաբերության վիճակն ինձ չի հուզում: Բայց դիրքորոշումները փոխելը դժվար է, իսկ հաճախ՝ գրեթե անհնարին: Դիրքորոշումը, որպես բարդ ու կայուն հոգեբանական համակարգ, դիմադրում է արտաքին ազդեցություններին, իրեն փոխելու փորձերին: Այն մի գեշտալտ է, որն ունի ինքնապաշտպանական ներքին ուժեր, և եթե անձն էլ իր ես-կոնցեպցիայով չի ցանկանում փոխել այն, ապա կարող է երկար ժամանակ ու անփոփոխ պահպանվել մարդու հոգեկանում՝ ինչ-որ չափով նաև սոցիալական արարքներ հարուցելով:

Այնուամենայնիվ, հոգեբաններին և գործնական աշխատողներին (մանկավարժներ, քաղաքագետներ և այլն) դիրքորոշումների փոփոխության հարցը շատ է հետաքրքրում: Եվ իսկապես, կան մարդկանց դիրքորոշումները փոխելու մի շարք ուղիներ, որոնց մենք կանդրադառնանք հաջորդ գլուխներում:

§ 5. ԴՐԱԿԱՆ ԵՎ ԲԱՑԱՍԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ

Այժմ մի փոքր ավելի մանրամասնորեն խոսենք սոցիալական դիրքորոշումների այս երկու հիմնական տեսակների մասին: Նման քննարկումը մեզ թույլ կտա առաջ քաշել մի շարք նոր դրույթներ և մի փոքր ընդլայնել սոցիալական դիրքորոշումների տեսությունը:

Ըստ իրենց մեջ առկա զգացմունքի նշանի՝ սոցիալական դիրքորոշումները, ինչպես տեսանք, լինում են դրական (պոզիտիվ) և բացասական (նեգատիվ): Քանի որ դիրքորոշման կազմում առկա զգացմունքներն էլ կարող են բարդ լինել, ապա հիշյալ տեսակներն առանձնացվում են ըստ այն չափանիշի, թե դիրքորոշման կազմում դրական, թե՞ բացասական հույզերն են գերակշռում:

Դրական հույզեր առաջ են գալիս սոցիալական օբյեկտին (անձին, խմբին, նրանց հատկություններին, սոցիալական երևույթներին) տրվող դրական գնահատականի հիման վրա: Օրինակ, եթե Ա անձը հարգում է Բ-ին, ապա Բ-ի նկատմամբ նրա դիրքորոշումը դրական է: Ենթադրելով, որ Բ անձնավորությունների փոխհարաբերությունների վրա: Եթե Ա-ն դրական դիրքորոշում ունի Բ-ի նկատմամբ, ապա ձգտում է ավելի հաճախակի տեսնել նրան, հաղորդակցվել նրա հետ, օգտակար գործողություններ կատարել նրա համար: Դրական դիրքորոշումը Ա անձի կողմից Բ-ի վիճակի մեջ հուզականորեն մտնելու, նրա հետ էմպաթիա ապրելու, հոգեբանական նույնացում ունենալու և նրան ընդօրինակելու հոգեբանական հիմքերից, գուցե նաև մեխանիզմներից մեկն է: Դրական դիրքորոշում ունեցող անձն իր օբյեկտի նկատմամբ ձգտում է կատարել բարենպաստ գործողություններ՝ օժանդակություն, զովասանք, դրվատանք և այլն:

Բացասական դիրքորոշումն, ընդհակառակը, Ա անձին ստիպում է խուսափել Բ-ից, հոգեբանորեն մերժել նրան, իսկ երբեմն էլ՝ վնաս պատճառել, նրա նկատմամբ անբարենպաստ գործողություններ կատարել (քննադատություն, վարկաբեկում, ագրեսիա և այլն):

Եթե դիրքորոշման օբյեկտները բարդ են (իսկ սոցիալական օբյեկտները գրեթե միշտ այդպիսին են) և ունեն մեծաթիվ, մասամբ՝ ցանկալի (դրական), մասամբ էլ՝ անցանկալի (բացասական) հատկություններ, ապա նրանց նկատմամբ մարդկանց դիրքորոշումները ևս լինում են բարդ: Հոգեբանության բնագավառում, հատկապես Ջ. Ֆրոյդի և նրա հետևորդների աշխատությունների շնորհիվ, հայտնի են այսպես կոչված **երկարժեք (ամբիվալենտ) զգացմունքները**. Նույն օբյեկտը անձին և՛ հաճելի է, և՛ տհաճ, և՛ սեր է արթնացնում նրա մեջ, և՛ ատելություն⁹: Կասկած չկա, որ նույն օբյեկտը անձի հոգեկանում իր նկատմամբ կարող է ծնել երկու հակասական, կոնֆլիկտի մեջ մտնող դիրքորոշումներ: Նույն օբյեկտի շուրջ ստրուկտուրավորվում են երկու դիրքորոշումներ, որոնք համընկնում են միայն որոշ իմացական (կոգնիտիվ) տարրերով, մինչդեռ հուզական ու վարքային բաղադրիչները և իմացական բաղադրիչների զգալի մասը միանգամայն տարբեր են: Բայց դրանք կապված են միմյանց, անբաժանելի են:

Այսպիսով՝ դրական և բացասական դիրքորոշումների կողքին մենք կարող ենք դնել ևս մեկ տեսակ՝ **ամբիվալենտ (երկարժեք) սոցիալական դիրքորոշումներ**: Օբյեկտի նկատմամբ նման դիրքորոշման (երկու հակասական

դիրքորոշումների բարդությի) առկայության դեպքում անձի վարքը կս դառնում է հակասական ու անհետևողական, զգալի չափով անկանխատեսելի:

Նման վիճակը չի կարող անփոփոխ կերպով երկար շարունակվել: Այն իր մեջ իմացական աններդաշնակություն (կոգնիտիվ դիսոնանս) է պարունակում, որն էլ ինքնաբերաբար ծնում է հարմարվողական գործողություններ կատարելու մոտիվացիա և նման գործողություններ: Այդ գործընթացների հետևանքով դիրքորոշումներից մեկը կարող է թուլանալ, արտամղվել, մյուսը՝ ուժեղանալ և այլն: Բայց դիրքորոշումների փոփոխության խնդիրը զրքի հաջորդ գլխի նյութն է: Նշենք միայն, որ ըստ մեր տրամադրության տակ եղած տվյալների, ամբիվալենտ դիրքորոշումների վերաբերյալ տեսակետը մենք այստեղ առաջինն ենք ներկայացնում: Այն մեզ խոստումնալից ուղղություն է թվում, քանի որ թույլ է տալիս վերլուծել իրական կյանքի բարդ վիճակներ:

§ 6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՏԵՐԵՈՏԻՊԵՐ ԵՎ ՆԱԽԱՊԱՇԱՐՄՈՒՆՔՆԵՐ

Սոցիալական ստերեոտիպերն ու նախապաշարմունքները սոցիալական դիրքորոշումների կարևոր տեսակներ են և լուրջ ազդեցություն են գործում ինչպես առանձին մարդկանց, այնպես էլ սոցիալական խմբերի վարքի վրա:

Մարդկանց սոցիալական դիրքորոշումների ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ դրանք հաճախ ձեռք են բերվում առանց սեփական անձնական փորձի: Մարդն ուրիշներից կարծիքներ է լսում, ծանոթանում է որոշակի երևույթների մասին նրանց պատկերացումներին և ահա նրա հոգեկանում ձևավորվում են սեփական կարծիքներ և նույնիսկ դիրքորոշումներ, թեև նա համապատասխան երևույթները չի տեսել ու չի ուսումնասիրել:

Ահա թե ինչու սոցիալական դիրքորոշումների կազմի մեջ մտնող իմացական բաղադրիչները (պատկերացումները) հաճախ հակասական են, հնարովի, խեղաթյուրված: Նման վիճակն այնքան տարածված է, որ այդ հակասությունը երբեմն ընդունվում է որպես սոցիալական դիրքորոշումների բնորոշ գիծ¹⁰:

Ստերեոտիպը սոցիալական դիրքորոշման այն տեսակն է, երբ մարդը հաշվի չի առնում անհատական տարբերությունները և պնդում է, թե իբր այս կամ այն խմբի բոլոր անդամները նույն կերպ են գործում կամ մտածում: Մարդկանց գլուխներում ստերեոտիպեր կան տարբեր ազգերի, սոցիալական խմբերի, կանանց և տղամարդկանց, տարբեր մասնագիտությունների տեր մարդկանց մասին:

Նախապաշարմունքը այն սոցիալական դիրքորոշումն է, որն այնպիսի վճռականությամբ ու համառությամբ է պաշտպանվում անհատի կողմից, որ

այլևս չի փոխվում նոր տեղեկությունների և փորձի ազդեցության տակ: Շատ տարածված են ազգամիջյան և ռասայական նախապաշարմունքները¹¹:

§ 7. ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ԱՆՁԻ ՎՃԻՌՆԵՐԸ

Անձի սոցիալական դիրքորոշումները որոշիչ ազդեցություն են գործում նրա կայացրած վճիռների, այսինքն՝ սոցիալական և սոցիալ-հոգեբանական առօրյա խնդիրների լուծման գործընթացների վրա: Օրինակ՝ մարդու կողմից իր ապագա մասնագիտության ընտրությունը կախված է այդ մասնագիտության մասին նրա գիտելիքներից և գնահատականից, այսինքն՝ դիրքորոշումից:

Դիրքորոշումներն են կանխորոշում, թե անհատն ինչ քաղաքական կուսակցությունների կամ հասարակական կազմակերպությունների անդամ է դառնում, ինչ բնակավայր է ընտրում ապրելու համար, ում հետ է հարևանություն անում կամ ընկերական կապերի մեջ մտնում, ինչ հիմնարկում է ցանկանում աշխատել և այլն (եթե, անշուշտ, ընտրություն կատարելու հնարավորություն ունի): Անձի սոցիալական դիրքորոշումներից է կախված, թե նա որ սոցիալական խմբերն է ընտրում որպես էտալոնային և ում կյանքի ոճն է ցանկանում ընդունել, ում է ցանկանում նմանվել:

Այս բոլոր հարցերը քննարկվում են մասնագիտական գրականության մեջ: Դրանցից մի քանիսին անդրադառնալու ենք հաջորդ էջերում: Սակայն ցույց չի տրվում, թե դիրքորոշումներն ինչպես են մասնակցում վճիռների կայացման հոգեկան գործընթացներին, ինչպես են փոխներգործում մյուս հոգեկան երևույթների, օրինակ՝ ես-կոնցեպցիայի, հարմարվողական և այլ մեխանիզմների հետ:

Այս խնդիրը պետք է լուծել փորձնական նոր տվյալների հիման վրա: Վերցնենք այսպիսի օրինակ. Ա անձը ցանկանում է ամուսնանալ և ունի F_1 և F_2 հարսնացուներից մեկին ընտրելու հնարավորություն: Ինչպե՞ս է կատարվում այդ ընտրությունը, այդ գործընթացին ի՞նչ մասնակցություն են ունենում A_1 և A_2 դիրքորոշումները, ինչպե՞ս են դրանք կազմակերպում Ա անձի իմացական գործընթացները, խնդրի լուծման ընթացքն ու փուլերը, ինչպե՞ս են ազդում երկու թեկնածուների վերաբերյալ նոր տեղեկությունների ընկալման վրա, ե՞րբ են առաջ բերում նոր ինֆորմացիայի նկատմամբ պերցեպտիվ պաշտպանություն՝ հոգեբանական անթափանցելիություն:

Քանի որ անձի կայացրած վճիռները նրա ներքին էության դրսևորումներ են, ապա դիրքորոշումների ուսումնասիրությունը կարող է օգնել նաև անձի էկզիստենցիալիստական որոշ խնդիրների լուծմանը: Օրինակ, եթե ցանկանում ենք իմանալ, թե ինչ ապրումներ ունեն Յուլիոս Կեսարը Ռուբիկոն

անցնելուց առաջ, ապա պետք է պարզենք, թե նա ինչ դիրքորոշումներ ուներ իր հայրենիքի, իշխանության և լիդերության, սեփական անձի, իր ժամանակի դեկավար մարդկանց, մասնավորաբար՝ մրցակիցների, իր գործի և ժամանակի սոցիալական այլ օբյեկտների նկատմամբ:

Հոգեբանության բնագավառում խնդիրների լուծման և վճիռների կայացման գործընթացները մինչև այժմ ուսումնասիրվել են հիմնականում մտածողության հոգեբանության սահմաններում և լրջորեն չեն կապվել սոցիալ-հոգեբանական երևույթների հետ: Վերջին տասնամյակներում սկսել են զարգանալ սոցիալական հոգեբանության իմացական ուղղությունները (այսպես կոչված՝ կոգնիտիվ սոցիալական հոգեբանություն, ի դեմս, մասնավորապես, իմացական աններդաշնակության տեսության), որը և հույս է ներշնչում, որ այս գիտությունը կօգնի հասկանալ մարդկանց իրական կյանքն ու կայացրած վճիռների մոտիվացիան: Իմացական գործընթացների հոգեբանության և սոցիալական հոգեբանության սահմանի վրա հնարավոր են նոր ու լուրջ գիտական նվաճումներ¹²:

§ 8. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ԶԱՓՄԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ¹³

Մարդկանց սոցիալական դիրքորոշումներն անմիջական ընկալման համար գրեթե մատչելի չեն, հատկապես այն պատճառով, որ մարդիկ, նույնիսկ երբ գիտակցում են, չեն ցանկանում դրսևորել դրանք: Ահա թե ինչու հոգեբանները պետք է կարողանային գտնել սոցիալական դիրքորոշումների առկայության և ուժի չափման մեթոդներ: Դրանք բաժանվում են երեք խմբի. ա) ինքնահաշվետվություն, բ) վարքային մեթոդներ և գ) ֆիզիոլոգիական մեթոդներ:

Ա. Սոցիալական դիրքորոշումների չափումը ինքնահաշվետվությունների միջոցով

Երբ մենք որևէ մեկին հարցնում ենք, թե նա ինչ է մտածում այս կամ այն մարդու, երևույթի, իրադարձության մասին, ապա, ըստ էության, ցանկանում ենք բացահայտել նրա դիրքորոշումը: Դա ցույց է տալիս, որ դիրքորոշումները կարելի է բացահայտել հարցումների միջոցով: Բայց սխալներից խուսափելու համար հարցման մեթոդը, որի դեպքում ուսումնասիրվողը հաշիվ է տալիս իր դիրքորոշումների մասին, պետք է անհրաժեշտ ձևով մշակված ու ստուգված լինի: Սոցիալական հոգեբանության բնագավառում ստեղծվել են դիրքորոշումները չափող մի շարք հարցարաններ կամ սանդղակներ (շկալաներ): Դրանց ներկայացվող հիմնական պահանջն այն է, որ պետք է թույլ տան չափել և՛ դիրքորոշման ուղղությունը (դրական է, թե՞ բացասական), և՛ ինտեն-

սիվությունը: Դիրքորոշման ուղղվածությունը չափելու համար պետք է հարցնել մարդուն, թե նա սիրում (հարգում, համակրում) է Ա-ին, իսկ ինտենսիվությունը բացահայտելու նպատակով պետք է նշել զգացմունքի ուժի աստիճաններ («Դու շա՞տ ես սիրում Ա-ին»):

1. Թյորսթունի սանդղակը: Այս սանդղակը, որ առաջարկել է Թյորսթունը (Thurstone), ստեղծվում է երկու փուլով: Որևէ օբյեկտի մասին նախապատրաստում են որոշ թվով պնդումներ և մի շարք անձանց (փորձագետների կամ «դատավորների») խնդրում են այդ պնդումները կարգաշարել ըստ օբյեկտների նկատմամբ դրական վերաբերմունքի աստիճանի: Ամենանպաստավոր ասույթներին տրվում է 11 միավոր, ամենից աննպաստավորներին՝ 1 միավոր: Շատ պնդումներ միջին տեղ են գրավում: Փորձագետները այս գնահատականները տալիս պետք է մոռանան իրենց սեփական դիրքորոշումները և ասեն միայն, թե, իրենց կարծիքով, ինչ չափով նպաստավոր է այս կամ այն ասույթը համապատասխան օբյեկտի մասին: Օրինակ՝ տրված է այսպիսի ասույթ. «Թուրքը մոլեռանդ է ու բարբարոս»: Ցանկացած մարդ, անկախ թուրքերի նկատմամբ իր վերաբերմունքից, կարող է անսխալ որոշել, որ այդ ասույթն աննպաստ է թուրքի համար և նրան կարելի է շնորհել ամենացածր՝ 1 կամ 2 միավոր:

Փորձագետների տված գնահատականների հիման վրա մեծաթիվ ասույթներից ընտրվում է 20–25 ասույթ, որոնք և մտցվում են հարցաթերթի մեջ: Դրանք այն ասույթներն են, որոնք գնահատվել են 1–ից մինչև 11 միավորներով և բոլոր փորձագետների կողմից հետևողականորեն նույն գնահատականն են ստացել:

Այդ կերպ ստեղծված հարցաթերթը սկսում են օգտագործել առանձին անձանց դիրքորոշումները չափելու համար: Փորձարկվողը, կարդալով ասույթներից յուրաքանչյուրը, պետք է ասի՝ համաձայն է նրա հետ, թե՞ ոչ: Նրա բոլոր պատասխաններն ստանալուց հետո հաշվում են միավորների միջին արժեքը: Հասկանալի է, որ փոքր թվով միավորներ ստացողները օբյեկտի նկատմամբ ունեն բացասական վերաբերմունք և ընդհակառակը: Ընդհանուր առմամբ, եթե որևէ օբյեկտի մասին անձի հայտնած կամ ընտրած մտքերը (ասույթները) դրական, նպաստավոր են, ապա նա օբյեկտի նկատմամբ ունի դրական դիրքորոշում: Թյորսթունի սանդղակները կառուցված են այս բնական ենթադրության հիման վրա:

2. Լիքերթի սանդղակները: Այս սանդղակները անվանում են նաև գումարված ռեյթինգների մեթոդ: Այս մեթոդը հենվում է այն փաստի վրա, որ փորձարկվողներն ի վիճակի են ոչ միայն ասելու՝ համաձայն են, թե ոչ, այս կամ այն պնդման հետ, այլև ըստ այն հանգամանքի, թե ինչ չափով նրանք կարող են մերժել դրանք կամ ընդունել (պաշտպանել): Սա հինգ աստիճանի սանդղակ է՝ երկուսը՝ դրական, 0 — չեզոք և երկուսն էլ՝ բացասական:

Ահա թե ինչու օբյեկտի մասին գանազան ասույթներ առաջադրելով՝ հոգեբանները պահանջում են պատասխանել. «Լիովին համաձայն եմ», «Չեմ կարող ասել», «Համաձայն չեմ», «Բոլորովին համաձայն չեմ»: Իհարկե, պատասխանների աստիճանները կարող են ավելի փոքրաթիվ լինել: Ըստ այնմ էլ չափում են անձի դիրքորոշումը: Պատասխանները գնահատում են միավորներով (բալերով)՝ 5, 4, 3, 2, 1: Գնահատման կարգը կարելի է փոխել՝ խիստ բացասական գնահատականին վերագրելով 5 միավոր և այդպես՝ մինչև 1-ը, որը տրվում է խիստ դրական պատասխանին: Ստացված թվերը գումարելով (ըստ բոլոր հարցերի պատասխանների) ստանում են անձի դիրքորոշման գնահատականը:

Լիքերթի սանդղակն առ այսօր ամենագործնականն ու հեշտ կիրառելին է:

3. Սեմանտիկ դիֆերենցիալ: Հառզլ Օսգուդն ու իր գործընկերները առաջարկել են այսպես կոչված սեմանտիկ դիֆերենցիալի (իմաստային տարբերակման) մեթոդը, որը շատ լայն տարածում է ստացել¹⁴: Այն կիրառելի է ցանկացած օբյեկտի նկատմամբ դիրքորոշումները չափելու համար:

Այս մեթոդն օգտագործելիս փորձարկվողին առաջարկում են որևէ սոցիալական օբյեկտ, օրինակ՝ մարդու, գնահատել ըստ մի շարք չափումների. ուժեղ-թույլ, բարի-չար, աշխատասեր-ծույլ, հաճելի-տհաճ, բարեկամ-քշամի և այլն: Այդ չափումներից յուրաքանչյուրի սանդղակը (շկալան) ունի 7 աստիճան: 7-ը դիրքորոշման օբյեկտի մասին ամենանպաստավոր կարծիքն է, իսկ 1-ը՝ ամենացածրը (անբարենպաստը): Փորձարկվողը պետք է յուրաքանչյուր չափման սանդղակի վրա նշի այն կետը, որն, իր կարծիքով, զբաղեցնում է գնահատող սոցիալական օբյեկտը:

Դիրքորոշման չափումը գտնելու համար գումարում են ըստ բոլոր չափումների ստացված միավորները և ստանում տվյալ օբյեկտի նկատմամբ անձի մեջ առկա դիրքորոշման գումարային թվական բնութագիրը: Որքան այն մեծ է, այնքան ավելի ուժեղ է դիրքորոշումը: Ենթադրվում է, որ այս մեթոդը լավ է չափում դիրքորոշման հուզական բաղադրիչը, զգացմունքի ուժը, իսկ դա շատ էական է դիրքորոշումները չափելիս:

Ընդ որում սեմանտիկ դիֆերենցիալի մեթոդը կարելի է կիրառել ոչ միայն սոցիալական, այլև ցանկացած այլ տեսակի օբյեկտների նկատմամբ մարդկանց ունեցած դիրքորոշումները չափելու համար: Իհարկե, չափումներն ընտրելիս պետք է ուշադիր լինել, որպեսզի, օրինակ, անշունչ օբյեկտի նկատմամբ դիրքորոշումը որոշելիս չօգտագործվեն այնպիսի բնութագրեր, որոնք վերաբերում են մարդուն (օրինակ՝ ազնիվ-անազնիվ, խելացի-անխելք և այլն):

Բ. Վարքային չափումներ

Մինչ այժմ նկարագրված մեթոդները ինքնահաշվետվության մեթոդներ էին, այսինքն՝ հենվում էին ինքնադիտման և ներհայեցողության վրա:

Բայց դիրքորոշումների ուսումնասիրությանը կարելի է մոտենալ նաև այլ կերպ: Ուրիշի դիրքորոշումների մասին կարելի է իմանալ նաև նրա վարքը դիտելով: Երբեմն մարդկանց վարքում նրանց դիրքորոշումները դրսևորվում են բավականին հստակորեն, թեև, ինչպես կտեսնենք վարքի և դիրքորոշումների կապի խնդիրը քննարկելիս, հարցն ավելի բարդ է, քան պատկերացնում են շատ հետազոտողներ: Այնուամենայնիվ, որևէ թեկնածուի օգտին քվեարկելը, որևէ ձեռնարկի համար դրամ հատկացնելը, որոշակի քաղաքական իրադարձությունների մասնակցելը և նման այլ գործողություններ բավականին հասկանալի են դարձնում մարդկանց դիրքորոշումները: Նույնիսկ այն դեպքում, երբ մարդու գործողությունները այդքան աչքի զարնող և հուզականորեն հագեցված չեն, դրանց ուշադիր ուսումնասիրությունը շատ բան է տալիս դիրքորոշումների մասին դատելու համար:

Օրինակ, եթե մենք մտերիմ ընկերների խմբում զբաղված ենք զրուցելով և հանկարծ մոտենում ու զրույցին է խառնվում մեզ համար տիպիկ որևէ անհատ, ապա միշտ չէ, որ մենք ուղղակի ասում ենք նրան, որ մեզ համար անցանկալի է և պետք է հեռանա: Նրան տեսնելով՝ մենք խոժոռվում ենք, չնկատելու ենք տալիս, դժգոհ փնչոց ենք արձակում և այլն: Այլ կերպ ասած՝ մարդու իսկական դիրքորոշումը կարող է դրսևորվել նրա մարմնախոսության (պանտոմիմիկա), դիմախոսության (միմիկա) մեջ, ժեստերում և արտահայտչական, ոչ խոսքային հաղորդակցման այլ ձևերում:

Գ. Ֆիզիոլոգիական չափումներ

Դիրքորոշումների ֆիզիոլոգիական չափումները հենվում են այն ենթադրության վրա, որ օբյեկտի մասին գնահատող ասույթներ ընթերցելիս կամ նման մտքեր հայտնելիս, կախված դիրքորոշումից, մարդու մարմնում կատարվող ֆիզիոլոգիական գործընթացներում փոփոխություններ են կատարվում: Ընդ որում, որքան ավելի ուժեղ կամ խիստ են անձի պնդումներն այս կամ այն օբյեկտի մասին, այնքան ավելի նկատելի են նրա մարմնում կատարվող ֆիզիոլոգիական տեղաշարժերն ու դրանց հետ կապված հույզերը: Այս տեսակետն ընդհանուր առմամբ հաստատվել է գիտափորձի օգնությամբ:

Անձի դիրքորոշման ինտենսիվությունն արտահայտվում է ֆիզիոլոգիական այնպիսի նշաններում, ինչպիսիք են սրտի զարկերը, արյան ճնշումն ու ավտոնոմ նյարդային համակարգի կողմից կարգավորվող այլ գործընթացներ: Ստեղծվել է մեթոդ, որ թույլ է տալիս նման օրգանական հակազդումների հիման վրա հետևություններ կատարել անձի դիրքորոշման դրական կամ բացասական լինելու, նրա ուժի և ուղղության մասին¹⁵:

Ենթադրվում է, որ գոյություն ունեցող ֆիզիոլոգիական մեթոդները կատարելագործելիս, ի վերջո, հնարավոր կլինի ճշտությամբ որոշել անձի դիրքորոշումները: Իսկ առայժմ ֆիզիոլոգիական չափման մեթոդները օժանդակ

դեր են խաղում և կրկին անգամ ցուցադրում են մարդու մեջ հոգեկան ու ֆիզիոլոգիական կողմերի անխազելի միասնությունը:

§ 9. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՖՈՒՆԿՑԻԱՆԵՐԸ

Ա. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՖՈՒՆԿՑԻԱՆԵՐ

Ի՞նչ նպատակների են ծառայում մարդու սոցիալական դիրքորոշումները, ինչո՞ւ են մեր հոգեկանում այդպիսի կազմավորումներ առաջանում: Պարզվում է, որ այդ ֆունկցիաները բավականին շատ են ու կարևոր: Դրանք լինում են ընդհանուր և առանձնահատուկ (սպեցիֆիկ): Դիրքորոշումների ընդհանուր ֆունկցիաները երկուսն են.

1. **Դիրքորոշումները կարող են կառավարել մարդու վարքը:** Եթե, օրինակ, որևէ մարդ բացասական դիրքորոշում ունի գողության և անազնիվ ճանապարհով հարստանալու երևույթների նկատմամբ, ապա նա, նույնիսկ գայթակղության իրավիճակում, կկարողանա զսպել իրեն և գողություն չկատարել:

2. **Դիրքորոշումները մարդուն թույլ են տալիս կազմակերպել, համակարգել աշխարհի մասին ունեցած տեղեկությունները:** Այսպես՝ որևէ էթնիկական խմբի մասին ճիշտ պատկերացում կազմելու համար ժամանակ և հնարավորություն չունենալով՝ մարդիկ ընդունում, յուրացնում են որևէ նախապաշարմունք, որը նույնպես, ինչպես տեսանք, սոցիալական դիրքորոշում է, և ղեկավարվում են դրանով: Եթե որևէ մեկը սկսեր ուսումնասիրել տվյալ էթնիկական խումբը, ապա կտեսներ, որ նրա անդամները շատ բազմազան անձնավորություններ են և այդ խմբի մասին ճիշտ եզրակացությունների հանգելու համար հարկավոր է հսկայական քանակությամբ գիտելիքներ կուտակել ու իմաստավորել:

Այդ ծանր աշխատանքի փոխարեն մարդիկ ընտրում են ինֆորմացիայի մշակման իռացիոնալ եղանակներ. մի քանի մասնավոր օրինակների հիման վրա ընդհանրացումներ են կատարում՝ անտեսելով իրենց եզրակացությունների հետ անհամատեղելի տվյալները: Կամ էլ կարող են եզրակացություններ կատարել մի շարք արտաքին տվյալների հիման վրա: Այդպիսի, ոչ այնքան լուրջ, եզրակացություններ են՝ «Բոլոր հայերը առևտրականներ են», «Կովկասյան ազգության մարդիկ հանցագործ հակումներ ունեն», «Բոլոր թուրքերը բեղավորներ են» և այլն:

Մեր սեփական դիրքորոշումները գիտակցելու և վերլուծելու փորձ ձեռնարկելով՝ մենք կարող ենք տեսնել, որ դրանք մեծ մասամբ **ընդհանրացված համոզմունքներ են** և վերաբերում են ամբողջ սոցիալական խմբերի, դասակարգերի ու էթնոսների: Դրանք մեծ մասամբ սխալ են: Ընդհանրացված դիրքորոշումները, որպես ստերեոտիպեր, էապես տարբերվում են կոնկրետ ան-

ծանց և առարկաների մասին մեր ունեցած պատկերացումներից և համոզմունքներից: Օրինակ՝ մենք, աշխատելով որևէ հրեայի հետ, տեսնում ենք, որ նա խելացի է, շատախոս և կամակոր: Դա անհատի մասին մեր պատկերացումն է, որը մտնում է նրա նկատմամբ մեր դիրքորոշման մեջ: Բայց երբ մենք այդ միակ օրինակի հիման վրա ասում ենք, թե իբր բոլոր հրեաները խելացի են, շատախոս ու կամակոր, ապա սա արդեն ստերեոտիպ է մի ամբողջ էթնիկական խմբի մասին, որը մենք չենք տեսել ու չենք ուսումնասիրել:

Երբ մենք արդեն ստերեոտիպեր ունենք, ապա դրանք ազդում են մեր նոր ընկալումների վրա: Ինչպես հայտնի սոցիոլոգ Ուոլտեր Լիպմանն էր ասում. «Մենք ոչ թե սկզբում տեսնում ենք և հետո սահմանում, այլ սկզբում սահմանում ենք և հետո՝ տեսնում»: Այն ինֆորմացիան, որը հաստատում է մեր դիրքորոշումը, հեշտությամբ է նկատվում, ընկալվում ու մտապահվում, քան այն, որը հակասում է նրան: Դիրքորոշումներն ազդում են նաև նախկինում ընկալված ինֆորմացիայի վերարտադրության վրա:

Սոցիալական դիրքորոշումները ձևավորվելուց հետո շատ կայուն են դառնում: Այս փաստը ստուգվել ու հաստատվել է գիտափորձերի միջոցով: Փորձերից մեկի ժամանակ նախ պարզում են, թե փորձարկվողներն ինչպիսի դիրքորոշումներ ունեն էթնիկական վեց տարբեր խմբերի նկատմամբ: Այնուհետև նրանց լրացուցիչ տեղեկություններ են տալիս այդ խմբերի վերաբերյալ: Պարզվում է, որ նրանք միտում ունեին ընտրելու այնպիսի տեղեկություններ, որոնք հաստատում են իրենց դիրքորոշումները¹⁶:

Ստերեոտիպեր կան ոչ միայն էթնիկական խմբերի, այլև սոցիալական այլ հանրույթների, օրինակ, կանանց ու տղամարդկանց, երիտասարդության, տարբեր մասնագիտությունների տեր մարդկանց խմբերի, տարիքային խմբերի մասին: Դրանք բոլորը, մեծ մասամբ սխալ լինելով, հանգեցնում են սոցիալ-հոգեբանական և բարոյական տեսակետից սխալ գործողությունների:

Նկարագրված երկու ֆունկցիաները սոցիալական դիրքորոշումների ընդհանուր ֆունկցիաներն են, այն գործառույթները, որ դրանք խաղում են մարդկանց կյանքում: Բայց տարբեր տեսակի դիրքորոշումներ ունեն նաև իրենց առանձնահատուկ (սպեցիֆիկ) ֆունկցիաները: Օրինակ՝ ռասայական դիրքորոշումներն օգնում են տիրապետող խմբին՝ պահպանելու իր այդ դիրքը, տնտեսական արտոնությունները, սեփական արժանապատվությունը, թույլ են տալիս քավության նոխազ դարձնել ճնշված էթնիկական խմբին՝ սեփական չարությունը պարպելու համար և այլն: Այսպես կոնկրետ պետք է դիտել, թե մարդու և սոցիալական խմբերի կյանքում ինչ ֆունկցիաներ են կատարում տարբեր տեսակի դիրքորոշումները:

Բ. Առանձնահատուկ ֆունկցիաներ

Երբ մենք հարց ենք տալիս, թե ինչպիսի առանձնահատուկ ֆունկցիաներ են կատարում սոցիալական դիրքորոշումները, ապա այդ նույնն է, եթե հարցնեինք հետևյալը. երբ մարդը փոխհարաբերությունների մեջ է մտնում այլ մարդկանց և խմբերի հետ, ապա նրա սոցիալական դիրքորոշումներն ինչպե՞ս են մասնակցում դրանց հաստատմանն ու զարգացմանը, փոփոխություններին, կայունացմանը, փոխադարձ գնահատականների ձևավորմանը, փոխհարաբերությունների կարգավորմանը և այլն: Այս խնդիրը ուսումնասիրել են Մ. Սմիթը, Դ. Կաքը և այլ սոցիալական հոգեբաններ: Ըստ Դ. Կաքի լայնորեն հայտնի և ընդունված տեսակետի¹⁷, ամեն մի սոցիալական դիրքորոշում, որպես ներհոգեկան բարդ կազմավորում, ունի չորս հիմնական ֆունկցիա. ա) ադապտիվ, այսինքն՝ հարմարվողական ֆունկցիան այն է, որ սոցիալական դիրքորոշում ձեռք բերելու ճանապարհով անհատը հարմարվում է այն խմբերի կամ կազմակերպությունների նորմերի ու արժեքների համակարգերին, որոնցում նա որոշակի դերեր է կատարում, բ) ես-ի պաշտպանության ֆունկցիա. որոշակի դիրքորոշումներ ստեղծելու ճանապարհով անհատն իրեն պաշտպանում է իր սեփական անձի մասին տհաճ, հոգեկան խեղում պատճառող ճշմարտություններն իմանալուց: Այստեղ մենք տեսնում ենք, թե դիրքորոշումներն ինչպես սերտորեն են կապված նախորդ գլխում քննարկված ես-կոնցեպցիայի պրոբլեմի հետ, գ) էքսպրեսիվ-արժեքային ֆունկցիան. անձը հաճույք է ստանում իր արժեքների համակարգին կամ սեփական ես-ի մասին պատկերացումներին համապատասխանող դիրքորոշումների դրսևորման գործընթացից և այդ կերպ հասնում է իր ներքին հնարավորությունների դրսևորման ու ինքնիրականացման, դ) իմացական ֆունկցիան. տվյալ դիրքորոշումն ունեցող անհատը ջանքեր է գործադրում, որպեսզի ձեռք բերի իմացական ներքին անհակասական համակարգ, միասնական և կուռ պատկերացումներ այն սոցիալական օբյեկտի մասին, դեպի որն ուղղված է տվյալ դիրքորոշումը¹⁸:

Ինչպես տեսնում ենք, այստեղ տրված է սոցիալական դիրքորոշման ֆունկցիաների ոչ թե սինթետիկ, սիստեմային պատկերացում, այլ առանձին ֆունկցիաների նկարագրություն: Նման գիտելիքը նույնպես օգտակար է: Սակայն դիրքորոշման տեսության զարգացման և անձի սոցիալ-հոգեբանական հարմարման գործում նրա կատարած դերի մասին մեր պատկերացումները խորացնելու նպատակով անհրաժեշտ է պարզել այդ ֆունկցիաների ներքին կապերը, այն, թե դրանք ինչպես են համատեղ գործում՝ պրոբլեմային իրադրություններում անձի ադապտացիան ապահովելու համար: Այս խնդրի լուծմանը որոշակի նպաստ բերելու նկատառումով ստորև կներկայացնենք նոր տեսակետներ և դրույթներ:

Գ. Հարմարման (ադապտացիայի) ֆունկցիան որպես ինտեգրող գործոն

Հաշվի առնելով այն փաստը, որ սոցիալական դիրքորոշումը դինամիկ և ամբողջական հոգեբանական կառուցվածք է, կարելի է եզրակացնել, որ նրա ֆունկցիաները պետք է փոխադարձաբար կապված լինեն: Ավելին՝ ապահովելով մարդու գործունեության ուղղվածությունն ու հարմարվողականությունը՝ սոցիալական դիրքորոշումը դրսևորում է միաժամանակ մեկից ավելի ֆունկցիաներ կամ միաժամանակ իր բոլոր փոխկապակցված ֆունկցիաները: Ահա թե ինչու հարց է ծագում, թե այդ ֆունկցիաներից ո՞րն է առաջատարն ու միավորողը, ո՞րն է ինտեգրողի դեր կատարում:

Այս խնդիրը լուծելու համար պետք է ուշադրություն դարձնել հետևյալ հանգամանքների վրա. ա) սոցիալական դիրքորոշման հիմնական ֆունկցիաներից մեկը ադապտիվ (հարմարվողական) ֆունկցիան է, որը և առանձնացվում է այդ երևույթն ուսումնասիրող մասնագետների կողմից (Դ. Կաց, Թ. Նյուկոմ, Ա. Գ. Ասմուկ, Շ. Ա. Նադիրաշվիլի և ուրիշներ), բ) ըստ անձի սոցիալ-հոգեբանական ադապտացիայի ընդհանուր տեսության¹⁹, սոցիալական դիրքորոշման այսպես կոչված ես-պաշտպանական ֆունկցիան նույնպես հարմարվողական բնույթ ունի. այդ ֆունկցիայի մասին խոսելիս փաստորեն նկատի ունեն այն փաստը, որ ֆրոստրացիայի դեպքում ինքնահարգանքի բարձր կամ ընդունելի աստիճան, հոգեբանական, «ստատուս-քվո» պահպանելու համար անձն իր դիրքորոշումների օգնությամբ իրագործում է իր ողջ կառուցվածքի և հատկապես ես-կոնցեպցիայի ու ես-պատկերների պաշտպանությունը: Այլ կերպ ասած, խոսքը դիրքորոշման պաշտպանական-ադապտիվ ֆունկցիայի մասին է, մինչդեռ ադապտիվ ֆունկցիան նկարագրելիս նկատի ունեն այն, ինչ մեր տեսության մեջ անվանում ենք **դիրքորոշման օգնությամբ կատարվող ոչ պաշտպանական ադապտացիա**:

Իսկ այժմ տեսնենք, թե սոցիալական դիրքորոշման մյուս երկու ֆունկցիաները նույնպես ադապտիվ չե՞ն արդյոք, կամ գոնե առաջին երկու ֆունկցիաների հետ միասին ինչ-որ չափով նույնպես ադապտիվ դեր չե՞ն կատարում մարդու կենսագործունեության մեջ:

Սոցիալական դիրքորոշման արժեքային-արտահայտչական ֆունկցիան դիտարկելիս, ինչպես տեսանք, հոգեբանները ուշադրություն են դարձնում այն փաստի վրա, որ դիրքորոշման խոսքային կամ ոչ խոսքային դրսևորումները բավականություն են պատճառում մարդուն, երբ համապատասխանում են նրա հիմնական կենսական արժեքներին և հատկապես նրա ինքնագիտակցությանը՝ ես-կոնցեպցիային: Այլ կերպ ասած՝ **դիրքորոշումը նպաստում է ես-կոնցեպցիայի և նրա մեջ մտնող ես-պատկերների ընդունելի կառուցվածքների հաստատմանը**: Ինչպես ցույց ենք տվել արդեն հիշատակված «Անձի սոցիալ-հոգեբանական ադապտացիան» աշխատության

մեջ, ես–պատկերներից մի քանիսը հարմարվողական համակարգեր են, իսկ դա նշանակում է, որ սոցիալական դիրքորոշման այսպես կոչված արժեքային–արտահայտչական ֆունկցիան նույնպես, ըստ էության, ադապտիվ (հարմարվողական) բնույթ ունի: Ընդ որում, այս հարցի ուսումնասիրության գործում մենք տեսնում ենք հետազոտական աշխատանքի նոր հնարավորություններ, այն է՝ այդ ֆունկցիան կարելի է «տրոհել» առնվազն երկու փոխկապակցված՝ արտահայտչական (էքսպրեսիվ) և հարմարվողական (ադապտիվ) գործառնությունների: Վերջինը գործում է անձի ես–կոնցեպցիայի մակարդակում և ծառայում է նրա ընդունելի կառուցվածքի պահպանմանը:

Սոցիալական դիրքորոշման չորրորդ ֆունկցիան, ըստ Դ. Կացի, իմացական ակտիվության ապահովումն է: Այս երևույթի կապակցությամբ հատուկ կերպով շեշտվում է այն փաստը, որ դիրքորոշում ունեցող անհատը ջանքեր է գործադրում իր հոգեկանում կազմակերպված իմացական կառուցվածք ձևավորելու նպատակով: Իմացական կառուցվածքի կազմակերպվածությունն ասելով պետք է հասկանալ, մասնավորապես, նրա անհակասականությունը, կոնֆլիկտներից և աններդաշնակությունից (դիսոնանս) ազատ լինելը: Ինչպես հայտնի է, ներքին և արտաքին կոնֆլիկտների լուծման, ինչպես նաև իմացական աններդաշնակության թուլացման կամ վերացման գործընթացները հարմարվողական բնույթ ունեն, ընդ որում, դրանք շատ հաճախ բուն ինքնապաշտպանական գործընթացներ են: Այստեղից կարելի է եզրակացնել, որ սոցիալական դիրքորոշման այդ վերջին՝ իմացական ֆունկցիան ևս, անկասկած, հարմարվողական է:

Այս փոքրիկ վերլուծությունը թույլ է տալիս եզրակացնել, որ սոցիալական դիրքորոշման ընդհանուր, ինտեգրող, միավորող ֆունկցիան նրա հարմարվողական ֆունկցիան է: Մյուսներն ածանցալ են կամ լրացուցիչ: Գրականության մեջ նկարագրված չորս սպեցիֆիկ ֆունկցիաները, մեր կարծիքով, ընդհանուր հարմարվողական ֆունկցիայի տարբեր կողմերն են, մասնավոր դրսևորումները: Քանի որ սոցիալական դիրքորոշումները շատ բարդ կազմավորումներ են, ապա բացառված չէ, որ հետագա ուսումնասիրությունների ընթացքում հայտնաբերվեն դրանց նոր, մինչև այժմ անհայտ ֆունկցիաներ: Այս տեսակետից մեզ հատկապես խոստումնալից է թվում դիրքորոշումների և ես–կոնցեպցիայի կապերի ուսումնասիրությունը:

§ 10. ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՉԵՎԱՎՈՐՈՒՄԸ

Ա. Դիրքորոշումների ձևավորման ընդհանուր օրինաչափությունները

Ինչպե՞ս են ձևավորվում մարդկանց, խմբերի և այլ սոցիալական օբյեկտների նկատմամբ մեր դիրքորոշումները: Դիրքորոշումների ձեռքբերման երկու հիմնական աղբյուր կա. առաջինը յուրաքանչյուրիս անձնական փորձն է, իսկ երկրորդը՝ սոցիալական ազդեցությունները: Նման ազդեցությունների աղբյուրներ են ընտանիքը, ընկերները, ուսուցիչները, այլ ռեֆերենտային խմբեր, զանգվածային լրատվության միջոցները և այլն:

Անձնական փորձը դիրքորոշման ստեղծման հիմք է դառնում այն դեպքում, երբ անհատն ինքն է անմիջականորեն շփվում մարդկանց, սոցիալական խմբերի և կազմակերպությունների հետ: Օրինակ՝ որոշ երեխաներ, դպրոց գնալով և այնտեղ տիաճություններ ունենալով՝ այլ երեխաների հետ կոնֆլիկտների, սոցիոմետրական ցածր դիրք ունենալու կամ ուսուցիչների հակամակավարժական գործողությունների հետևանքով, երբեմն բացասական, նույնիսկ ագրեսիվ դիրքորոշում են ձեռք բերում դպրոցի նկատմամբ: Այսպիսի դիրքորոշման հիմքը անձնական դառը փորձն է:

Բայց առանձին անհատի, այն էլ երեխայի, անհատական փորձը շատ նեղ է և նա չի կարող դիրքորոշում ունենալ բազմաթիվ երևույթների նկատմամբ, եթե նրա մեջ նման հոգեբանական կազմավորումներ չառաջանային նաև այլ աղբյուրներից ստացված տեղեկությունների հիման վրա: Հատկապես մեծ է ռեֆերենտային խմբերի և հեղինակավոր, նշանակալից անձանց ազդեցությունը: Օրինակ՝ լսելով, թե ինչպես է հայրը բացասական բնութագրեր տալիս որևէ այլ ազգի ներկայացուցիչների, երեխան ինքն էլ կարող է նույնանման դիրքորոշում ձեռք բերել այդ էթնիկական խմբի նկատմամբ, թեև նրա ոչ մի ներկայացուցիչի հետ չի առնչվել: Դարեր շարունակ Թուրքիայում, իսկ 20-րդ դարում՝ Ադրբեջանում, հակահայկական քարոզչություն է մղվում, որի նպատակը թշնամի հայի կերպարի ստեղծումն է նոր սերունդների գիտակցության մեջ: Այդպես ձևավորված դիրքորոշումներն իրենց վարքային դրսևորումներն ունեցան հատկապես 19-20-րդ դարերում:

Ամերիկյան սոցիալական հոգեբանների կոնկրետ ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ ԱՄՆ-ում արդեն նախադպրոցական տարիքի շատ սպիտակամորթ երեխաներ (հարցվածների 81 տոկոսը) բացասական դիրքորոշում ունեն սևամորթների նկատմամբ: Մեծաթիվ սևամորթ երեխաներ (հարցվածների 79 տոկոսը), իրենց հերթին, չեն սիրում սպիտակամորթներին՝ նույնիսկ նրանց հետ հաղորդակցվելու անձնական փորձ չունենալով:

Հասկանալի է, որ այդ դիրքորոշումները ձևավորվել են ընտանիքի և սոցիալական մյուս հիմնարկների, ինչպես նաև տեղեկատվության զանգվածային միջոցների ազդեցության տակ:

Այսպիսով՝ մարդը չի ծնվում պատրաստ դիրքորոշումներով: Եւ դրանք ձեռք է բերում կյանքի, սոցիալականացման ընթացքում, հավանորեն՝ այն նույն հոգեբանական մեխանիզմների օգնությամբ, որոնք օգտագործվում են գիտելիքներ ձեռք բերելու համար: Այժմ ծանոթանանք այդ մեխանիզմներին:

Բ. Դիրքորոշումների ձևավորման մեխանիզմները

Դրանք հիմնականում երեքն են. ա) պայմանական կապերի մեխանիզմը, բ) օպերանտային կամ ինստրումենտալ (սկիներյան) պայմանավորումը և գ) դիտման միջոցով կատարվող ուսուցումը:

1. Պայմանական կապերը²⁰ դիրքորոշման ստեղծման ընթացքում գործում են հետևյալ կերպ. երբ դիրքորոշման օբյեկտը կրկին ու կրկին կապվում է այնպիսի մի դրդիչի (գրգռիչի) հետ, որն անձի մեջ առաջ է բերում դրական կամ բացասական ապրումներ, ապա շուտով ինքն էլ է ստանում նույնանման ապրումներ ինքնուրույնաբար առաջ բերելու ընդունակություն: Այդ դրդիչի նկատմամբ դիրքորոշումը տեղափոխվում է նոր օբյեկտի վրա:

Այս մեխանիզմը կարևոր դեր է խաղում ռասայական դիրքորոշումների ձևավորման գործում: Մենք արդեն ասել ենք, որ եթե ընտանիքում ծնողները վարկաբեկող արտահայտություններ են թույլ տալիս որևէ այլ էթնոսի և նրա առանձին ներկայացուցիչների մասին, ապա երեխան այդ բացասական դիրքորոշումն ընկալում ու տեղափոխում է խմբի անվան և ներկայացուցիչների վրա: Այդ կերպ առաջացած դիրքորոշումները հեշտությամբ կարող են ընդհանրացվել: Օրինակ՝ էթնիկական խմբի մեկ անդամի նկատմամբ բացասական դիրքորոշումը կարող է ընդհանրացվել և տարածվել նրա բոլոր անդամների վրա:

2. Օպերանտային պայմանավորում: Երեխաները շատ հաճախ, առանց մտածելու, ընդունում են իրենց ծնողների դիրքորոշումները, պաշտպանում են նույն արժեքները, ինչ և նրանք, թեև իմացական գործունեության նույն փորձը չունեն:

Նույնը մենք տեսնում ենք շատ ենթակայաների վարքում. նրանք կրկնում են այն, ինչ ասում են դեկավարները, թեև ստատուսն ու կենսափորձը տարբեր են:

Դիրքորոշումների նման փոխանցումը զգալի չափով պայմանավորված է օպերանտային կապի մեխանիզմի աշխատանքով²¹: Ծնողները, իսկ հետագայում նաև սոցիալականացնող այլ «գործակալներ»՝ ուսուցիչները, դեկավարները, ավագ ընկերներն ու այլ նշանակալից անձինք, խրախուսում են երեխայի, զարգացող անձի այն հայացքներն ու գործողությունները, որոնք ճիշտ են համարում: Խրախուսման ձևերը բազմաթիվ են՝ գովասանքներ,

պարզևներ և այլն: Այդ պատճառով երեխաներն արագորեն սովորում և պաշտպանում են այն դիրքորոշումներն ու գործողությունները, որոնք հեղինակավոր և սանկցիաներ կիրառելու ընդունակ մեծահասակների տեսակետից ճիշտ են: Այդ կերպ երեխաներից շատերի դիրքորոշումները նման են լինում իրենց ծնողների դիրքորոշումներին: Նման սոցիալականացման շնորհիվ ձեռք բերված հայացքներն ու դիրքորոշումները հաճախ այնքան խորն ու կայուն են լինում, որ մարդը դրանք համարում է անփոխարինելի և բնականոն՝ նույնիսկ հասուն տարիքում:

Օրինակ՝ մեր օրերում դեռ կան բազմաթիվ մարդիկ, ովքեր համոզված են, որ Ստալինն ու Նրա համախոհները ճիշտ էին վարվում՝ ճնշելով և ոչնչացնելով իրենց հակառակորդներին կամ մրցակիցներին. «մեծ առաջնորդի» համոզմունքներն ու գործողությունները նրանց համար դեռևս կասկածի ենթակա չեն:

Փորձառական ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ մարդիկ արագ ու հեշտ են յուրացնում այն հայացքներն ու վարքի ձևերը, որոնց համար խրախուսանքի են արժանանում: Սա ցույց է տալիս, որ դիրքորոշումների ձևավորումը հարմարվողական գործընթաց է, որի օգնությամբ անհատը բավարարում է իր պահանջունքները և խրախուսվում է: Բացի այդ, մենք տեսնում ենք, որ օպերանտային կապերի ստեղծման մեխանիզմը հոգեբանական ադապտացիայի մեխանիզմներից մեկն է:

Նույնիսկ հոգեբանական գիտափորձերի ընթացքում, դիրքորոշումներ ձևավորելիս, հոգեբանի հավանության թեթևակի դրսևորումներն անգամ (գլխով հավանության նշան տալը, «լավ է» ասելը և այլն) նպաստում են այն դրույթների ամրապնդմանը, որոնք այդ կերպ խրախուսվում են: Ընդհանրապես օպերանտային կապերի մեխանիզմի օգնությամբ դիրքորոշումներ ձևավորելիս նշանակություն ունեն այն բոլոր գործոնները, որոնք ազդում են ուսուցման այդ տեսակի վրա: Օրինակ՝ որևէ սոցիալական խմբի նկատմամբ անձի դրական դիրքորոշումը այնքան ավելի արագ է ձևավորվում, որքան ավելի հետևողականորեն են ամրապնդվում նման դիրքորոշման դրսևորումները: Այդպիսի գիտափորձերից մեկում որպես խրախույս օգտագործվում էր հետևյալը. փորձակվողին հայտնում էին, որ խմբի առանձնահատկությունների մասին իր կռահումները ճիշտ են: Եվ դա օգնում էր դիրքորոշման ձևավորմանը:

3. Ուսուցում դիտման միջոցով: Այս դեպքում փաստորեն խոսքը ընդօրինակման ճանապարհով դիրքորոշումների ձևավորման մասին է: Ծնողներից երեխաներին անմիջականորեն անցնում են նաև այնպիսի դիրքորոշումներ և վարքի ձևեր, որոնք նրանք չէին ցանկանա փոխանցել իրենց զավակներին և չեն խրախուսում, երբ դրսևորվում են նրանց վարքում: Վարքի այս ձևերը փոխանցվում են ոչ թե օպերանտային կապի, այլ ընդօրինակման մեխանիզմի օգնությամբ. մարդիկ դիտում են այլոց վարքն ու կենսաոճը, ձգտումներն ու նվաճումները և ընդօրինակում են: Ահա թե ինչու կյանքում երբեմն տեղի են ունենում պարադոքսալ երևույթներ: Օրինակ՝ հայրը գող է, բայց չի ցանկանում,

որ իր որդին էլ գող լինի, և նրան խոսքով, հորդորներով սովորեցնում է ազնիվ լինել: Բայց, ի զարմանս այդ հոր, որդին ևս գող է դառնում՝ ընդօրինակելով հոր իրական վարքը: Իսկ այդ վարքը ցույց է տալիս, թե ինչպիսին է անձի իրական վերաբերմունքը գողության՝ որպես սոցիալական երևույթի նկատմամբ: Եթե հիմնարկի կամ երկրի ղեկավարները կաշառակերներ կամ թալանչիներ են, ապա որքան էլ նրանք իրենց ենթականերին օրինապահություն և ազնվություն քարոզեն՝ ցանկալի արդյունքի չեն հասնի, հատկապես եթե շարքային մարդիկ ու ենթակաները գիտեն ղեկավարների իրական վարքը:

Այլ օրինակ: Մայրը ամաչկոտ ու երկչոտ է և գտնում է, որ այդ հատկություններն իրեն խանգարել են հաջողությունների և ինքնուրույնության հասնել կյանքում: Եվ նա իր դստերը համոզում է համարձակ լինել: Բայց զարմանում է, երբ նկատում է, որ դուստրն էլ իր նման է դարձել: Իրական վարքի ընդօրինակումն ավելի հզոր մեխանիզմ է, քան խոսքի միջոցով կատարվող ուսուցումը, նույնիսկ ցանկալի վարքի օպերանտային ամրապնդումը: Այդպես ընդօրինակելով՝ երեխաները ձեռք են բերում ծնողների համար անցանկալի շատ գծեր, որոնք երբեք ընտանիքում չեն խրախուսվել:

Երեխաների համար հատկապես դժվար, կոնֆլիկտային վիճակ առաջանում է այն դեպքում, երբ սոցիալական մոդելը (ծնողը, ուսուցիչը, հետազայում՝ ղեկավարը) վարքում դրսևորում է մեկ դիրքորոշում, իսկ խոսքով՝ մեկ ուրիշը, հակառակը: Անձի ձևավորման լավագույն պայմանն այն է, երբ խոսքն ու գործը համընկնում են:

Իրական կյանքում դիրքորոշումների ձևավորման հիշյալ երեք մեխանիզմները գործում են համատեղ, իրար լրացնելով, թեև դրանցից յուրաքանչյուրն առանձին էլ կարող է հանգեցնել դիրքորոշման ձևավորման: Դարձյալ եթե հիշատակենք ռասայական դիրքորոշումները, ապա այստեղ կարելի է տեսնել հետևյալը. փոքրիկ երեխան առաջին շրջանում նման դիրքորոշումներ ձեռք է բերում պայմանական ռեֆլեքսների մեխանիզմի օգնությամբ. ինքն էլ բացասական վերաբերմունք և վարք է դրսևորում այն անձանց և խմբերի նկատմամբ, ում չեն սիրում իր ծնողները: Դա հանգեցնում է դիտման ճանապարհով ծնողների գործողությունները յուրացնելուն: Գործի է դրվում նաև օպերանտային պայմանավորումը. ծնողները խրախուսում են երեխաների այն գործողությունները, որոնք համապատասխանում են իրենց դիրքորոշումներին: Նկատի առնելով, որ մի շարք դիրքորոշումներ ձևավորվում են երկար տարիների ընթացքում, զարմանալի չէ, որ դրանք հետազայում ուժեղ դիմադրություն են ցույց տալիս արտաքին ազդեցություններին: Օրինակ՝ ռասայական դիրքորոշումների ձևավորումը կարող է ընթանալ մինչև անձի 25–30 տարեկան դառնալը: Կայունանալով, այն կարող է այլևս չփոխվել:

Չարգացող անհատի դիրքորոշումների ազդեցությունը մեծ է այն պատճառով, որ նրա համար տեղեկությունների այդ աղբյուրները շատ հեղինակա-

վոր ու վստահելի են: Այստեղ մենք տեսնում ենք ընտանիքի ռեֆերենտայնության հսկայական դերը:

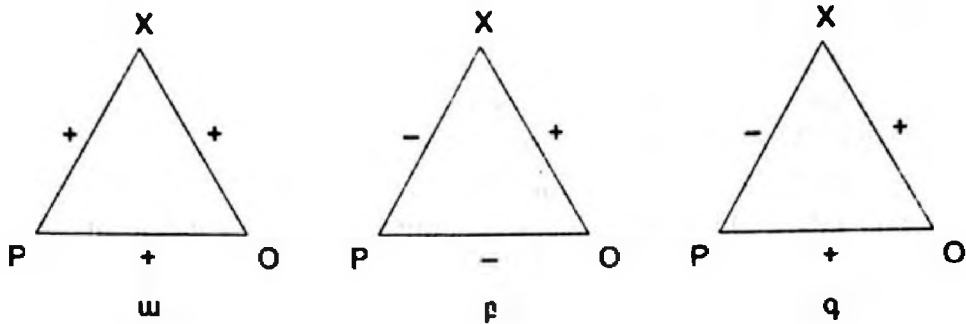
Հետագայում, երբ երեխան սոցիալական ավելի լայն ասպարեզ է դուրս գալիս և մտնում է նորանոր սոցիալական խմբերի մեջ, ապա շփվում է նաև այլ հեղինակավոր մարդկանց հետ: Այս անձինք ու խմբերը ևս կարող են որոշակի դեր խաղալ անձի դիրքորոշումների ձևավորման և փոփոխման գործում: Այս երևույթը ժամանակին ուսումնասիրել է հայտնի սոցիալական հոգեբան Թեոդոր Նյուկոմը: Նա պարզել է, որ հատկապես ազդեցիկ են տարեկիցների ռեֆերենտային խմբերը, որոնք մեծապես ազդում են զարգացող անհատների սեռային դերերի և սոցիալական դիրքորոշումների ձևավորման վրա: Ընդ որում, այստեղ տեղի ունի երկկողմանի գործընթաց. միանման դիրքորոշումներ ունեցող անձինք միավորվում են մեկ ռեֆերենտային խմբում և այդ խումբն էլ, իր հերթին, միանման է դարձնում իր անդամների դիրքորոշումները սոցիալական բազմաթիվ օբյեկտների նկատմամբ: Կոնֆորմիզմի մեխանիզմի աշխատանքի շնորհիվ միանման են դառնում նաև վարքի ձևերը:

Կա դիրքորոշման ձևավորման ևս մեկ՝ շատ հետաքրքրական մեխանիզմ, որի մասին արժե խոսել առանձին և մանրամասնորեն:

§ 11. ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՁԵՎԱՎՈՐՈՒՄԸ ԻՄԱՑԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԻ ՄԻՋՈՑՈՎ

Դիրքորոշումների ձևավորման վերաբերյալ առաջադրվել են նաև այսպես կոչված **հավասարակշռության (բալանսի) տեսություններ:** Այստեղ առավել հայտնի է Ֆ. Հայդերի տեսությունը²², որն ստեղծվել է բացատրելու համար, թե ինչպես են մարդիկ սիրում կամ ատում իրար: Բայց այն մեծ դեր է խաղացել նաև դիրքորոշումների ուսումնասիրության գործում: Այս տեսությունն անվանում են նաև հոգեբանական բալանսի տեսություն:

Ըստ Ֆ. Հայդերի՝ անձի և օբյեկտների միջև կարող են առաջ գալ երկու տեսակի հարաբերություններ. ա) միավորող հարաբերություններ, օրինակ. «Ա–ն աշխատում է «Ավտովագ» ձեռնարկության համար և բ) զգացմունքային հարաբերություններ: Այս տեսակի կապերից են սերը, ատելությունը, համաձայնությունը և այլն: Հայդերը դիտում է P և O անհատների և X օբյեկտի կապերը, դրանք ներկայացնելով եռանկյունիների տեսքով (տե՛ս նկ. 6): Այդ կապերը կարող են լինել հավասարակշռված և անհավասարակշռված: X–ը կարող է լինել մարդ, առարկա, հիմնարկ, ցանկացած այլ առարկա կամ երևույթ:



Նկ. 6. Սիջանձնային կապերի տեսակները (ըստ Ֆ. Հայդերի).
 ա) հավասարակշռված, բ) հավասարակշռված, գ) անհավասարակշռված:

Ֆ. Հայդերը, որպես գեշտալտ հոգեբանության ավանդույթների հետևորդ, գտնում էր, որ մարդիկ գերադասում են ունենալ համաձայնեցված, ներդաշնակ, հավասարակշռված հարաբերություններ: Նկարի վրա պատկերված են անձի (P), նրա ընկերոջ կամ ընկերուհու (O) և X օբյեկտի միջև հնարավոր փոխհարաբերությունները: Առաջին գծագրի վրա նկարագրված է լրիվ հավասարակշռված վիճակ: Երկրորդ դեպքը հետաճեղքի է նրանով, որ P-ն կարող է թաքուն կերպով չսիրել O-ին, բայց իր բացասական վերաբերմունքը դրսևորել X-ի նկատմամբ (մինչդեռ O-ն սիրում է X-ին): Երրորդ դեպքում P-ն և O-ն սիրում են իրար, բայց մեկը սիրում է X-ին, իսկ մյուսը՝ ոչ: Դա արդեն չհավասարակշռված կապ է:

Խմբային դինամիկայի բնագավառի մասնագետներ Դ. Ջարթոնայթն ու Ֆ. Հերլըրին ցույց տվեցին²³, որ շատ պարզ կանոնի օգնությամբ կարելի է որոշել՝ հավասարակշռված են P և O անձանց հարաբերությունները, թե՞ ոչ: Եթե եռանկյան երեք կողմերի վրա դրված պլուս կամ մինուս նշանների արտադրյալը դրական է (+), ուրեմն կապը հավասարակշռված է, իսկ մինուսի դեպքում՝ անհավասարակշռված: Հետևաբար՝ վերը նկարագրված երեք դեպքերը կարող ենք ներկայացնել հետևյալ կերպ.

- ա) (+) · (+) · (+) = (+), հավասարակշռված,
- բ) (-) · (-) · (+) = (+), հավասարակշռված,
- գ) (+) · (-) · (+) = (-), անհավասարակշռված:

Երբ ստեղծվում է անհավասարակշռված վիճակ (կապ), ապա՝ ըստ Ֆ. Հայդերի, անձի (p) մեջ հոգեկան լարվածություն է ծագում և նա ձգտում է հասնել հավասարակշռված վիճակի: Ծագում է հավասարակշռված վիճակը վերականգնելու ներքին մոտիվացիա: Դրան կարելի է հասնել երկու եղանակով. կամ փոխել վերաբերմունքը O-ի նկատմամբ, կամ էլ փոխել վերաբերմունքը X-ի նկատմամբ: Սովորաբար, երբ P-ի և O-ի միջև ջերմ հարաբերություններ են հաստատվել, ապա ցանկացած X-ի նկատմամբ ոչ միանման վերաբերմունքի դեպքում անձը ձգտում է փոխել իր վերաբերմունքը ոչ թե O-ի, այլ X-ի

նկատմամբ: Հատկապես այն դեպքում, երբ P-ն X-ի նկատմամբ սկզբում դեռևս ոչ մի դիրքորոշում չունի, իմանալով O-ի վերաբերմունքի մասին, ինքն էլ X-ի նկատմամբ, մեծ հավանականությամբ, նույնպիսի վերաբերմունք կունենա: Այստեղ գործ ունենք P-ի վրա ռեֆերենտային O անձի ազդեցության երևույթի հետ:

Ամերիկյան սոցիալական հոգեբանների դիտումները ցույց են տվել, որ երկրի նախագահի նախընտրական արշավի ժամանակ թեկնածուի նկատմամբ ընտրողներից շատերի վերաբերմունքը պայմանավորված է ոչ այնքան այդ գործչի իրական հատկությունների և նվաճումների իմացությամբ, որքան ռեֆերենտային անձանց և խմբերի ազդեցությամբ: Եթե, օրինակ, O տիկնոջ ամուսինը՝ P-ն, չի սիրում X-ին և նրան դեմ է քվեարկելու, ապա մեծ հավանականությամբ O-ն ևս դեմ կքվեարկի այդ թեկնածուին: Դա նրա համար հավասարակշռված հարաբերություն է ապահովում իր ընտանիքում:

Բայց կա հավասարակշռված հարաբերություն ստեղծելու ևս մեկ եղանակ. P-ն կարող է աղճատված պատկերացում ստեղծել O-ի իրական վերաբերմունքի մասին (X-ի նկատմամբ): O-ն կարող է չսիրել X-ին, բայց P-ն կարող է սխալ մեկնաբանել նրա վարքը: Եվ նրան կարող է թվալ, թե իբր O-ն սիրում է X-ին: Ընկալման աղճատումը հանգեցնում է կեղծ տեսակետի, բայց դա հավասարակշռված վիճակ է, հաճելի, և կարող է երկար ժամանակ պահպանվել²⁴:

Գ Ր Վ Կ Ա Ն Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն

1. Նալչաջյան Ա. Ա., Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, «Հոգեբան», 1997:
2. Ջրոյդ Ջ., Հոգեվերլուծության ներածություն, Երևան, 2002:
3. Войтасик Л., Психология политической пропаганды, М., «Прогресс», 1981.
4. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб, М., 2000.
5. Изард К., Эмоции человека, М., Изд-во МГУ, 1980.
6. Надирашвили Ш. А., Понятие установки в общей и социальной психологии, Тбилиси, «Мецниереба», 1974.
7. Трусов В. П., Социально-психологические исследования когнитивных процессов, Ленинград, 1980.
8. Узнадзе А. Н., Психологические исследования. М., «Наука», 1966.
9. Фрейд З., Введение в психоанализ. Лекции, «Наука», 1989.
10. Шерковин Ю. А., Психологические проблемы массовых информационных процессов, М., «Мысль», 1973.
11. Allport G. W., Attitudes, In: The handbook of social psychology. Ed. by C. Murchison, Worcester: Clark Univ. Press, 1935.
12. Allport G. W., The nature of prejudice. Reading (Mass.): Addison-Wesley, 1954.
13. Baron R. A. and Byrne D., Social Psychology: Understanding Human Interaction. 2nd Ed., Boston a. o., 1977.
14. Bem D. J., Beliefs, attitudes, and human affairs. Belmont (Calif.): Brooks/Cole, 1970.
15. Heider F., The psychology of interpersonal relations. New York: Wiley, 1958.

16. **Kagan J. and Havemann E.**, Psychology: An introduction, New York, 1976.
17. **Mc Grath J. W.**, Social Psychology: a brief introduction, New York, 1964.
18. **McGuire W. J.**, The nature of attitudes and attitude change. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**. The Handbook of Social Psychology, 3rd Ed., Vol. 2, New York, Random House, 1985, pp. 233—346.
19. **Osgood C. E., Suci G. J. and Tannenbaum P. H.**, The measurement of meaning, Univ. of Urbana Press, Urbana, 1957.

Գլուխ 8

ԻՄԱՅԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ, ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ ԵՎ ՎԱՐՔ

Այս գլխում ծանոթանալու ենք սոցիալական հոգեբանության ամենահետաքրքրական ուղղություններից մեկի՝ իմացական աններդաշնակության տեսության նվաճումներին և սոցիալական դիրքորոշումների հետ անձի ներքին իմացական հակասությունների ու կոնֆլիկտների կապին: Բայց այդ հարցերը խորությամբ հասկանալու համար սկզբում տեսնենք, թե ինչ երևույթներ են անձի իմացական հետևողականությունն ու ներդաշնակությունը և ինչու են մարդիկ ձգտում այդպիսի վիճակի՝ խուսափելով հակասություններից և աններդաշնակ (դիսոնանտային) հոգեկան վիճակներից:

§ 1. ԻՄԱՅԱԿԱՆ ՀԵՏԵՎՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Ա. Ընդհանուր բնութագիրը

Յուրաքանչյուր մարդու հոգեկանում որոշ թվով դատողություններ ներդաշնակ են, անհակասական, հետևողական: Օրինակ, երբ որևէ անհատ մարդկանց հավասարության կողմնակից է, ապա նա հաճախ նաև իր բնավորությամբ ու հայացքներով դեմոկրատ է. համընդհանուր ընտրությունների կողմնակից, գրաքննության հակառակորդ, պատերազմներ չսիրող և այլն: Առաջին հայացքից կարող է թվալ, թե այդ հատկությունների և տեսակետների միջև կապեր չկան: **Իրականում դրանք բոլորը բխում են նույն արժեքներից: Դրանք դեմոկրատական արժեքներ են: Հենց դա էլ այն յուրահատուկ տրամաբանությունն է, որն իրար է կապում այդ բոլոր դատողությունները: Նույն կերպ, այլ մարդկանց հոգեկանում, արժեքների այլ խմբերի շուրջ միավորվում են պահպանողական, ավտորիտար, ֆաշիստական և այլ դրույթներ ու դատողություններ:**

Կրկին դիտենք, օրինակ, ավտորիտար անձին, որի մասին, ի դեպ, այս գրքում խոսելու ենք մանրամասնորեն: Իմանալով, որ նա ռասայական նախապաշարմունք ունի, շատ խիստ օրենքներ է պահանջում և այլն, մենք կարող ենք կանխատեսել, որ, նրա կարծիքով, կանայք միայն տնային տնտեսությամբ պետք է զբաղվեն, որ սոցիալական տարբեր տեսակի շեղումների համար մարդկանց պետք է խստորեն պատժել և այլն: Այս ամենի մեջ կա միասնական ներքին տրամաբանություն:

Այսպիսով՝ մարդու տեսակետներն ու դիրքորոշումները հաճախ փոխհամաձայնեցված ու ներդաշնակ են: Բայց նման կազմակերպվածության, համակարգվածության հիմքում միշտ չէ, որ ընկած է լինում խիստ ու ձևական տրամաբանություն: Նման ներհոգեկան կազմավորումների հիմքում ավելի հաճախ ընկած է լինում յուրահատուկ հոգե-տրամաբանություն (փսիխոլոգիկա): Տվյալ դեպքում դա հենց այն է, ինչ հոգեբաններից ոմանք անվանում են իմացական հետևողականություն¹:

Կոգնիտիվ հետևողականության տեսությունների հիմքում ընկած է այն դրույթը, որ բոլոր մարդիկ ձգտում են ունենալ անհակասական համոզմունքներ, դիրքորոշումներ և վարք, իսկ երբ մարդու այդ հոգեկան կազմավորումների միջև հակասություններ և անհետևողականություն է ծագում, ապա դա ներքին գրգռիչ, դրդապատճառ է ստեղծում, որը և մարդուն ստիպում է այնպես ձևափոխել դրանք, որպեսզի իր մեջ կրկին վերականգնվեն կամ ձևավորվեն հետևողական, եթե հնարավոր է՝ տրամաբանորեն կուռ համակարգեր:

Այստեղ մենք կարող ենք ավելացնել, որ եթե իրոք գոյություն ունի մարդու այդպիսի մոտիվացիա, ապա դա նշանակում է նաև, որ **ձևական տրամաբանությունը մարդկային մտածողության ձևավորվածության վերին շերտն է միայն**, իդեալական ձևը, որին մարդու մտածողության և դրա արդյունքների շատ տեսակներ այդպես էլ չեն հասնում: Մենք գիտենք, որ բազմաթիվ մարդիկ յուրաքանչյուր քայլափոխին տրամաբանական սխալներ են թույլ տալիս, հակատրամաբանական բաներ են ասում: Մարդու հոգեկանում անընդմեջ իմացական բուռն գործընթացներ են կատարվում, որոնց զգալի մասը ենթնգիտակցական է, և դրանց միայն մի չնչին մասն է դրսևորվում խոսքում, իսկ վերջինիս էլ միայն մի փոքրիկ մասն է տրամաբանված այնպես, ինչպես հասկանում են ձևական տրամաբանությունը որպես մտածողության կանոնների ու օրենքների հավաքածու ըմբռնող մարդիկ:

Հոգեբանները հետազոտել են համոզմունքների և դիրքորոշումների միջև, ինչպես նաև վարքի և դիրքորոշումների միջև գոյություն ունեցող հետևողականության կամ համապատասխանության դեպքերը: Անցնենք դրանց համառոտ քննարկմանը:

Բ. Համոզմունքների հետևողականությունը

Ինչպե՞ս պարզել, որ տվյալ անհատի հոգեկանում առկա դատողությունների միջև համաձայնություն կամ հետևողականություն (consistency) կա: Հայտնի է, որ նույն մարդու դատողությունները փոխկապակցված են և կազմում են մտահանգումներ, սիլլոգիզմներ²: Այդ հարցերը մենք մանրամասնորեն քննարկել ենք «Հոգեբանության հիմունքներ»-ի «Մտածողություն» գլխում, որտեղից մենք գիտենք, որ յուրաքանչյուր սիլլոգիզմ իր կազմում ունի մեծ նախադրյալ (նախադրույթ), փոքր նախադրյալ և եզրակացություն: Եթե դրանք իսկապես կապված են իրար, ապա մեկի փոփոխությունը կամ մեկի արտահայտած մտքի մեջ ավելի խոր համոզվածությունը պետք է որ ազդի մյուսների համապատասխան կողմերի վրա: Այս եզրակացությունը ստուգվել և հիմնականում հաստատվել է գիտափորձերի օգնությամբ:

Նման գիտափորձերից մեկի ժամանակ, որ կատարել է ամերիկյան սոցիալական հոգեբան Ու. ՄակԳայրը³, 16 սիլլոգիզմների մեջ մտնող 48 դատողություններ ներկայացվեցին հարցաթերթի ձևով: Բայց հարցաթերթի մեջ դրանք տրվեցին ոչ թե այնպիսի 3-ական խմբերով, ինչպես սիլլոգիզմներում, այլ բաշխվեցին հարցաթերթի տարբեր մասերում: Ավելի օբյեկտիվ արդյունքներ ստանալու համար հարցաթերթի մեջ մտցվեցին նաև այլ հարցեր: Փորձարկվող ուսանողները լրացնում են հարցաթերթը, դատողություններից յուրաքանչյուրը գնահատելով թվային սանդղակով՝ ըստ դրանց ճշմարտության մեջ իրենց համոզվածության աստիճանի: Դրանից մեկ շաբաթ անց նույն ուսանողներին համոզող փաստարկներ ներկայացվեցին այն մասին, որ հիշյալ սիլլոգիզմների մեջ մտնող մեծ նախադրույթները ճիշտ են: Միջին (փոքր) դրույթների և եզրակացությունների մասին ոչինչ չէր ասվում: Դրանից անմիջապես հետո և մեկ շաբաթ անց ստուգեցին, թե ինչպես է փոխվել նույն դրույթների համոզականությունը նույն անձանց աչքում: Նրանք դարձյալ պետք է թվային գնահատականներ տային:

Պարզվեց, որ համոզող փաստարկներ ստանալուց անմիջապես հետո մեծ նախադրյալների համոզականության աստիճանն ավելի բարձր է գնահատվում, քան սկզբում: Բայց ամենահետաքրքրականն այն էր, որ նկատելի, թեև ոչ շատ մեծ չափով, մեծացել էր նաև համապատասխան սիլլոգիզմներում այդ մեծ դրույթների հետ կապված մյուս դրույթների համոզականության աստիճանը: Իմացական հետևողականության մասին վարկածի հիման վրա հենց նման արդյունք էլ կանխատեսվում էր: Հետագայում պարզվեց, որ նույնիսկ առանց լրացուցիչ համոզման, միայն հարցաթերթը լրացնելու հետևանքով, անձի իմացական հետևողականությունը մեծանում է. ուժեղանում է դրական կապը սիլլոգիզմների նախադրյալների և հետևության միջև:

Այս հետաքրքրական տվյալները կարող են օգտագործվել ոչ միայն սոցիալական, այլև մտածողության և ստեղծագործության հոգեբանության բնա-

գավառներում: Մենք այստեղ տեսնում ենք, թե ինչպես է մարդու հոգեկանը ձգտում իր բովանդակությունների ներքին կարգավորման և ստրուկտուրավորման, ընդ որում՝ ինքնաբերաբար, ենթագիտակցորեն:

Գ. Դիրքորոշումների հետևողականությունը

Ենթադրվում է, որ եթե անձի դիրքորոշումները հենվում են նրա որոշ թվով հիմնական, միջուկային արժեքների վրա, ապա պետք է իրար ներդաշնակ, հետևողական, կոնսիստենտ լինեն: Այս ենթադրությունն առաջ է քաշել և ստուգել է հայտնի սոցիալական հոգեբան Միլտոն Ռոկիչը:

Արժեք ասելով՝ նա հասկանում էր անձի վերաբերմունքը որոշակի հատկության կամ վարքի տեսակի (օրինակ՝ համարձակության, ազնվության, բարեկամության) կամ գոյության որոշակի վերջնական վիճակների (օրինակ, հավասարության, փրկության, ազատության, ինքնիրականացման) նկատմամբ: **Արժեքները, ըստ այս տեսակետի, դիրքորոշումների տեսակներ են, բայց վերաբերում են նպատակներին, այլ ոչ թե դրանց ձեռք բերման միջոցներին՝**

Օրինակ, որևէ կին կարող է ասել, որ ինքը դրական դիրքորոշում ունի փողի նկատմամբ, քանի որ ունենալը թույլ է տալիս հանգստանալ և երաժշտության դասեր առնել, իսկ այդ երկուսն էլ, իրենց հերթին, պայմաններ են ստեղծում ինքնիրականացման համար: Ըստ Մ. Ռոկիչի, այստեղ արժեքը ինքնիրականացումն է, իսկ փողը, հանգիստը, երաժշտության դասերը՝ այդ նպատակ-արժեքին հասնելու միջոցներ:

Նույն հասարակության մեջ ապրող մարդիկ ունեն մեծաթիվ ընդհանուր արժեքներ, սակայն երբ որևէ մարդու մենք բնութագրում ենք որպես լիբերալ կամ պահպանողական, ապա դրանով իսկ ցույց ենք տալիս, թե նա ինչ հիմնական արժեքների է գերապատվություն տալիս, առավել մեծ նշանակություն վերագրում:

Այն, որ անձը ձգտում է ներդաշնակություն ստեղծել իր դիրքորոշումների միջև, Մ. Ռոկիչը ցույց է տվել գիտափորձերի օգնությամբ: Սկզբում փորձարկվող ուսանողներից իմանում են, թե որոնք են նրանց հիմնական արժեքները: Մասնավորապես, նա փորձեց պարզել, թե նրանք ինչ վերաբերմունք ունեն քաղաքացիական իրավունքների պաշտպանության համար նախատեսված ցույցերի նկատմամբ: Այնուհետև նա փորձարկվողների այդ խմբի հետ քննարկեց նախորդ փորձերից մեկի ժամանակ ստացված մի արդյունք. այն անձինք, ովքեր ցածր են գնահատում քաղաքացիական իրավունքների պաշտպանության համար կազմակերպված ցույցերը, ցածր են գնահատում նաև հավասարությունը՝ որպես արժեք, բայց բարձր են գնահատում ազատությունը: Մ. Ռոկիչը առաջարկեց իր գրուցակիցներին խորհել իր հետևյալ ենթադրության մասին. նման անձինք, հավանորեն, բարձր են գնահատում իրենց անձնական ազատությունը, բայց ուրիշների ազատությանը նշանակու-

թյուն չեն տալիս: Փորձարկվողներին խնդրեցին այս փաստերի լույսի ներքո մտածել նաև սեփական արժեքների և դիրքորոշումների մասին: Սկզբում երեք շաբաթ անց, իսկ հետո՝ հինգ ամիս անց, նրանց խնդրեցին կրկին անգամ գնահատել իրենց արժեքներն ու արտահայտել իրենց դիրքորոշումները:

Պարզվեց, որ դիրքորոշումների միջև գոյություն ունեցող անհամաձայնությունը (անհետևողականությունը, inconsistency) առաջ է բերում դիրքորոշումների փոփոխություն: Այսպես՝ այն ուսանողները, ովքեր հավասարությունը բարձր էին գնահատում, բայց սկզբում դեմ էին ցույցերին, այժմ արդեն սկսել էին այդ ցույցերն ավելի բարձր գնահատել՝ միաժամանակ պահպանելով նաև հավասարության, որպես արժեքի, բարձր գնահատականը: Ընդ որում, ցույցերի նկատմամբ դրական վերաբերմունքն ավելի ուժեղ էր նախնական քննարկումից 3–5 ամիս անց: Իսկ դա նշանակում է, որ ժամանակ էր պետք, որպեսզի անձի մեջ այդ փոփոխությունները կատարվեին: Իսկ երբ քննարկումից մեկ շաբաթ անց էին ստուգում դիրքորոշման փոփոխության չափը, ապա այն այդքան մեծ չէր լինում:

Իսկ այն փորձակվողները, ովքեր սկզբում հավասարությունը ցածր էին գնահատում, բայց քաղաքացիական իրավունքների պաշտպանության համար կազմակերպվող ցույցերի կողմնակից էին, այժմ արդեն ավելի բարձր էին գնահատում հավասարությունը. այդ արժեքի նկատմամբ դիրքորոշումն է՛լ ավելի դրական էր դարձել:

Այսպիսով՝ մենք տեսնում ենք, որ անձի դիրքորոշումներն իսկապես փոխկապակցված են: Բայց արդյո՞ք դրանք, ինչպես Ս. Ռոկիչն էր ենթադրում, ունեն ընդհանուր կորիզ՝ ի դեմս անձի հիմնական արժեքների: Այս վարկածը նոր հիմնավորումներ է պահանջում:

Դ. Համոզմունքների և դիրքորոշումների միջև առկա համապատասխանությունը

Համոզմունքների և դիրքորոշումների համապատասխանությունը կամ հետևողականությունը կյանքում բավականին սովորական երևույթ է: Երբ մենք դրական կարծիք ունենք որևէ օբյեկտի մասին, ապա նրա նկատմամբ մեր վերաբերմունքը ևս դրական է լինում: Նման դեպքերում դիրքորոշումը հենվում է այդ համոզմունքների վրա, այսինքն՝ նրա իմացական և հուզական բաղադրիչները ներդաշնակ են: Մի շարք հետազոտությունների ընթացքում ցույց է տրվել, որ կարելի է նույնիսկ քանակական կանխատեսումներ կատարել անձի դիրքորոշումների մասին, եթե թվային սանդղակների և հանրահաշվական բանաձևերի օգնությամբ կոմբինացնենք դրանց հիմքում ընկած համոզմունքներն ու արժեքները:

Բայց համոզմունքների և դիրքորոշումների միջև գոյություն ունի համապատասխանության այնպիսի տեսակ, որը ձևական տրամաբանության օգնու-

թյամբ կանխատեսել հնարավոր չէ: Պարզվել է, որ որքան ավելի խորն է համոզված անհատը տվյալ դրույթի ճշմարտացի լինելու մեջ, այնքան ավելի դրական է նրա վերաբերմունքը: Եթե համոզման միջոցով հաջողվում է այդ համոզմունքն ավելի խոր դարձնել, ապա հուզական վերաբերմունքն է՛լ ավելի դրական է դառնում:

Այժմ արդեն մենք պետք է վերհիշենք անձի հոգեբանությունից ֆրուստրացիայի և պաշտպանական մեխանիզմների հարցը: Պաշտպանական մեխանիզմների շարքում կա մեկը, որն անվանում են **ռացիոնալիզացիա**⁵ կամ, հայերեն, **պաշտպանական փաստարկում**: Դա, պարզ ասած, սեփական անձի, համոզմունքների և գործողությունների արդարացումն է խոսքով դրսևորվող փաստարկների օգնությամբ: Եվ ահա, համապատասխանության այն տեսակը, որը քիչ առաջ նկարագրեցինք, սովորաբար նույնպես անվանում են «ռացիոնալիզացիա»: Այստեղ այդ մեխանիզմը դրսևորվում է հետևյալ կերպ. **երբ մենք համոզվում ենք, որ ինչ—որ բան ճիշտ է, ապա ինքներս մեզ սկսում ենք համոզել նաև, որ դա նաև հաճելի ու ցանկալի է**: Դա ցանկալին մտածելու երևույթն է (wishful thinking): Ե՛վ ռացիոնալիզացիան, և՛ «ցանկալին մտածելը» համոզմունքի մակարդակը համապատասխանեցնում են դիրքորոշման մակարդակին: Բայց այդ համապատասխանությունը ստեղծվում է ոչ թե ձևական տրամաբանության, այլ **հոգետրամաբանության**⁶ միջոցով: Այստեղ նոր ու հետաքրքրական հետազոտությունների լայն ասպարեզ է բացվում:

Ինչպես կտեսնենք հաջորդ էջերում, միայն դիրքորոշման հուզական բաղադրիչի վրա ազդելով կարելի է փոխել նրա իմացական բաղադրիչը (համոզմունքը) և դիրքորոշումն ամբողջությամբ: Դա ապացուցվել է, օրինակ, Ռոզենբերգի փորձերից մեկի օգնությամբ: Ռասիստական դիրքորոշում ունեցողներին, ովքեր չէին ցանկանում նեգրերի հարևանությամբ ապրել, հիպնոսացնում և ներշնչում են միայն մի բան. որ իրենց հուզական վերաբերմունքը պետք է փոխվի և դառնա ճիշտ հակառակը: Փորձարկվողին, նման փոփոխություն կատարելու համար, ոչ մի նոր փաստարկ չէր տրվում: Զնայած դրան, դիրքորոշումն իսկապես փոխվեց՝ լուրջ նրա հուզական (աֆեկտիվ) բաղադրիչի վրա ներշնչմամբ ազդելու միջոցով: Արթնանալուց հետո փորձարկվողներն իսկապես արդեն այլ դիրքորոշում ունեին, որը և դրսևորեցին՝ համապատասխան նոր համոզմունքների հետ միասին: Օրինակ՝ նրանք, ովքեր այժմ դրական դիրքորոշում ունեին համատեղ բնակության վերաբերյալ, սկսեցին հիմնավորել իրենց այս վերաբերմունքը՝ ասելով, որ դա անհրաժեշտ է սոցիալական ներդաշնակության համար⁷:

Այսպիսով՝ դիրքորոշման հուզական բաղադրիչը կարող է ազդել իմացական բլոկի վրա: Մենք տեսնում ենք նաև, որ մեր դիրքորոշումներն ու զգացմունքները, բացի «խելամիտ» (ռացիոնալ) համոզմունքներից, հենվում են նաև այլ գործոնների վրա:

§ 2. ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ ԵՎ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Ինչպե՞ս են դիրքորոշումներն ազդում վարքի վրա և, իրենց հերթին, կրում վարքի ազդեցությունը: Այս խնդրին սոցիալական հոգեբանության բնագավառում մեծաթիվ հետազոտություններ են նվիրվել, քանի որ հսկայական է նրա ինչպես տեսական, այնպես էլ գործնական նշանակությունը:

Հասարակական կարծիքի ուսումնասիրության գործնական նպատակը հաճախ հենց դա է. կանխատեսել մարդկանց ապագա սոցիալական գործողությունները, եթե գիտենք նրանց դիրքորոշումները: Օրինակ՝ տարբեր երկրներում նախագահական ընտրություններից առաջ հասարակական կարծիքի հարցումներ են կատարվում (տե՛ս «Մեծ խմբերի հոգեբանություն» գլուխը) և պարզվում է, որ դրանց արդյունքները թույլ են տալիս բավական մեծ ճշտությամբ կանխատեսել, թե ով է ընտրվելու:

Իհարկե, նման դեպքերում ծագում է հոգեբանական շատ կարևոր մի հարց. արդյո՞ք հարցերին գիտակցորեն պատասխանելիս մարդիկ դրսևորում են իրենց իսկական դիրքորոշումները: Բանն այն է, որ, ինչպես գիտենք, դիրքորոշումները մեծ չափով ենթագիտակցական կազմավորումներ են և վարքի ու իմացական գործընթացների վրա ազդում են ենթագիտակցորեն: Սեփական վերաբերմունքի մասին մարդու գիտակցական խոսքային հաշվետվությունները հաճախ լոկ կամ առավելապես ռացիոնալիզացիաներ են, այլ ոչ թե իսկական դիրքորոշումների դրսևորումներ:

Ա. Ռ. Լապյերի պարադոքսը

Այս պարադոքսը վերաբերում է խոսքով արտահայտված դիրքորոշման և մարդու իրական վարքի անհամապատասխանությանը: Խոսքն այն մասին է, որ կան իրադրություններ, որոնցում մարդն իր դիրքորոշմանը համապատասխան չի գործում և դա պարադոքս են համարում. թվում է, թե այդպես չպետք է լիներ, բայց այդպես է:

20-րդ դարի 30-ական թվականներին ամերիկյան սոցիալական հոգեբան Ռ. Լապյերը ԱՄՆ-ում մի քանի ամիս ճանապարհորդեց չինական ազգության երիտասարդ ուսանողների ամուսնական մի զույգի հետ: Նրանք հյուրընկալվում էին քեմպինգներում և հյուրանոցներում, ճաշում էին ռեստորաններում և սրճարաններում, ընդ որում միշտ չէ, որ Ռ. Լապյերը ուղեկցում էր նրանց: Այդ երկար ճանապարհորդության ընթացքում միայն մեկ անգամ հրաժարվեցին հյուրընկալել նրանց:

Ճանապարհորդության ավարտից վեց ամիս անց Ռ. Լապյերը նույն այն հաստատությունների տերերին, որտեղ իրենք կանգ էին առել, նամակներ ու-

դարկեց, որոնցում հարցաթերթիկներ կային: Երկու հարցաթերթիկների մեջ էլ հոգեբանին հետաքրքրողը հետևյալ հարցն էր. արդյո՞ք չեն կարող ընդունել, որպես հյուրերի, չինացիների մի ընտանիք: Առաջին տեսակի հարցաթերթիկում մի քանի այլ հարցեր էին մտցրել տարբեր ազգությունների ներկայացուցիչների մասին, որոնց թվում էր նաև չինացիների վերաբերյալ հարցը: Երկրորդ հարցաթերթիկի մեջ միայն մեկ հարց կար՝ չինացիներին վերաբերող այդ հարցը:

Պատասխաններ ստացվեցին հասցեատերերի մոտավորապես կեսից: Բոլոր պատասխանները բացասական էին. «Ո՛չ, չենք կարող»:

Ռ. Լապյերը նման արդյունքը այսպես էր բացատրում. երևակայական սոցիալական իրադրության վերաբերյալ խոսքով տրվող պատասխանը պայմանավորված է այնպիսի մի «անդեմ» բնութագրով, ինչպիսին ազգությունն է: Մինչդեռ իրական պայմաններում մարդու որոշման վրա ազդում են մի շարք լրացուցիչ գործոններ. այցելուի ժպիտը, ակցենտի (օտար շեշտադրության) բացակայությունը, հագուստը, ճամպրուկների տեսքը և այլն⁹:

Ռ. Լապյերի հետազոտությունը մեր օրերի սոցիալական հոգեբանության բարձունքից նայելիս մեթոդական տեսակետից անթերի չի կարելի համարել: Սակայն խնդիրը, որ նա առաջին անգամ հստակորեն ձևակերպեց և սկսեց հետազոտել, խիստ այժմեական է նաև այսօր: Սոցիալական դիրքորոշման և վարքի համապատասխանության կամ անհամապատասխանության խնդիրն այս բնագավառում կարևորներից մեկն է: Պարզվել է, որ միայն շատ ուժեղ դիրքորոշումներն են հիմք հանդիսանում մադու վարքը կանխատեսելու համար: Այդպիսի հզոր դիրքորոշման, օրինակ՝ հարազատ երեխայի նկատմամբ սիրո ազդեցության տակ մարդն այլևս արտաքին հանգամանքների վրա ուշադրություն չի դարձնում և նշանակություն չի տալիս այն բանին, թե շրջապատողներն իր մասին ինչ կմտածեն: Իհարկե, դիրքորոշումն ավելի մեծ հավանակամությամբ կհանգեցնի համապատասխան վարքի, եթե անձի հոգեկանում նրան մրցակից, հակառակ ուղղվածություն ունեցող դիրքորոշումներ չկան:

Այս պարադոքսը ստուգվել ու հաստատվել է նաև այլ հետազոտողների կողմից: Այսպես՝ պարզվել է, որ որևէ օրենքի նկատմամբ վերաբերմունքը և անձի իրական վարքը քիչ չափով են համաձայնեցված (կոռելացված): Համեմայն դեպս, դիրքորոշման ու վարքի միջև կապն այնքան սերտ ու միանշանակ չէ, ինչպես կարելի էր սպասել⁹:

Բայց եթե անձի դիրքորոշումը միշտ չի հանգեցնում համապատասխան գործողությունների, ապա հարց է ծագում. իսկ ե՞րբ է հանգեցնում: Այլ կերպ ասած, երբ, ինչ պայմաններում է դիրքորոշման իմացությունը թույլ տալիս կանխատեսել անհատի վարքը: Եվ ո՞ր պայմաններում է մեծանում համապատասխանությունը դիրքորոշման և վարքի միջև:

Իրադրության ազդեցությունը երբեմն այնքան ուժեղ է լինում, որ մենք գործում ենք մեր դիրքորոշումներին ոչ համապատասխան, ոչ համահնչուն ձևով: Օրինակ՝ մենք երբեմն ստիպված ենք լինում ներկա գտնվել այնպիսի

միջոցառումների, որոնք մեզ զգվանք են պատճառում: Այլ օրինակ. ռասիստը միշտ չէ, որ իրեն թույլ է տալիս դրսևորել ազգային փոքրամասնության նկատմամբ իր իրական վերաբերմունքը:

Եթե դիրքորոշումն ուժեղ ու հետևողական է, ապա դրա հիման վրա մարդու վարքը կանխատեսելն ավելի հեշտ է: Եթե անձի դիրքորոշումը թույլ է կամ երկարժեք (ամբիվալենտ), ապա նա համապատասխան գործողություններ չի կատարի: Նման անձինք գտնվում են տարբեր ռեֆերենտային խմբերի և հեղինակավոր մարդկանց ազդեցությունների «հատման տեղում»: Ինքը՝ դիրքորոշումը ևս ներքուստ կարող է հակասական, կոնֆլիկտային լինել, օրինակ՝ նրա իմացական և հուզական բաղադրիչները կարող են համահնչուն չլինել: Նման դիրքորոշման հիման վրա վարքը կանխատեսել հնարավոր չէ:

Եթե ցանկանում ենք հասկանալ մարդու դիրքորոշումների և վարքի կապը, պետք է նկատի ունենալ նաև այն հանգամանքը, որ դիրքորոշումը կարող է լինել ընդհանուր (կամ ընդհանրացված), այսինքն՝ այնպիսին, որն առանձնահատուկ զգացմունքային կապ չունի որոշակի դասի օբյեկտներից մեկի հետ: Օրինակ՝ ես կարող եմ ընդհանուր առմամբ կողմ լինել բնության պահպանությանը, բայց անտարբեր մնալ որևէ փոքրիկ լճի չորացման փաստի հանդեպ: Բայց երբ ես առանձնահատուկ դիրքորոշում ունեմ այդ լճակի նկատմամբ, ապա կարող եմ գործողություններ կատարել հենց այդ դիրքորոշման ազդեցության տակ և փորձել կանխել լճի չորացումը: Այս խնդրի մասին հավելյալ մանրամասնություններ կարելի է ստանալ այլ աղբյուրներից¹⁰: Նշենք միայն, որ Մ. Ֆիշբեյնն ու իր գործընկերները մշակել են միասնական տեսական մոտեցում, որը թույլ է տալիս հաջողությամբ կանխատեսել մարդկանց վարքը: Օրինակ, փորձարկվող ուսանողների վրա կատարած հետազոտությունները թույլ են տվել ճիշտ կանխատեսումներ կատարել այն մասին, թե նրանցից ով կսկսի եկեղեցի այցելել, կմտնի մինչամուսնական կապերի մեջ և այլն:

Հավանորեն, պետք է հաշվի առնել նաև դիրքորոշման ձևավորման պայմանները: Հոգեբանները գտնում են, որ այն դիրքորոշումներն են թույլ տալիս ճիշտ կանխատեսել մարդու վարքը, որոնք առաջացել են անմիջական անձնական փորձի ազդեցության տակ: Այս տեսակետը հաստատվել է փորձարարական հետազոտությունների միջոցով¹¹:

Այս սկզբունքը հաստատող օրինակները քիչ չեն նաև մեր օրերի Հայաստանում: Այսպես՝ 1994–95 թվականներին Հայաստանում մի քանի տասնյակ մասնավոր բանկեր սնանկացան: Մեծապես տուժեցին տասնյակ հազարավոր ավանդատուներ և նրանց ընտանիքների անդամներ: Այդ մարդիկ պատրաստ էին կոնկրետ սոցիալական գործողությունների և արդեն կատարում էին այդպիսի գործողություններ: Միաժամանակ խոսքով դժգոհություն էին հայտնում նաև հանրապետության բազմաթիվ այլ քաղաքացիներ, ցավակցում էին նրանց, բայց սոցիալական գործողություններ չէին կատարում: Այսինքն՝ գրեթե նույն դիրքորոշումն ունեին, ինչ և տուժածները, բայց այդ դիրքորոշման և

վարքի միջև խզում կար: Ինչո՞ւ: Որովհետև այդ դիրքորոշումը նրանց անմիջական և դառը փորձի արդյունք չէր: Դա նշանակում է, ուրեմն, որ երբ փորձում ենք դիրքորոշման հիման վրա կանխատեսել մարդկանց վարքը, պետք է պարզենք, թե ինչ պայմաններում է առաջացել այդ դիրքորոշումը:

Բ. Դիրքորոշումների տեսակները և մարդու վարքը

Դիրքորոշումները կարող են ունենալ ընդհանրացվածության և վերացականության տարբեր աստիճաններ: Դրանք կարող են լինել կոնկրետ՝ ուղղված դեպի առանձին և իրական օբյեկտներ (մարդիկ, առարկաներ), բայց կարող են լինել նաև դիրքորոշումներ ողջ մարդկության, Աստծո, գաղափարների նկատմամբ: Ըստ այնմ էլ մենք կարող ենք խոսել **կոնկրետ և ընդհանրացված դիրքորոշումների մասին**: Ընդ որում անհրաժեշտ է առանձնացնել մի շարք ենթատեսակներ՝ ըստ ընդհանրացման տարբեր աստիճանների: Սա նոր խնդիր է և լրացուցիչ աշխատանք է պահանջում:

Սակայն երբ մենք խոսում ենք դիրքորոշման և վարքի կապի մասին, ապա պետք է նկատի առնենք, թե կոնկրետության-ընդհանրացվածության սանդղակի վրա տվյալ դիրքորոշումն ինչ տեղ է գրավում:

Գործնականում ի՞նչ է դա նշանակում: Դա նշանակում է, որ եթե մենք ցանկանում ենք կռահել, թե արդյո՞ք Ա անձը Բ-ի նկատմամբ կդրսևորի իր դիրքորոշումը, մենք չպետք է չափենք նրա դիրքորոշումները ողջ մարդկության կամ այն ազգի նկատմամբ, որին պատկանում է Բ-ն (թեև դրանց իմացությունն էլ շատ օգտակար է): Բ-ի նկատմամբ Ա-ի վարքի վրա առաջին հերթին կազդի հենց Բ-ի նկատմամբ Ա-ի դիրքորոշումը և հետո միայն՝ այլ պայմաններ և դրդապատճառներ: Իսկ դա նշանակում է, ինչպես նշում են որոշ հեղինակներ, որ դիրքորոշման և վարքի չափումը պետք է կատարվի սպեցիֆիկության միևնույն մակարդակի վրա¹²:

Այլ կերպ ասած՝ սպեցիֆիկ (առանձնահատուկ) դիրքորոշումը պետք է կապել առանձնահատուկ վարքի հետ, պետք է համապատասխանեցնել դրանք: Այս մոտեցումը փորձարարական մի հետազոտության օգնությամբ ստուգեցին սոցիալական հոգեբաններ Ա. Դեյվիդսոնն ու Ջ. Ջակկարոլո 1979-ին: Նրանց հետաքրքրում էր այն հարցը, թե արդյո՞ք ուսումնասիրվող կանայք առաջիկա երկու տարիների ընթացքում կօգտագործեն հղիությունը կանխող հաբեր՝ սկսած նրանց դիրքորոշումը չափելու օրից: Այդ վարքի հետ կապ ունեցող դիրքորոշումները չափեցին հարցերի մի շարքի օգնությամբ. այն սկսվում էր շատ կոնկրետ (սպեցիֆիկ) հարցերով: Ընդհանրապես ծնելիության վրա հսկողություն սահմանելու խնդրին վերաբերող հարցերին տրված պատասխանների հիման վրա հնարավոր չեղավ կանխատեսել այդ կանանց վարքը: Ընդհանուր (ընդհանրացված) դիրքորոշման և վարքի միջև կոռելյացիան գրեթե զրոյի էր հավասար:

Սա հիշեցնում է վերացական մարդասիրության երևույթը. այդպիսի ընդհանրացված դիրքորոշում ունեցող մարդիկ, հանուն «մեծ գաղափարների» և «մարդկության պայծառ ապագայի» կարող են դաժանություններ ու բռնություններ գործել, զոհել բազմաթիվ մարդկանց: Խիստ ընդհանրացված դիրքորոշումները կարող են դրսևորվել խոսքով արտահայտված շատ ճոխ փաստարկների օգնությամբ:

Բայց որքան ավելի սպեցիֆիկ էին դառնում դիրքորոշումները, այնքան ավելի էր մեծանում դրանց և վարքի համապատասխանությունը: Այսպես, երբ «ծնելիության վերահսկողություն» բառերը փոխարինվում էին «հղիությունը կանխարգելող հաբեր» արտահայտությամբ և հարցն ավելի ուղղակի ձևակերպում էր ստանում՝ վերաբերելով հաբերի օգտագործմանը, երբ նշվում էր օգտագործելու ժամանակահատվածը, ապա դիրքորոշման և վարքի միջև համապատասխանություն էր դիտվում¹³:

Այլ հետազոտողներ նկատել են տալիս, որ պետք է ուշադրություն դարձնել ոչ միայն դիրքորոշումների, այլև նրանց օբյեկտների սպեցիֆիկության վրա: Եթե մենք ընտրենք տվյալ դիրքորոշման համար ավելի սպեցիֆիկ օբյեկտ, ապա դրանց միջև համապատասխանության աստիճանն է՛լ ավելի կմեծանա: Այս տեսակետից, անշուշտ, պետք է վերանայել Ռ. Լաայերի հետազոտության արդյունքները: Որքանո՞վ առանձնահատուկ էր երիտասարդ չինացիների այն զույգը, որի հետ նա ճանապարհորդում էր և որին հյուրընկալեցին 250 հաստատություններից 249-ում: Այլ կերպ ասած, ի՞նչ չափով նրանք չինական էթնոսի այնպիսի անդամներ էին, ինչպիսին սպեցիֆիկ էին համարում ռեստորանների և մյուս հիմնարկների ռասիստորեն տրամադրված տերերը: Գուցե նրանք չինացիներին պատկերացնում էին ոտաբոբիկ, կեղտոտ կուլիների տեսքով, իսկ Ռ. Լաայերին ուղեկցող զույգը բոլորովին նման չէր այդ ստերեոտիպ կերպարին: Այստեղ խոսքը փաստորեն էթնիկական ստերեոտիպերի մասին է: Ռասիստի գլխում առկա էթնիկական ստերեոտիպը և չինացիների կենդանի զույգի ընկալման պատկերը չէին համապատասխանում իրար, այդ պատճառով էլ ռասիստական դիրքորոշումը չհանգեցրեց համապատասխան գործողությունների:

Մի շարք այլ սոցիալական հոգեբաններ նշում են, որ երբ անձն ունի ընդհանրացված դիրքորոշումներ, ապա նրա հիշողության մեջ կան համապատասխան նախատիպեր՝ նեգրերի, սպիտակամորթ ամերիկացիների, չինացիների և այլ ազգերի ու ռասաների ներկայացուցիչների ընդհանրացված պատկերներ: Նախատիպն այնպիսի ստանդարտ է, որն ունի օբյեկտների որոշակի դասի առավել բնորոշ հատկանիշները: Ահա թե ինչու երբ մենք որևէ մեկին հարցնում ենք, թե ինչ վերաբերմունք ունի չինացիների նկատմամբ, ապա նրա գլխում վերարտադրվում է որոշակի նախատիպ և նա պատասխանում է մեզ՝ այդ պատկերին համապատասխան¹⁴:

Այդ պատճառով էլ, երբ նման դիրքորոշում ունեցող անհատին պատեհություն է տրվում գործել այդ դասի որևէ անդամի նկատմամբ, բայց վերջինս նման չի լինում իր գլխում ձևավորված նախատիպին, ապա նա կարող է ակնկալվող վարքը չդրսևորել: Հենց այդպես էլ, ամենայն հավանականությամբ, պատահել է Ռ. Լապյերին ուղեկցող չինական զույգին հյուրընկալողների հետ. նրանց դիրքորոշումն ու վարքը իրար չէին համապատասխանում:

Այսպիսով՝ կարելի է հետևյալ երկու եզրակացությունը կատարել. ա) դիրքորոշման և վարքի միջև ավելի մեծ համապատասխանություն է լինում այն դեպքում, երբ դիրքորոշումները սպեցիֆիկ են խնդրո առարկա վարքի համար, բ) երբ դիրքորոշման և վարքի օբյեկտը այն դասի օբյեկտների լավ (բնորոշ) նախատիպ է, դեպի որն ուղղված է դիրքորոշումը: Այսպիսին է Ռ. Լապյերի կողմից նկարագրված պարադոքսի նկատմամբ ժամանակակից մոտեցումը:

§ 3. ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ ԵՎ ՎԱՐՔ. ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Դիրքորոշում—վարք խնդրի հետագա ավելի խոր ուսումնասիրության ուղիներից մեկն էլ անհատական տարբերությունների բացահայտումն է: Պետք է պարզել, թե կա՞ն արդյոք այնպիսի անձինք, որոնց դիրքորոշումների և վարքի համապատասխանությունն ավելի մեծ է, քան այլ տիպերի պատկանող մարդկանց դեպքում: Այս ուղղությամբ արդեն որոշ ուսումնասիրություններ կատարվել են և արդյունքներն էլ, մեր կարծիքով, բավականին նշանակալից են: Ծանոթանանք դրանցից մի քանիսին:

Ըստ սոցիալական հոգեբան Մարկ Սնայդերի¹⁵, այդ խնդիրը լուծելու համար ամենից առաջ պետք է ուշադրություն դարձնել մարդու այնպիսի մի հատկության վրա, ինչպիսին ինքն իրեն հետևելու և վերահսկելու ընդունակությունն է, որի մասին մանրամասնորեն խոսել ենք ինքնագիտակցությանը նվիրված գլխում: Այն մարդիկ, որոնց մեջ այդ ընդունակությունը զարգացած է, շատ զգայուն են իրադրական գործոնների նկատմամբ և հակված են կայացնելու այնպիսի որոշումներ, որոնք առավելապես համապատասխանում են արտաքին միջավայրի պահանջներին:

Մինչդեռ թույլ ինքնավերահսկողություն («ինքնահետևում») ունեցող անձինք, ըստ Մ. Սնայդերի տվյալների, ավելի շուտ հենվում են իրենց ներքին վիճակների և դիրքորոշումների վրա և դրանցից ելնելով էլ վճռում են, թե ինչ են անելու: Հետազոտությունները վկայում են, որ այդ անձնային գիծը, որպես փոփոխական, իրոք էական դեր է խաղում և պետք է հաշվի առնվի դիրքորոշման և վարքի համապատասխանության վերաբերյալ կանխատեսում կատարելիս: Եթե ընտրելու հնարավորություն է տրվում, ապա ինքնամոնիտորինգի ցածր աստիճան ունեցող անձինք ընտրում են այնպիսի իրադրություններ, ո-

րոնցում կարող են լինվին դրսևորել իրենց դիրքորոշումները: Հենց ինքնամո-
նիտորինգի ցածր աստիճան ունեցող անձանց կյանքում էլ դիրքորոշումների
և վարքի համապատասխանության աստիճանն ավելի բարձր է լինում¹⁶:

Այս հետազոտությունները ցույց են տալիս, թե ինչպիսի նուրբ ու հե-
տաքրքրական կապեր կան անձի ես-կոնցեպցիայի և սոցիալական դիրքորո-
շումների միջև:

Բայց կան անհատական այլ տարբերություններ ևս, որոնք ազդում են
դիրքորոշման և վարքի համապատասխանության աստիճանի վրա: Դրանցից
են. ա) ես-կոնցեպցիան և նրա իրադրական ես-պատկերները, մասնավորա-
պես տվյալ իրադրության մեջ իրեն որպես գործող անձ ընկալելը, բ) ինքնա-
գիտակցման աստիճանը, գ) բարոյական դատողությունների մակարդակը:
Այս բոլոր գործոնները վերաբերում են ես-կոնցեպցիային և անձի սոցիալ-հո-
գեբանական հասունության ոլորտին¹⁷:

Ինչպես տեսնում ենք, ներկայումս դիրքորոշումների և վարքի կապի խն-
դիրը դրվում և լուծվում է ավելի կոնկրետ. տեղի, ժամանակի, անհատական ա-
ռանձնահատկությունների հաշվառման հիման վրա: Այժմ արդեն, մի ամբողջ
շարք իրադրությունների և անձնային գծերի հիման վրա, հնարավոր է կանխա-
տեսել, թե որ իրադրություններում կդիտվի դիրքորոշման և վարքի համապա-
տասխանություն: Եվ այլևս կասկած չի կարող լինել, որ դիրքորոշումներն, իս-
կապես, ազդում են մարդու վարքի վրա՝ զգալի չափով կանխորոշելով այն¹⁸:

§ 4. ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԸ ՀԱՆԳԵՑՆՈՒՄ ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ՎԱՐՔԻ

Մենք տեսանք, թե ինչպես որոշակի պայմանների և գործող անձի որո-
շակի գծերի առկայության դեպքում են դիրքորոշումները հանգեցնում վարքի
համապատասխան ձևերի: Բայց ինչպիսի՞ ներհոգեկան գործընթացների մի-
ջոցով է անցում կատարվում դիրքորոշումից՝ վարքին: Որոշ հեղինակներ փոր-
ձել են պատասխանել այդ հարցին և այստեղ մենք համառոտակի կծանոթա-
նանք այդ պատասխաններից երկուսին:

Ա. Տրամաբանված գործողության տեսությունը

Ըստ որոշ հոգեբանների¹⁹, դիրքորոշումներն ու գործողությունները
կապված են խնամքով մտածված ու վերահսկվող գործընթացի միջոցով: Երբ
մարդիկ վճիռ են կայացնում այն մասին, թե պե՞տք է, արդյոք, գործել որոշա-
կի ձևով, հաշվի են առնվում երկու հիմնական գործոն. ա) նախ, վարքի նկատ-
մամբ իրենց դիրքորոշումը, այսինքն՝ այն, թե կցանկանա՞յին, արդյոք, կատա-
րել հենց այդ գործողությունները, բ) այն սուբյեկտիվ նորմերը, որ կան իրադ-

րության մեջ: «Սուբյեկտիվ նորմեր» ասելով այդ հեղինակները նկատի ունեն այն, թե մենք ինչ ենք մտածում՝ ինչ վարքագիծ են մեզանից սպասում ուրիշները, նշանակալից անձինք: Նշանակալից ուրիշների շարքում կարող են լինել ընտանիքի անդամները, գործընկերները, տարեկիցները և այլ մարդիկ: Դրանց հիման վրա ձևավորվում են վարքային մտադրություններ, որոնք և նախորդում են իրական վարքին: Այս տեսակետը, որը նաև «տեսություն» են անվանում, ներկայացնում են սխեմայի տեսքով (տե՛ս նկ. 7):



Նկ. 7. Ռիբեորոշում–մտադրություն–վարք (Ի. Այզենի և Մ. Ֆիշբեյնի տեսակետը):

Այս տեսության մեջ իսկապես արժեքավոր պահեր կան: Մենք մեր անձնական փորձից էլ գիտենք, որ դիրքորոշում ունենալը դեռ բավական չէ գործելու համար: Անհրաժեշտ է լինում ձևավորել մտադրություն, որն իր մեջ ներառում է գործողության մոտիվացիան, նպատակն ու իրագործման եղանակների ու պայմանների միասնությունը: Վարքային մտադրությունն, իսկապես, ընկած է դիրքորոշումների և իրական վարքի միջև: Հիշյալ հեղինակների տեսակետում վիճելի է միայն այն, թե արդյո՞ք վարքային մտադրությունը ծագում է լիովին գիտակցված ներհոգեկան գործընթացների օգնությամբ, ինչպես հակված են կարծելու այդ հետազոտողները (Ի. Այզեն, Մ. Ֆիշբեյն): Իմանալով, որ բարդ հոգեկան գործունեությունը մեծ մասամբ ենթագիտակցական է, մենք պնդում ենք, որ վարքային մտադրությունների ձևավորումը բարդ գիտակցական–ենթագիտակցական գործընթաց է: Իսկ երբեմն էլ մտադրություններն այնքան արագ են ծագում, որ մենք գիտակցում ենք միայն այդ բարդ գործընթացների արդյունքը. համապատասխան ենթագիտակցական գործընթացներն, անշուշտ, ուղղորդված են լինում դիրքորոշումների կողմից:

Բ. Ավտոմատացված գործընթացի մոդելը

Ոչ բոլոր մտածական գործընթացներն են այնպես գիտակցված, կազմակերպված ու վերահսկվող, ինչպես կարծում են նախորդ տեսության հեղինակները: Մեր առօրյա վարքի զգալի մասն ավտոմատացված է, քանի որ կազմված է բազմաթիվ հմտություններից: Եթե մենք նման ավտոմատիզմներ չունենայինք, ապա ապրելն ու միջավայրին հարմարվելը շատ դժվար կլիներ: Երբ մարդը փորձում է գիտակցորեն հսկել իր սոցիալական գործողությունների վրա, ապա դրանք շատ հաճախ կաշկանդվում ու խանգարվում են:

Ահա այս փաստերն աչքի առաջ ունենալով՝ այլ հոգեբաններ գտնում են, որ դիրքորոշումներից դեպի վարքը տեղի ունեցող անցումը կատարվում է որպես ավտոմատացված գործընթաց: Հենց որ մարդիկ հայտնվում են սոցիալական նոր իրադրություններում, ընկալում, ըմբռնում ու մեկնաբանում են դրանք, ապա վարքային գործողությունները հետևում են ինքնաբերաբար, այսինքն՝ ավտոմատորեն²⁰:

Իրադրության ընկալման ու մեկնաբանության վրա ազդող գործոններից մեկը հենց դիրքորոշումն է: Ազդելով իրադրության ըմբռնման վրա՝ այնուհետև դիրքորոշումն ինքնաբերաբար հանգեցնում է որոշակի գործողությունների: Բայց մենք գիտենք նաև, որ դիրքորոշումները միշտ չէ, որ հանգեցնում են համապատասխան վարքի: Ըստ ավտոմատացված գործընթացի տեսության հեղինակների՝ վճռական նշանակություն ունի անհրաժեշտ դիրքորոշման մատչելիությունը: Հիշենք, որ մենք մեր հիշողության մեջ ունենք բազմաթիվ դիրքորոշումներ և չենք կարող բոլորը միաժամանակ բերել մեր գիտակցության ուլորտը: Դրանցից մի քանիսը հեշտությամբ են վերարտադրվում, մյուսները՝ դժվարությամբ: Այն բոլոր գործոնները, որոնք նպաստում են տվյալ իրադրությանը համապատասխանող դիրքորոշումը արագորեն գիտակցության ուլորտը բերելուն, հանգեցնում են այդ դիրքորոշմանը համապատասխանող գործողությունների: Դիրքորոշումը մատչելի է վերարտադրության համար, եթե ուժեղ է, եթե իրադրության մեջ կան գործոններ ու գրգռիչներ, որոնք հիշեցնում են նրա մասին և եթե անձն այնպիսին է, որ իր վարքում հենվում է սեփական դիրքորոշումների վրա: Ինչպես հիշում ենք, դրանք այն անձինք են, որոնք սոցիալական իրադրություններում ցածր աստիճանի ինքնամոտիտորինգ և ինքնավերահսկողություն են դրսևորում:

Որոշ հետազոտողներ ենթադրում են, որ հետազայում հիշյալ երկու տեսությունները կարող են միավորվել մեկ տեսության մեջ (Ռ. Ֆեյգիո, 1986):

Մեկ այլ մոդել է առաջարկել նաև հայտնի հոգեբան Ռ. Աբելսոնը, որը, ինչպես արդեն հիշատակել ենք, «հոգետրամաբանության» հետազոտողներից մեկն է²¹:

Այս համառոտ շարադրանքը ցույց է տալիս, որ դիրքորոշման ու վարքի միջև ընկած **ներհոգեկան գործընթացները**, որոնք հանգեցնում են դրանց համապատասխանության կամ անհամապատասխանության, դեռևս ավելի մանրակրկիտ ուսումնասիրություն են պահանջում: Դրանք առայժմ մեզ համար հիմնականում անհայտ ու անհասկանալի են: Ուսումնասիրությունների այս բնագավառում ևս սպասվում են նոր հայտնագործություններ:

Գ. Դիրքորոշում և վարք. թվացյալ խզում

Որոշ կրկնություններ թույլ տալու գնով այստեղ ցանկանում ենք ընդհանրացումներ կատարել դիրքորոշումների և վարքի կապի խնդրի վերաբերյալ:

Քանի որ խոսքով արտահայտված դիրքորոշման և իրական վարքի միջև հաճախ մեծ խզում է դիտվում, ապա ենթադրվում է, որ **դիրքորոշումների միջոցով վարքի դետերմինավորումն ունի անուղղակի բնույթ և բարդ է**: Օրինակ՝ օրենքները, սոցիալական նորմերը կամ պարզապես ուրիշներին դուր գալու և հարմարվելու ցանկությունը մարդուն կարող են մղել՝ կատարելու իր դիրքորոշումների հետ անհամատեղելի գործողություններ: Օրինակ, եթե օրենքը մարդուց (պաշտոնյայից) պահանջում է իր բոլոր ենթակաների նկատմամբ հավասար վերաբերմունք դրսևորել, ապա նա ստիպված կարող է այդպես վարվել՝ վախենալով հնարավոր սանկցիաներից: Նման գործոնների ազդեցության պատճառով հնարավոր չի լինում, մարդու դիրքորոշումներն իմանալով հանդերձ, ճիշտ կանխատեսել նրա վարքը:

Լուրջ դժարություն է ստեղծում նաև այն, որ ներկայումս անձի դիրքորոշումների չափման համար օգտագործվող մեթոդները դեռևս բավականին կուպիտ են և հաճախ սխալ տպավորություն են ստեղծում դիրքորոշման և վարքի միջև առաջացող խզման մեծության մասին: Շատ դեպքերում փորձարկվողները սխալ են հասկանում իրենց առաջադրված հարցերը, այդ պատճառով էլ տրված պատասխանները կապված չեն լինում իրական վարքի հետ, որը և առաջին հերթին հետաքրքրում է հոգեբանին: Նման դեպքերում գրանցվում է թվացյալ խզում դիրքորոշման և վարքի միջև: Մինչդեռ իրականում դիրքորոշումների և վարքի միջև կան բավականին սերտ կապեր. մարդիկ ավելի հաճախ են գործում համաձայն իրենց դիրքորոշումների, քան կարող է թվալ: Ենթադրվում է, որ նույնիսկ այն դեպքում, երբ դիրքորոշումներն ուղղակիորեն չեն արտացոլվում իրական վարքում, դրանք, այնուամենայնիվ, ուժեղ ազդեցություն են գործում մարդու կողմից իր վարքագծի ընտրության վրա²²: Իսկ որոշ դեպքերում էլ դիրքորոշումների իմացությունը թույլ է տալիս ճշտորեն կանխատեսել մարդկանց վարքագիծը²³:

Այս ըմբռնումները շատ հստակորեն ցույց են տրվել մի շարք գիտափորձերում, ընդ որում հետազոտությունների շնորհիվ պարզ դարձավ մի շատ կարևոր հանգամանք. որքան ավելի սպեցիֆիկ (առանձնահատուկ ու կոնկրետ) են դիրքորոշումը բացահայտող հարցերը, այնքան ավելի մեծ չափով են դրանց պատասխանները թույլ տալիս կանխատեսել անձի իրական վարքը: Մինչդեռ բարդ երևույթներին ուղղված շատ ընդհանուր, գլոբալ դիրքորոշումների իմացությունը թույլ չի տալիս ճշտորեն կանխատեսել մարդու վարքը:

Առավել ուղղորդված (ֆոկուսացված, բևեռված) դիրքորոշումները կապված են լինում վարքի առանձնահատուկ տեսակների հետ: Այդ են ցույց տվել Ս. Ֆիշբեյնի և Ի. Այզենի գիտափորձերը. նրանք, ինչպես արդեն գիտենք, պարզեցին, որ անձի վարքային մտադրությունները, այսինքն՝ տվյալ պայմաններում նրանց նպատակներն ու դրանց հասնելու ուղիների պլանավորումը, իմանալը թույլ է տալիս բավական մեծ ճշտությամբ կանխատեսել նրա վարքը: Այդ նշանակում է, որ եթե մենք բավականաչափ տեղեկու-

թյուն ունենք անձի դիրքորոշումների և վարքի առանձնահատկությունների մասին, ապա կարող ենք մեծ ճշտությամբ գտնել դրանց կապը: Այնպես որ, թեև «...դիրքորոշման փոփոխությունը միշտ չի երաշխավորում վարքի համապատասխան փոփոխություններ, այն հաճախ առաջին վճռական քայլն է այդ ուղղությամբ»²⁴:

Սենք ենթադրում ենք նաև, որ եթե նույնիսկ դիրքորոշումները չեն հանգեցնում համապատասխան վարքի (որովհետև, օրինակ, մարդը ստիպված է կոնֆորմիզմ դրսևորել ռեֆերենտային խմբի նկատմամբ), ապա դրանք որոշակի ոճ, երանգ են հաղորդում իրական վարքին: Մի բան է, երբ որևէ գործունեություն կատարում ես ներքին անկեղծ մղումով, ուժեղ ցանկությամբ և առանց արտաքին ստիպման, և այլ է հոգեվիճակն ու կատարումը, երբ իրական ցանկությունը թույլ է կամ հակառակ ուղղվածություն ունի և գործունեությունը կատարվում է ներքին կոնֆլիկտի պայմաններում:

§ 5. ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐՂԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Ճամանակակից սոցիալական հոգեբանության բնագավառում առաջ քաշված ամենաարդյունավետ գաղափարներից մեկը անձի ներքին իմացական ներդաշնակության և աններդաշնակության (կոնսոնանսի և դիսոնանսի) գաղափարն է և Լ. Ֆեստինգերի իմացական աններդաշնակության (կոզնիտիվ դիսոնանսի) «տեսությունը»²⁵: Այն թույլ է տալիս ընդգրկել և բացատրել բազմաթիվ սոցիալ-հոգեբանական երևույթներ: Ընդ որում այնպիսիները, որոնք հանդիպում են առօրյա կյանքում և հետաքրքիր են բոլորին: Այս տեսությունը հոգեբանական գիտությունն է՛լ ավելի է մոտեցնում կյանքին, ունի կիրառական լայն նշանակություն և արժանի է ամենայն ուշադրության: Բացի դրանից լիմացական աններդաշնակությունը, որպես անձի առանձնահատուկ ներքին վիճակ, սերտորեն կապված է մարդու կոնֆլիկտների, ես-կոնցեպցիայի, հատկապես սոցիալական դիրքորոշումների և բազմաթիվ այլ հոգեկան երևույթների հետ, իսկ դա է՛լ ավելի կարևոր է դարձնում նրա ուսումնասիրությունը:}

Ա. Իմացական աններդաշնակության բնույթը

Ճիշտ է, այնպես էլ այլ մարդկանց ապրումների ու վարքի ուսումնասիրությունը թույլ է տալիս նկատել, որ մարդիկ մեծ չափով ձգտում են ներքին հոգեբանական անհակասականության կամ ներդաշնակության: Ցանկալի է, որ ներդաշնակ լինեն մտքերն ու կարծիքները, սոցիալական և մյուս դիրքորոշումները, դրդապատճառները: Խիստ ցանկալի է նաև կարծիքի (տեսակետի, դիրքորոշման) և վարքի, իրական գործողությունների ներդաշնակությունը: Օրինակ, երբ կա մեզ համար հետաքրքրություն ներկայացնող որևէ սո-

ցիալական օբյեկտ (օրինակ՝ որևէ մարդ), ապա մենք տհաճություն, ներքին անհարմարավետություն ենք ապրում, երբ նրա մասին ունենում ենք երկու անհամատեղելի մտքեր կամ կարծիքներ, եթե մենք մտածում ենք, որ նա հաճելի անձ է, բայց և ինչ—որ առումներով՝ տհաճ: Մենք կարող ենք տեսնել, որ նա բարի գործեր է կատարում, և դա մեր մեջ դրական կարծիք է ստեղծում նրա մասին: Բայց նա ահա այնպիսի գործեր է սկսում կատարել և այնպիսի մտքեր է արտահայտում, որոնք մեզ դուր չեն գալիս և սկսում ենք մտածել, որ նա բացասական գծերով օժտված անձնավորություն է: Մեր հոգեկանում ծագում է տհաճ վիճակ, որից կցանկանայինք ազատվել՝ այդ մարդու մասին անհակասական որևէ գնահատական ձևավորելու ճանապարհով:

Մարդու համար ցանկալի է ներդաշնակություն տեսնել նաև սեփական կարծիքների և արարքների միջև: Նման ներդաշնակություն շատ դեպքերում իսկապես լինում է, բայց բազմաթիվ են նաև այն դեպքերը, երբ մարդու գործողություններն օբյեկտիվորեն հակասում են նրա իրական դիրքորոշումներին: Նման հանգամանքներում մարդիկ հաճախ արհեստականորեն իրենց մեջ պատկերացում են ստեղծում ներդաշնակության առկայության մասին՝ այնքան ցանկալի է ներհոգեկան անհակասականության վիճակը: Դա հոգեբանորեն հարմարավետ վիճակ է:}

Լ. Ֆեստինգերն առաջիններից մեկն էր, որ հետևողականորեն ուսումնասիրեց այն դեպքերը, երբ նույն օբյեկտի մասին անձն ունի երկու հակասական, անհամատեղելի կարծիքներ, կամ երբ նրա դիրքորոշումների և գործողությունների միջև համաձայնություն, ներդաշնակություն չկա: Դրանք հոգեբանորեն անհարմարավետ վիճակներ են, որոնցից անհատը կցանկանար ազատվել: Անձի ներքին անհակասական վիճակները Լ. Ֆեստինգերը անվանեց կոնսոնանսի (ներդաշնակության) հոգեվիճակներ, իսկ հակասականության վիճակները՝ դիսոնանսի հոգեվիճակներ²⁶: Այնուհետև նա առաջ քաշեց երկու հիմնական վարկած. ա) աններդաշնակության վիճակը, լինելով հոգեբանորեն անհարմարավետ, անձի մեջ առաջ է բերում աններդաշնակությունը նվազեցնելու և ներդաշնակության հասնելու մոտիվացիա, բ) աններդաշնակության առկայության դեպքում, բացի այն նվազեցնելու դրդապատճառից, առաջ է գալիս նաև այն իրադրություններից և տեղեկություններից խուսափելու հակում, որոնք կարող են ուժեղացնել աններդաշնակությունը:

Այս երկու վարկածներն էլ, ըստ էության, հիշատակում են այն հարմարվողական գործընթացները, որոնք սկսում են կատարվել անձի հոգեկանում աններդաշնակության վիճակի ծագելուց անմիջապես հետո:

Լ. Ֆեստինգերն իրավացիորեն ընդգծում է, որ առաջադրված վարկածները շատ ընդհանուր են և կարող են վերաբերվել նաև այնպիսի վիճակների, ինչպիսին են անհավասարակշռվածությունը, ֆրուստրացիան, քաղցը և այլն: Այդ վարկածներն ավելի կոնկրետ ու առանձնահատուկ (սպեցիֆիկ) են դառնում, երբ վերաբերում են միայն իմացական աններդաշնակությանը: Երկու ի-

մացական տարրերի (կոզնիցիաների) միջև առաջ եկող աններդաշնակությունն ինքնին անծին մոտիվացնող, գործողությունների դրող գործոն է:

Կոզնիցիա կամ իմացական տարր ասելով՝ Լ. Ֆեստինգերը նկատի ունի ցանկացած գիտելիք, կարծիք, տեսակետ, համոզմունք կամ դիրքորոշում, որը վերաբերում է շրջապատող աշխարհին, սեփական անծին կամ վարքին: Իմացական աններդաշնակությունը դիտվում է որպես այնպիսի վիճակ, որն անծի մեջ առաջ է բերում աններդաշնակության նվազեցմանն ուղղված ակտիվություն (ինչպես քաղցն է հարուցում այնպիսի գործողություններ, որոնց նպատակն այդ տիպի զգայության թուլացումն է): **Իմացական աններդաշնակությունը շատ ուժեղ մոտիվացնող գործոն է: Իմացական աններդաշնակության նվազեցմանն ուղղված հոգեկան գործընթացները Լ. Ֆեստինգերը համարում է մարդու կյանքի հիմնական գործընթացներից և ուսումնասիրում է մարդկային գործունեության ամենատարբեր ոլորտներում, սոցիալական բազմազան իրավիճակներում:**

«Կոզնիցիա» տերմինը շատ լայն է և բավականին անորոշ, և դա զգում է նաև տեսության հեղինակը՝ ծգտելով ավելի ճշգրիտ բնորոշում տալ դրան: Նա նշում է, որ հիշատակված բոլոր կոզնիցիաներին հատուկ է **գիտելիք լինելու** հատկությունը, իսկ իմացական աններդաշնակություն հաստատվում է մարդու գիտելիքների տարբեր բաժինների միջև: Նման մի գիտելիք կարող է լինել պարզ կամ բարդ՝ կազմված մի շարք տարրական մասերից: Այդ գիտելիքները հիմնականում արտացոլում են իրականությունը, թեև լինում են անծինք, ովքեր մեծ չափով կտրվում են իրականությունից: Գիտելիքը կարող է վերաբերել ն՝ արտաքին, ն՝ անծի ներքին իրականությանը, սեփական առանձնահատկություններին ու վարքին: Արտաքին, իրական աշխարհը միշտ անհատի վրա ճնշում է գործադրում՝ ստիպելով իր գիտելիքները համապատասխանեցնել այդ աշխարհին: Իմացական աններդաշնակության տեսությունը, ըստ Լ. Ֆեստինգերի, պետք է փորձի պատասխանել այն հարցին, թե ինչու որոշ դեպքերում անծի գիտելիքները չեն համապատասխանում իրականությանը²⁷:

Բ. Իմացական աններդաշնակության օրինակներ

Լ. Ֆեստինգերը դիտարկում է իմացական աններդաշնակության մի շարք պարզ ու համոզիչ օրինակներ, որոնց վերլուծության հիման վրա հանգում է կարևորագույն եզրակացությունների: Մենք էլ քննարկենք դրանցից մեկը:

Մուլի ծխողի օրինակը: Որևէ մարդ մուլի ծխող է, ունի ծխելու ուժեղ պահանջմունք: Բայց նա բժշկական պրոպագանդայի աղբյուրներից իմանում է, որ ծխելը քաղցկեղով հիվանդանալու պատճառներից մեկն է: Իմանալով այդ՝ նա շարունակում է ծխել: Նրա երկու գիտելիքները (կոզնիցիաները) հետևյալներն են. ա) «Ես ծխում եմ», բ) «Ծխելը առաջ է բերում քաղցկեղ»: Սրանք աններդաշնակ, հակասական իմացություններ են: Առաջ եկած աններդաշնակու-

թյան վիճակը տհաճ է և անձին մղում է թուլացնել կամ վերացնել այն: Ի՞նչ հնարավոր ուղիներ կան:

Հիմնական, արմատական ուղին կամ ստրատեգիան ծխելը թողնելն է, բայց դա շատերի համար չափազանց դժվար, իսկ երբեմն էլ անհնարին ուղի է: Երկրորդ ուղին ծխելու վտանգավորությունը սուբյեկտիվորեն փոքրացնելն է: Այդ նպատակով մեր մոլի ծխողը կարող է այնպիսի փաստեր ժողովել, որոնք իբր ցույց են տալիս, որ ծխելը վտանգավոր չէ: Նա, օրինակ, կարող է փաստեր հավաքել այնպիսի մարդկանց մասին, ովքեր, մոլի ծխողներ լինելով հանդերձ, առողջ են ու երկարակյաց: Իմացական աններդաշնակությունը թուլացնելու նպատակով նման անձինք կարող են հատկապես ընդգծել ծխելու դրական կողմերը՝ իբր այն հանգստացնում է նյարդերը, օգնում է աշխատանքի կենտրոնացած կատարմանը, հաճելի է, չծխելը տղամարդուն վայել չէ, որ ինքը վտանգից չի վախենում և այլն: Այսպիսի փաստարկներ կուտակելով և ժամանակ առ ժամանակ գիտակցորեն օգտագործելով՝ նա կարող է նույնիսկ բարելավել իր ինքնագնահատականը, ամբողջ ես-կոնցեպցիան:

Հասկանալի է, որ նման օրինակները կյանքում բազմաթիվ են: Մարդը, որը չափից ավելի է ոգելից խմիչքներ օգտագործում, բայց գիտե դրանց վտանգավորության մասին, մեկ ուրիշը, ով գերլարված աշխատանքով մաշում է իր առողջությունը և այլն՝ այս բոլոր մարդիկ իմացական աններդաշնակության վիճակներ ապրելու մեծ փորձ ունեն: Նշենք նաև, որ Լ. Ֆեստինգերն ու աններդաշնակության խնդրով զբաղվող բազմաթիվ այլ հետազոտողներ կարողանում են այդ երևույթը առաջ բերել նաև աշխատանոցային գիտափորձերի ընթացքում, որը թույլ է տալիս ավելի ճշգրիտ տվյալներ ստանալ ինչպես իմացական աններդաշնակության տարբեր տեսակների, այնպես էլ դրանց հաղթահարման ուղիների վերաբերյալ:

§ 6. Լ. ՖԵՍՏԻՆԳԵՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԱԽԱՂԻՅԱԼՆԵՐԸ ՆԱԽՈՐԴ ՉԵՂԻՆԱԿՆԵՐԻ ԳՈՐԾԵՐՈՒՄ

Լ. Ֆեստինգերն ինքը ցույց է տվել, որ իմացական աններդաշնակության տեսության հիմնական գաղափարները, թեև այլ անունների տակ, առաջ են քաշվել նաև ուրիշ հեղինակների կողմից: Բայց նրանք այդ երևույթը սիստեմատիկորեն չեն ուսումնասիրել:

1. Ֆ. Հայդերը միջանձնային հարաբերություններին նվիրված մի անտիպ աշխատության մեջ, խոսելով մարդկանց հարաբերությունների և զգացմունքների միջև առաջացող կապերի մասին գրում է, որ եթե դրանց միջև հավասարակշռվածության վիճակ չկա, ապա ծագում են այնպիսի ուժեր, որոնք ուղղված են դեպի հավասարակշռված վիճակի հաստատում: Իմացա-

կան վերակառուցումների միջոցով փոխվում են կա՛մ իրադարձությունները, կա՛մ հարաբերությունները: Եթե փոփոխություններ հնարավոր չեն, ապա անհավասարակշռությունը պահպանվում է, դիտվում է լարվածություն և հավասարակշռվածություն ստեղծելու հակում²⁸: Ըստ Լ. Ֆեստինգերի՝ հավասարակշռվածությունը (բալանսը) նույնն է, ինչ և ներդաշնակությունը (կոնսոնանսը), իսկ անհավասարակշռվածությունը (հիմբալանս)՝ նույնը, ինչ և աններդաշնակությունը (դիսոնանսը):

2. 2. Օսգուդը և Պ. Թաննենբաումը²⁹, խոսելով կարծիքների և դիրքորոշումների փոփոխության մասին, նույնպես առաջ են քաշել նույնանման գաղափարներ, այսպես կոչված «կոնգրուենտության սկզբունքը», ըստ որի՝ անձի կողմից երևույթներին տրվող գնահատականների փոփոխությունները միշտ ուղղված են դեպի գոյություն ունեցող հաշվառքի համակարգերի հետ համաձայնության (կոնգրուենտության) մեծացումը: Նրանք ուսումնասիրել են, օրինակ, անհամապատասխանության այսպիսի դեպք. մարդն իմանում է, որ իր կողմից դրականորեն կամ բացասականորեն գնահատվող որևէ անձնավորություն ունի այնպիսի հայացքներ, որոնք ինքը հակառակ ձևով է գնահատում: Հիշյալ հեղինակները ցույց տվին, որ նման պայմաններում անձի մեջ առաջ է գալիս կամ մյուս անձի, կամ նրա տեսակետի վերագնահատման միտում, որի նպատակը առաջ եկած անհամաձայնության (ըստ էության՝ ինացական աններդաշնակության) թուլացումն է: Այսպես, եթե ինֆորմացիայի աղբյուր հանդիսացող անձին դրական գնահատական է տրվում, իսկ նրա կարծիքին՝ բացասական, ապա դիտվում է հետևյալ երկու դեպքերից մեկը. ա) անձի գնահատականը դառնում է բացասական՝ նմանվելով նրա կարծիքին տրվող գնահատականին, բ) անձի գնահատականը մնում է նույնը և նրա կարծիքին տրվող գնահատականը դառնում է դրական:

Սա, փաստորեն, կարծիքի գնահատման վրա հեղինակության ազդեցության երևույթն է, որն իր իսկական բացատրությունը ստանում է, ինչպես տեսնում ենք, ինացական աններդաշնակության տեսության սահմաններում: Նման հարցերի մասին մենք մանրամասնորեն խոսելու ենք հաջորդ գլխում:

Այն, թե նշված ուղիներից որով կընթանա անձի կարծիքների փոփոխությունը, ինչպես նշում են 2. Օսգուդն ու Պ. Թաննենբաումը, կախված է նրանից, թե հենց սկզբից դրանցից որն էր ավելի խոր արմատներ նետել անձի ինացական համակարգի (հայացքների, գիտելիքների, համոզմունքների) մեջ: Եթե անձը շատ դրական կարծիք ունի ինֆորմացիայի աղբյուրի մասին, ապա ավելի մեծ հավանականությամբ կփոխի այդ մարդու կարծիքին իր կողմից տրվող գնահատականը: «Մի բան կա, այլպես ինչպես կարող է այդպիսի մարդը սխալվել»: ահա այն հոգետրամաբանությունը, որը նման դեպքերում օգտագործվում է որպես փաստարկ:

Երբ սկզբից նեթ, մինչև աններդաշնակության առաջացումը, հնարավոր ճշտությամբ չափվում են և՛ ինֆորմացիայի աղբյուրի, և՛ բուն ինֆորմացիայի

(կարծիքի, համոզմունքի) նկատմամբ անծի դիրքորոշումները և այն, թե դրանցից յուրաքանչյուրը ինչ չափով է ընդունակ դիմադրելու փոփոխություններին (ռեզիստենտություն, դիմադրողականություն), ապա հնարավոր է դառնում բավականին մեծ ճշտությամբ կանխատեսել, թե իմացական աններդաշնակությունն առաջ բերած մոտիվացիայի ազդեցության տակ ինչ ուղղությամբ կփոխվի դիրքորոշումը և նույնիսկ ինչ չափով:

Լ. Ֆեստինգերը նշում է նաև, որ շատ այլ հեղինակներ են հասկացել, որ մարդիկ ձգտում են ներդաշնակ հարաբերություններ ստեղծել իրենց իմացական տարրերի միջև և թուլացնել աններդաշնակությունը: Բայց ամենից ավելի հստակ այդ ըմբռնումը ձևակերպել են Ֆ. Հայդերն ու երկու հիշյալ հետազոտողները՝ Չ. Օսգուդն ու Պ. Թանենբաումը: Սակայն նրանք մանրամասնորեն մշակված տեսություն չեն ստեղծել, այլ սահմանափակվել են առանձին դիտողություններով:

Սրան մենք կարող ենք ավելացնել, որ նման դիտողությունների կարելի է հանդիպել նաև այն հոգեբանների աշխատություններում, ովքեր զբաղվել են կոնֆլիկտների ուսումնասիրությամբ՝ Ջ. Ֆրոյդ, Ա. Ֆրոյդ, Կ. Լևին և ուրիշներ: Ավելին՝ իմացական աններդաշնակության և կոնֆլիկտների կապի ուսումնասիրությունն այս բնագավառի հիմնական խնդիրներից մեկն է:

§ 7. ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ԾԱԳՄԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ

Ինչպիսի՞ պայմաններում է մարդը հայտնվում իմացական աններդաշնակության վիճակում: Ինչպե՞ս է պատահում, որ նա երբեմն կատարում է գործողություններ, որոնք չեն համապատասխանում իր հայացքներին ու գիտելիքներին կամ այնպիսի կարծիքներ է ունենում, որոնք ներդաշնակ չեն նրա ունեցած այլ կարծիքների հետ: Այս հարցերին պատասխանելու համար Լ. Ֆեստինգերը դիտարկում է իմացական աններդաշնակության առաջացման երկու առավել բնորոշ իրադրություններ:

1. Նոր իրադարձությունների մասին մարդը ստանում է այնպիսի տեղեկություններ, որոնք աններդաշնակ են նրա արդեն ունեցած կարծիքների, տեսակետների, համոզմունքների կամ իր վարքի մասին ունեցած պատկերացումների հետ: Քանի որ արտաքին աշխարհն ու ինֆորմացիայի աղբյուրները նրա հսկողությունից դուրս են, ապա նման հանգամանքներում մարդիկ շատ հաճախ են հայտնվում: Օրինակ, եթե որևէ մարդ որոշակի էթնիկական խմբի մասին դրական կարծիք ունի, ապա նոր ու աննպաստ ինֆորմացիա ստանալու դեպքում կհայտնվի իմացական աններդաշնակության վիճակում:

2. Քանի որ առարկաներն ու իրադրությունները շատ հատկություններ ունեն, ապա նրանց մասին մարդկանց կարծիքները ևս միանշանակ ու պարզ չեն:

Նույն առարկան անձի մեջ կարող է առաջ բերել և՛ դրական, և՛ բացասական դիրքորոշում: Ահա թե ինչու միևնույն առարկայի մասին մարդու կարծիքը կամ նրա նկատմամբ դրսևորվող վարքը լի են հակասություններով: Օրինակ՝ որևէ կուսակցության անդամ կարող է համաձայն լինել նրա ղեկավարության որոշ տեսակետների, իսկ մյուսներին կարող է դեմ լինել և ինչ—որ հարցերում նույնիսկ հավանություն տալ հակառակորդ կուսակցության դիրքորոշումներին:

Այստեղ տեղին կլիներ ասել, որ այսպիսի իմացական աններդաշնակությունը շատ նման է կոնֆլիկտների այն տիպերից մեկին, որ նկարագրել է Կուրտ Լեինը դեռևս 30—ական թվականներին³⁰: Ընդհանրապես կոնֆլիկտների և իմացական աններդաշնակության կապերի հարցը շատ հետաքրքիր է, այստեղ կան վիճելի խնդիրներ: Բավական է նկատի ունենալ, որ ինքը՝ Լ. Ֆեստինգերը կոնֆլիկտն ու դիսոնանսը տարբեր երևույթներ էր համարում:

Ընդհանրապես, երբ անձը որևէ վճիռ է կայացնում և նոր գործողություններ է ձեռնարկում, ապա որոշ իմացական աններդաշնակություն է ապրում, քանի որ, անշուշտ, կային այլ գիտելիքներ և կարծիքներ, որոնք թույլ էին տալիս այլ վճիռ կայացնել և ուրիշ գործողություններ ձեռնարկել: Այնպես որ մարդկանց հոգեկանում իմացական աններդաշնակություն ծագում է բազմաթիվ ու բազմազան իրադրություններում: Բայց Լ. Ֆեստինգերը կարևոր է համարում այն իրադրություններում առաջ եկած աններդաշնակությունների ուսումնասիրությունը, որոնցում այդ վիճակները երկար ժամանակ պահպանվելու, համառելու միտում ունեն, որտեղ դրանք կարճատև, անցողիկ վիճակներ չեն: Միշտ, երբ աններդաշնակության վիճակ է առաջ գալիս, անմիջապես ծագում է նաև նրանից ազատվելու հակում, ներքին մոտիվացիա:

Աններդաշնակության առաջացման պայմանները Լ. Ֆեստինգերը նկարագրում է հետևյալ չորս օրինակների միջոցով.

1. Աններդաշնակություն կարող է առաջ գալ տրամաբանական անհամապատասխանության հետևանքով: Եթե անհատը մտածում է, որ ա) մոտ ապագայում մարդը կհասնի (լուսնին, բայց բ) մարդը չի կարող համապատասխան սարքեր ստեղծել, ապա այդ երկու «իմացությունները» մտնում են աններդաշնակ հարաբերությունների մեջ:

Ինչպես գիտենք, այսօր արդեն այդ նպատակը ձեռք է բերվել և նման աններդաշնակություն գոյություն ունենալ չի կարող:

Այստեղ ընդհանուր սկզբունքն այն է, որ դրույթներից մեկի հակադարձը, մարդու մտածական գործընթացների հիման վրա, տրամաբանորեն հետևում է նրանից:

2. Իմացական աններդաշնակություն առաջանում է նաև մշակութային նորմերի և սովորույթների հիման վրա: Օրինակ, եթե ճակերույթի ժամանակ ինչ—որ մեկը հավի մսի կտորը ձեռքով է վերցնում, ապա տվյալ մշակույթի ներկայացուցիչները այդ փաստն ընկալելիս կարող են իմացական աններդաշնա-

կություն ունենալ: Մեկ այլ մշակութային միջավայրում նման վարքը կարող է աններդաշնակություն առաջ չբերել:

3. Իմացական աններդաշնակություն առաջանում է այն պատճառով, որ որևէ առանձնահատուկ կամ մասնավոր կարծիք մտնում է ավելի լայն կարծիքի կամ կոնցեպցիայի (համադրույթի) մեջ: Օրինակ, եթե որևէ անձ պատկանում է կոմունիստական կուսակցությանը, բայց ընտրությունների ժամանակ քվեարկում է դեմոկրատական կուսակցության օգտին, ապա այդ փաստը իմացական աններդաշնակություն է ծնում, որովհետև ենթադրվում է՝ դեմոկրատ լինել, նշանակում է, մասնավորապես, միշտ քվեարկել դեմոկրատների օգտին:

4. Իմացական աններդաշնակությունը կարող է լինել անհատի նախկին փորձի արդյունք: Լ. Ֆեստինգերը բերում է հետևյալ ոչ այնքան հաջող օրինակը. եթե մարդը կանգնում է անձրևի տակ և չի ընդունում այն ակնհայտ փաստը, որ թրջվում է, ապա այդ երկու իմացական միավորները մտնում են աններդաշնակ կապի մեջ, քանի որ իր նախկին փորձից գիտե՝ անձրևի տակ կանգնելիս թրջվում են: Եթե պատկերացնենք այնպիսի մարդու, որը կյանքում ոչ մի անգամ անձրևի տակ չի մնացել և չգիտե, որ այդպիսի դեպքերում թրջվում են, ապա նա աններդաշնակության վիճակ չի ապրի: Ուրեմն, նույն փաստը տարբեր կենսափորձ ունեցող մարդկանց հոգեկանում առաջ է բերում ներդաշնակ կամ աններդաշնակ կապեր:

Մարդու հոգեկանում իմացական յուրաքանչյուր միավոր, կոգնիցիա, կապված է լինում ոչ թե միայն մեկ, այլ բազմաթիվ այլ իմացական միավորների հետ՝ գտնվելով ներդաշնակ կամ աններդաշնակ հարաբերությունների մեջ: Բայց տվյալ զույգի հարաբերությունը բնութագրելիս վերանում են դրանց մյուս կապերից, և այդ կապերը աններդաշնակ են համարվում, եթե մեկը չի հետևում կամ չի կարող հետևել մյուսից:

§ 8. ՌԵԼԵՎԱՆՏ ԵՎ ՈՉ ՌԵԼԵՎԱՆՏ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Եթե նույն անձի հոգեկանում որևէ իմացական միավոր ոչ մի կապ չունի մեկ այլ միավորի հետ, ապա Լ. Ֆեստինգերն ասում է, որ դրանք փոխադարձաբար ոչ ռելեվանտ են: Դա պետք է հասկանալ այն իմաստով, որ դրանցից մեկը մյուսի մասին մեզ ոչինչ չի ասում: Բերվում է այսպիսի օրինակ. ա) Նյու Յորքից մինչև Փարիզ ծովային փոստատար նավը հասնում է երկու շաբաթում, բ) Այովա նահանգի չորային հուլիս ամիսը նպաստավոր է հացահատիկների հասունացման համար: Այս երկու իմացական միավորները, գտնվելով նույն մարդու հիշողության մեջ, իրար հետ ոչ մի կապ չունեն:

Ի հարկե, միշտ չէ, որ կոգնիցիաների հարաբերությունների ոչ ռելեվանտ լինելն ակնհայտ է: Սկզբում ոչ ռելեվանտ որոշ միավորներ անձի գործունեու-

թյան շնորհիվ կարող են դառնալ ռելեվանտ: Դա կատարվում է շնորհիվ միջանկյալ օղակների ստեղծման:

Ռելեվանտ հարաբերությունները լինում են երկու տեսակ. ներդաշնակ (կոնսոնանտ) և աններդաշնակ (դիսոնանտ): Իմացական երկու միավորների գտնվում են աններդաշնակ հարաբերությունների մեջ, եթե դրանցից մեկից բխում է մյուսի հակադարձը՝ Ա → Բ (Ա-ից բխում է ոչ Բ-ն): Օրինակ, երբ անհատը գիտե, որ ա) իր շրջապատում միայն բարեկամներ են, բայց բ) ինքը տագնապ է զգում, ապա այդ երկու իմացական միավորների միջև գոյություն ունի աններդաշնակ հարաբերություն (Ֆեստինգեր L., նշվ. աշխ., էջ 13): Այլ օրինակ. եթե մարդը պարտքեր ունի, բայց նոր ավտոմեքենա է գնում, ապա համապատասխան իմացական միավորներն աններդաշնակ են:

Աններդաշնակություն կարող է առաջ գալ ամենատարբեր պատճառներով: Երբ, օրինակ, մարդու սովորածի և կատարածի միջև հակասություններ կան, ապա նա կարող է աններդաշնակություն ապրել: Կամ երբ նա վարվում է ոչ այնպես, ինչպես պատշաճ է համարում կամ ինչպես ակնկալում էր ռեֆերենտային խումբը, ապա նույնպես նման վիճակ է առաջանում:

Ակնհայտ է, որ Ա և Բ իմացական միավորները ներդաշնակ են, եթե գոնե մեկից հետևում է մյուսը: Եթե ոչ մեկից մյուսը չի հետևում, ապա դրանք աններդաշնակ են, թեև ռելեվանտ:

§ 9. ԻՆՉԻ՞Ց Է ԿԱԽՎԱԾ ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ՈՒԺԸ

Իմացական աններդաշնակության ուժը, ըստ L. Ֆեստինգերի, պայմանավորված է հիմնականում մեկ գործոնով՝ իմացական տարրերի կարևորությամբ, անձի համար ունեցած նշանակությամբ: Որքան անձի համար ավելի կարևոր են հակասության մեջ մտած իմացական տարրերը, այնքան ավելի ուժեղ ու խորն է աններդաշնակությունը: Առօրյա, հասարակ իմացությունների միջև շոշափելի աններդաշնակություն չի առաջանում: Այս հարցը շատ կարևոր է, եթե մենք ցանկանում ենք իմանալ, թե ինչ հնարավոր ուղիներ կան աններդաշնակության վիճակում հայտնված մարդու առջև:

Այս տեսակետը հիմնականում ճիշտ է, թեև հետագա ուսումնասիրությունները պարզեցին, որ կան աններդաշնակության ուժի վրա ազդող այլ գործոններ ևս: Դրանցից են հետևյալները.

Ա) իմացական տարրերի (կոգնիցիաների) միջև գոյություն ունեցող տարբերության մեծացումը: Օրինակ, երբ որևէ մեկը ստիպված քննադատական ելույթ է ունենում այնպիսի մարդու մասին, որին սիրում է, ապա ուժեղ դիսոնանս է ապրում:

Բ) Դիսոնանսն աճում է միմյանց հետ անհամատեղելի կոգնիցիաների թվի մեծացման հետ զուգընթաց: Օրինակ՝ մարդը կարող է այնպիսի գործողություն կատարել, որը միաժամանակ անհամատեղելի է մի քանի կոգնիցիաների հետ (ինչպիսին են. օրինակ, իր անձի մասին պատկերացումները, իր կիսատ թողած գործերը և այլն):

Գ) Դիսոնանսը հակադարձ համեմատական է անձի ունեցած ներդաշնակ կոգնիցիաների թվին: Երբ որևէ մարդ ինչ-որ գործողություն է կատարում, իսկ դա նաև նշանակում է, որ նա իր այդ գործողության մասին ունի միտք՝ իմացություն, ապա նրա հիշողության մեջ կարող են լինել դրա հետ ինչպես ներդաշնակ, այնպես էլ աններդաշնակ իմացություններ: Եթե ներդաշնակ իմացություններն ավելի շատ են, քան աններդաշնակները, ապա աններդաշնակությունը թույլ կլինի: Օրինակ՝ Ա անձը վիրավորանք է հասցրել Բ-ին և դրանից դիսոնանս է ապրում, քանի որ իր այդ վարքը չի համապատասխանում իր մասին նրա ունեցած պատկերացումներին, այսինքն՝ ես-կոնցեպցիային: («Ես քաղաքավարի մարդ եմ», «Ես նրբանկատ մարդ եմ» և այլն): Բայց նա կարող է հիշել, որ Բ-ն իրեն վիրավորել է, որ Բ-ն չի սիրում մարդկանց և այլն: Այս կոգնիցիաները ներդաշնակ են իր կարծիքին և թուլացնում են աններդաշնակության ուժը: Ավելացնենք, որ դրանք կարող են պաշտպանական փաստարկներ՝ ռացիոնալիզացիաներ լինել:

Այսպիսով՝ ըստ ուժի կան աններդաշնակության վիճակի տարբեր մակարդակներ: Լ. Ֆեստինգերը բերում է այսպիսի օրինակներ.

ա) **թույլ աններդաշնակություն.** մարդը 10 ցենտ է տալիս մուրացկանին, թեև գիտե, որ վերջինս կարիքի մեջ չէ: Հակասության մեջ մտած իմացական միավորներից ոչ մեկն անձի համար առանձնապես կարևոր կամ լուրջ հետևանքներով հղի գիտելիք չէ: Բ) **ուժեղ աններդաշնակություն.** ուսանողը չի պատրաստվում շատ կարևոր քննությանը, թեև գիտե, որ իր ունեցած գիտելիքները բավարար չեն քննությունը հանձնելու համար: Այս դեպքում հակասության մեջ մտած իմացական միավորները շատ ավելի կարևոր են անձի համար և աններդաշնակության ուժն էլ անհամեմատ ավելի մեծ է:

Ընդհանրապես գրեթե չկա իմացական միավորների որևէ խումբ, որի մեջ գոնե թույլ աններդաշնակություն չլինի: Քանի որ յուրաքանչյուր իմացական միավոր ռելեվանտ կապերի մեջ է գտնվում որոշ թվով այլ միավորների հետ, ապա դրանց մի մասի հետ նրա կապերը կարող են աններդաշնակ լինել: **Ամբողջ աններդաշնակությունը** կախված է մասնակի աններդաշնակությունների գումարից, ինչպես նաև համապատասխան իմացական միավորների նշանակալիությունից:

Իմաստ ունի խոսել նաև իմացական միավորների երկու խմբերի՝ քլաստերների միջև առաջ եկող աններդաշնակության մասին: Նման աններդաշնակության ուժը կախված է երկու քլաստերների տարրերի միջև այն

ռելեվանտ կապերից, որոնք աններդաշնակ են, ինչպես նաև միավորների նշանակալիությունից:

Ո՞րն է աններդաշնակության ուժի վերին սահմանը: Ըստ Լ. Ֆեստինգերի՝ «Առավելագույն աններդաշնակությունը», որը կարող է գոյություն ունենալ երկու միավորների միջև, հավասար է ամենաթույլ դիմադրություն ցույց տվող միավորի կողմից փոփոխություններին ցույց տրվող ողջ դիմադրության ուժին: Աններդաշնակության ուժը չի կարող գերազանցել այդ մակարդակը, քանի որ հնարավոր առավելագույն աններդաշնակության աստիճանում թույլ դիմադրություն ունեցող տարրը պետք է փոխվի՝ դրանով իսկ նպաստելով աններդաշնակության վերացմանը»:

Աններդաշնակության առավելագույն հնարավոր աստիճանը հազվադեպ է առաջ գալիս, քանի որ այն վերացնելու դրդապատճառը նախապես հանգեցնում է աններդաշնակության թուլացման: Դա կատարվում է, օրինակ, անծի ողջ իմացական համակարգին նոր տարրեր ավելացնելով: Դրա շնորհիվ աններդաշնակության ուժը մնում է ցածր աստիճանի վրա:

Այս դրույթները Լ. Ֆեստինգերը լուսաբանում է հետևյալ օրինակով: Ենթադրենք որևէ մարդ մեծ գումար ծախսելով ավտոմեքենա է գնել: Գնելուց հետո նա պարզում է, որ մեքենան զանազան թերություններ ունի, որ այն կառավարելը դժվար է, վերանորոգման համար մեծ ծախսեր են պահանջվում: Ավելին՝ իր ընկերներից ոմանք մեքենան տգեղ են համարում: Ծագում է աններդաշնակություն, որի մեծ ուժի դեպքում տվյալ իրադրությունում ամենաթույլ՝ վարքային միավորը չի կարողանում դիմադրել մոտիվացիայի ուժին և անհատը վաճառում է մեքենան, նույնիսկ որոշ վնասով:

Այս օրինակը ցույց է տալիս, որ իմացական աններդաշնակությունը չի կարող ավելի ուժեղ լինել, քան ամենաթույլ իմացական միավորի դիմադրության ուժը: Տվյալ դեպքում դա վարքային միավորն է: Դա աններդաշնակության մեծագույն արժեքն է: Իսկ եթե այժմ պատկերացնենք նույնանման իրադրություն, բայց միայն մեկ տարբերությամբ՝ աններդաշնակության ուժը առավելագույնին չի հասնում, ապա իմացական միավորներից ոչ մեկը չի փոխվում, աններդաշնակությունը պահպանվում է, բայց նրա ուժը հնարավոր նվազագույն աստիճանի վրա պահելու համար ավելացվում են նոր տարրեր, որոնք ներդաշնակ են մեքենայի տերը լինելու փաստի գիտակցման հետ: Մեքենայի տերը կարող է պնդել, որ շարժիչի ուժը և մեքենայի դինամիկ բնութագրերն ավելի կարևոր են, քան տեսքը և վառելիքի ծախսը: Այս և նման այլ իմացական միավորների օգնությամբ նա կարող է զգալիորեն թուլացնել իր աններդաշնակությունը:

Հասկանալի է, որ նման լրացուցիչ կոգնիցիաները ոչ այլ ինչ են, քան պաշտպանական փաստարկներ՝ ռացիոնալիզացիաներ, որոնք կարող են աղճատել իրականությունը: Բայց հոգեբանորեն դրանք արդարացված են:

Սակայն նկարագրվածը իմացական աններդաշնակությունը թուլացնելու միակ հնարավոր ստրատեգիան չէ: Եթե մեքենայի տիրոջը վերը նկարագրված ինքնապաշտպանական ստրատեգիան չի գոհացնում և եթե մարդու նյութական վիճակը թույլ չի տալիս վաճառել մեքենան (և եթե գնորդ չկա և այլն), ապա այս դեպքում աններդաշնակությունը թուլացնելու նպատակով նա կարող է այլ կարգի իմացական տարրեր ստեղծել: Այսպես՝ նա կարող է ընդունել ու խոստովանել ուրիշների առջև, որ մեքենան գնելիս սխալ է թույլ տվել և եթե կրկին գնելու լինի, ապա այլևս այդպիսի մեքենա չի գնի: Այդ կերպ անձը հոգեբանորեն իրեն անջատում, սահմանագատում է իր կատարած գործողությունից, որի շնորհիվ նրա աններդաշնակությունը թուլանում է:

Սակայն նման հոգեբանական աշխատանքի դեպքում ներքին դիմադրությունը հաճախ շատ մեծ է լինում և պահպանվող աններդաշնակության ուժը հավասար է լինում այն առավելագույն դիմադրությանը, որ անձը դրսևորում է նման խոստովանություն կատարելու դեմ:

Այս հետաքրքրական խնդիրների կապակցությամբ ցանկանում ենք առաջ քաշել մի շարք նոր հարցեր, որոնք կարող են նոր հետազոտություններ հարուցել՝ ընդլայնելով իմացական աններդաշնակության տեսության և կիրառությունների սահմանները: Դրանք հետևյալներն են. ա) նույնանման գործընթացներ մենք տեսնում ենք նաև այն դեպքում, երբ մարդն իր կատարած որևէ գործողության համար ստիպված է լինում ներողություն խնդրել: Այդ կերպ նա հոգեբանորեն իրեն անջատում է իր կատարած գործողությունից: Դա նշանակում է, որ բոլոր այն դեպքերում, երբ մարդը ներողություն խնդրելու ներքին դրդապատճառ է ունենում, նա ունենում է նաև իմացական աններդաշնակության վիճակ: Այս եզրակացությունը ցույց է տալիս, թե որքան ընդարձակ են իմացական աններդաշնակության տեսության, իսկ ավելի լայն մոտեցման դեպքում՝ անձի սոցիալ-հոգեբանական տեսության կիրառության սահմանները:

Բ) Պետք է նշել, որ նման հանգամանքներում ոմանք իրենց արդարացնելու նպատակով օգտագործում են այնպիսի դրույթներ, ասացվածքներ և այլ մտքեր, որոնք ազգի կամ մարդկության կուտակած փորձի մասեր են: Օրինակ, երբ Կլիմենտ Վորոշիլովին մեղադրեցին անձի պաշտամունքից չիրաժարվելու և դավադրության մասնակցելու մեջ, նա փորձեց արդարանալ հետևյալ կերպ. «Ինձ սատանան խաբեց» («Меня черт попутал»): Մութ ուժերին դիմելը, ինչպես գիտենք, իմացական աններդաշնակությունը թուլացնելու ուղիներից մեկն է և հենց այդ ֆունկցիայով էլ մտել է մարդկության մշակույթի մեջ: Այս տեսանկյունից ազգային մշակույթի և հոգեբանական կերտվածքի ուսումնասիրությունը շատ խոստումնալից է:

§ 10. ԻՆՉՊԵՄ ԹՈՒԼԱՑՆԵԼ ԱՆՆԵՐՂԱՇՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ԼԱՐՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Այսպիսով՝ քանի որ իմացական աններդաշնակությունը տիպիկ հոգեկան լարվածություն է առաջ բերում անձի մեջ, ապա նա ունենում է այդ լարվածությունը թուլացնելու ներքին պահանջմունք: Սակայն որո՞նք են աններդաշնակությունից զոհե մասամբ ազատվելու հնարավոր ուղիները: Ի մի բերելով կատարված հետազոտությունների արդյունքները, կարելի է ցույց տալ հետևյալ հիմնական ուղիները.

1. Փոխել իմացական տարրերը (կոգնիցիաները): Եթե տրված են երկու անհամատեղելի իմացական տարրեր, ապա դրանցից մեկը փոխելով կարող ենք ներդաշնակ դարձնել մյուսին: Օրինակ, եթե որևէ մարդ ստիպված է իր համար տիպիկ աշխատանք կատարել, ապա նրա հոգեկանում հակասության մեջ են մտնում հետևյալ իմացական միավորները. ա) «Այս աշխատանքը տիպիկ է, և բ) «Ես կատարում եմ այդ աշխատանքը»: Եթե նա առաջին իմացությունը փոխի և դարձնի թեկուզ այսպիսին. «Այս աշխատանքն այնքան էլ տիպիկ չէ», ապա աններդաշնակության լարվածությունը կթուլանա:

2. Աններդաշնակությունը վերացնելու լավագույն ուղին վարքն արմատապես փոխելն է: Բերված օրինակում, եթե մարդուն հաջողվի միանգամից թողնել տիպիկ աշխատանքը, ապա նա լիովին կարող է ազատվել իր լարված աններդաշնակ վիճակից: Կյանքում, սակայն, միշտ չէ, որ հնարավոր է հեռանալ տիպիկ գործերից և իրադրություններից:

3. Մյուս միջոցը նոր իմացական միավորներ ավելացնելն է: Եթե Ա և Բ կոգնիցիաներն աններդաշնակ են, ապա մեկ կամ մի քանի ներդաշնակ իմացական միավորներ ավելացնելով՝ կարելի է ուժեղացնել ներդաշնակությունը: Օրինակ, եթե որևէ մարդ ստիպված գողություն է արել, ապա իր այդ գործողության գիտակցումն ու իր մասին ունեցած դրական պատկերացումը կհայտնվեն աններդաշնակ հարաբերության մեջ: Այդ վիճակի լարվածությունը թուլացնելու նպատակով նա կարող է ստեղծել մի շարք նոր կոգնիցիաներ, օրինակ այսպիսիները. «Ես ստիպված էի այդպես վարվել, հանուն երեխաների» կամ «Ումից որ ես գողացա, ինքն էլ գող էր» և այլն: Նման դատողությունները միշտ չէ, որ ճիշտ են արտացոլում իրականությունը, դրանք կարող են լինել նաև ինքնապաշտպանական փաստարկներ՝ ռացիոնալիզացիաներ: Օրինակ՝ տուժողը կարող էր բուրոտվին էլ գող չլինել:

4. Ներդաշնակ և աններդաշնակ իմացական միավորները մենք կարող ենք գնահատել («կշռել») ըստ իրենց կարևորության: Աններդաշնակությունը թուլացնելու նպատակով մենք կարող ենք նվազեցնել դրանց նշանակությունը: Մյուս կողմից, անհրաժեշտության դեպքում կարող ենք մեծացնել որոշ կոգնիցիաների նշանակությունը:

Սակայն շատ դեպքերում այդ ուղիներից ոչ մեկը հաջողության չի հասցնում և իմացական աններդաշնակությունը պահպանվում է անորոշ երկար ժամանակով: Այդպես կարող է լինել նույնիսկ այնպիսի հասարակ դեպքերում, ինչպես այս կամ այն վնասակար սովորությունը թողնելու ցանկությունն է: Լինում են նաև ավելի բարդ դեպքեր: Օրինակ, երբ որևէ սոցիալական բարդ երևույթի վերաբերյալ գոյություն ունեն երկու կամ ավելի կարծիքներ, և անհատը չի կարողանում ընտրել դրանցից մեկը՝ որպես ճշմարիտ, ապա նա կարող է հայտնվել տեսական, այսպես ասած՝ խրոնիկական աններդաշնակության վիճակում: Այսպես լինում է բարոյական գնահատականների, էթնիկական ստերեոտիպների և այլ բարդ երևույթների ընտրության խնդիր ունենալիս:

Ընդհանրապես աններդաշնակության վիճակից ազատվելը դժվար խնդիր է, որովհետև եթե անգամ օգտագործում ենք վարքը փոխելու՝ թվում է, թե լավագույն, արմատական միջոցը, ապա վարքի նոր ձևի ընտրությունը և հնից հրաժարվելը կարող է հանգեցնել նոր իմացական աններդաշնակության ծագման: Միջավայրի գործոնները փոխելը ևս արդյունավետ միջոց է, բայց այս դեպքում էլ հիմնական դժվարությունն այն է, որ միջավայրը մեծ չափով դուրս է գտնվում մեր հսկողության ոլորտից:

Հաճախ ավելի հեշտ է փոխել իրականությանը վերաբերող մեր իմացական տարրերը, քան թե բուն իրականությունը: Այս դեպքում օգտագործվում են իրականությունը զանց առնելու, շրջանցելու, չնկատելու տակտիկական հնարներ: Օրինակ, եթե մարդու համար իր ղեկավարը աններդաշնակության պատճառ է, ապա կարելի է փոխել նրա մասին ունեցած կարծիքը, թեև նրա անձն ու վարքագիծը նույնն են մնում: Արհեստական պատկերացումների ստեղծման այս գործընթացը հեշտանում է, երբ անհատին հաջողվում է գտնել իր տեսակետին համաձայն այլ մարդկանց: **Սոցիալական համաձայնությունը** հիմնական միջոցներից մեկն է, որը թույլ է տալիս, որոշ արտաքին ճնշման դեպքում, փոխել սեփական հայացքները՝ առանց իրականությունը փոխելու: Նման պայմաններում իմացական աններդաշնակության և այն թուլացնելու մոտիվացիայի առկայությունը հանգեցնում է մի շարք սոցիալական գործընթացների, որոնք քննարկվում են սոցիալ-հոգեբանական գրականության մեջ³¹:

§ 11. ԻՄԱՑԱԿԱՆ ՄԻԱՎՈՐՆԵՐԸ ԴԻՄԱԴՐՈՒՄ ԵՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻՆ

Ա. Իմացական միավորները փոխելու դժվարությունը

Ինչպես տեսանք, իմացական աններդաշնակության թուլացման հիմնական ուղիներից մեկը նրա միավորներից մեկի փոփոխությունն է այնպես, որպեսզի մյուսի հետ ներդաշնակ դառնա: Բայց իմացական տարրերը՝ տեսակետները, կարծիքները հաճախ «չեն ցանկանում» փոխվել, դիմադրում են ա-

առջ եկած մոտիվացիոն ուժերին: Եթե նման դիմադրություն չլիներ, ապա ոչ մեկը որևէ չափով երկարատև աններդաշնակության վիճակ չէր ապրի: Ըստ Լ. Ֆեստինգերի՝ կարելի է առանձնացնել դիմադրության պատճառների երկու խումբ՝ վարքային և իմացական:

Վարքային իմացական տարրը մարդու կարծիքն է կամ միտքը սեփական գործողությունների մասին, գործողության հոգեբանական արտացոլումն է: Անձի յուրաքանչյուր իմացություն որոշ չափով զգայուն է արտաքին ազդեցությունների նկատմամբ: Իրական վարքը շատ հաճախ ճիշտ է արտացոլվում մարդու մտքերում կամ նկարագրություններում: Եթե այժմ ես քայլում եմ փողոցով, ապա այդ փաստը ժխտելը դժվար է. հոգեկանում այդ մասին առաջանում է համապատասխան «կոգնիցիա»: Ահա թե ինչու վարքային իմացական տարրերը փոխելու խնդիրը, որպես կանոն, հանգեցվում է համապատասխան վարքի փոփոխության անհրաժեշտությանը, իսկ վարքը փոխելու փորձերը հաճախ դիմադրության են հանդիպում: Ինչպիսի՞ պայմաններում է մարդու համար իր վարքը փոխելը դժվար դառնում: Նշվում են հետևյալ պայմանները. ա) վարքի փոփոխությունը կարող է կախված լինել տհաճ ապրումների կամ ինչ-որ արժեքների կորստի հետ: Օրինակ, եթե որևէ մեկը մեծ գումարներ է ծախսել տուն ձեռք բերելու համար և եթե այժմ ինչ-որ պատճառով ցանկանում է փոխանակել այն, ապա այդ գործարքը նրա համար կարող է կապված լինել ֆինանսական կորստի հետ կամ պարզապես տհաճ լինել՝ որոշ հարևաններից հեռանալու հեռանկարի պատճառով: Նույնը կարող է դիտվել մոլի ծխողի դեպքում. նրա համար ծխելը թողնելը կարող է տհաճ լինել: Նման դեպքերում վարքը փոխելուն ցույց տրվող դիմադրության ուժը կապված է տհաճության կամ կորստի մեծության հետ:

Բ. Ներկա վարքը, իմացական աններդաշնակություն առաջ բերելու հետ միասին, որևէ այլ տեսակետից կարող է օգտակար լինել: Այն կարող է բավարարել անձի որևէ էական պահանջմունք: Օրինակ՝ որևէ մարդ սովորություն ունի ճաշել մի ռեստորանում, որտեղ անորակ ճաշեր են պատրաստում: Բայց նա շարունակում է այցելել այդ ռեստորան, քանի որ այնտեղ հանդիպում է որոշ հաճելի ծանոթների և ընկերների: Այլ օրինակ, որևէ անհատ, որն իր երեխաների հետ հարաբերություններում տիրական ու խիստ է, այլ մարդկանց հետ առնչվելիս նույնպես չի կարողանում տիրողի նման չպահել իրեն, թեև գիտակցորեն ցանկանում է փոխվել: Այդ վարքը փոխելուն ցույց տրվող դիմադրությունը պայմանավորված է այն բավականությամբ, որ նա ստանում է նման վարքագիծ դրսևորելիս: Այդպես նա բավարարում է իշխելու իր պահանջմունքը:

Գ. Շատ դեպքերում անձն իր վարքը պարզապես ի վիճակի չէ փոխել: Բանն այն է, որ մարդու վարքի որոշ ձևեր նրա գիտակցական հսկողության տակ չեն գտնվում: Այդպիսին են, օրինակ, ֆոբիաները (կարծես չպատճառաբանված վախը բարձրությունից, սուր առարկաներից, որոշ կենդանիներից, ազատ տարածությունից և այլն): Երբեմն էլ վարքի հին ձևը փոխելուց հետո անհ-

րաժեշտ է լինում սովորել նորը, իսկ մարդն այդ անել չի կարողանում: Կամ անհատը կարող է պարզապես չիմանալ վարքի այնպիսի նոր ծն, որով պետք է փոխարինել հինը: Օրինակ, հայրը գիտե, որ սխալ եղանակներով է դաստիարակում իր տղային, բայց չգիտե, թե որոնք են ճիշտ մեթոդները: Իսկ որոշ գործողություններ էլ անշրջելի են, անվերադարձ: Լ. Ֆեստինգերը բերում է այսպիսի պարզ օրինակ. եթե որևէ մեկը վաճառել է իր տունը և զոջացել է, ապա նա այլևս չի կարող վերականգնել իր նախկին վիճակը, եթե տան նոր տերն այդ չի ցանկանում: Կատարված շատ գործողություններ անշրջելի են: Բայց այդ չի նշանակում, որ այդ գործողությունների մասին գիտելիքները ևս ենթակա չեն փոփոխության: Փոփոխվելու պահանջին այդ իմացական տարրերի դիմադրության աստիճանն ավելի մեծ չէ, քան իրատես լինելու պահանջը:

Միջավայրային (իրադրական) իմացական տարրերը արտացոլում են այն միջավայրի առանձնահատկությունները, որտեղ գործում է մարդը: Դրանց կողմից ցույց տրվող դիմադրության չափը պայմանավորված է նրանով, թե ինչ չափով են դրանք ճիշտ արտացոլում իրականությունը: Այն դեպքում, երբ իրադրական իմացական տարրին համապատասխանող պարզ ու միանշանակ իրականություն կա, ապա փոփոխության հավանականությունը մոտ է զրոյին: Եթե մենք գիտենք, որ կառավարական տունը գտնվում է Հանրապետության հրապարակի վրա, և դա ճիշտ է, ապա դժվար է փոխել այդ գիտելիքը: Բայց շատ դեպքերում իրականության գոյություն ունենալն ու այդպիսին լինելն այնքան էլ պարզ չէ, հատկապես երբ գործ ունենք սոցիալական իրականության հետ: Քանի որ սոցիալական կյանքի շատ կողմերի մասին գիտելիքները մարդկանց փոխհամաձայնության արդյունք են, ապա նրանց մասին որևէ նոր տեսակետ առաջ քաշելու դժվարությունը կապված է այն բանի հետ, թե ունենք, արդյոք, համախոհներ:

Վերջապես, ինչպես վարքային, այնպես էլ միջավայրային իմացական տարրերը փոխելուն ցույց տրվող դիմադրությունը պայմանավորված է նրանով, որ յուրաքանչյուր իմացական տարր կապված է մեծաթիվ այլ իմացությունների հետ: Որևէ այլ իմացության հետ նրա աններդաշնակ հարաբերությունը ներդաշնակ դարձնելու փորձ ձեռնարկելիս կարող են աններդաշնակություններ առաջ գալ բազմաթիվ այլ գիտելիքների հետ, որոնց հետ նրա հարաբերությունները մինչ այդ ներդաշնակ էին: Այդ դեպքում տվյալ գիտելիքը փոխելու փորձերը դիմադրության են հանդիպում:

Բ. «Ավելի լավ է հեռու մնալ» կամ ինչո՞ւ ենք խուսափում գործելուց

Ինչպես տեսանք, երբ անձի հոգեկանում արդեն կա իմացական աններդաշնակություն, հիմնական մոտիվացիան ներքին միտումն է՝ որևէ կերպ մեղմացնել կամ վերացնել այն: Մենք տեսանք, թե որոնք են այդ հիմնական ուղի-

ները: Սակայն հետաքրքիր են նաև այն դեպքերը, երբ. ա) անձն արդեն ունի իմացական աններդաշնակություն և ձգտում է թույլ չտալ, որ այն ավելի ուժեղանա (վերացնել չի կարող), բ) երբ չունի իմացական աններդաշնակություն, բայց, իր նախորդ փորձից իմանալով, որ այն կարող է ծագել, ձգտում է կանխել իր հոգեկանում այդպիսի վիճակի առաջացումը: Առաջին դեպքում անհատը ձգտում է գտնել նոր դրույթներ և փաստարկներ կամ այնպիսի իմացություններ (կոգնիցիաներ), որոնք օգնում են հակասության մեջ գտնվող տարրերից մեկի պահպանմանը: Այս նպատակով նա ընտրականորեն ընկալում է ինֆորմացիայի որոշ աղբյուրների հաղորդումները և խուսափում է ընկալելուց այն ինֆորմացիան, որը կարող է ուժեղացնել իր աններդաշնակությունը:

Երբ անձը չունի իմացական աններդաշնակություն, ապա նման ընտրական ընկալումների մասին ընդհանուր առմամբ հազիվ թե կարելի է խոսել: Բայց Լ. Ֆեստինգերը նշում է, որ կան առանձնահատուկ դեպքեր, բացառություններ: Անձի նախկին փորձը նրա մեջ կարող է վախ առաջ բերել աններդաշնակություն ապրելու հեռանկարի առջև և մղել այն բանին, որպեսզի նա ամեն կերպ խուսափի այդ վիճակում հայտնվելուց: **Նման մարդը խիստ զգուշավոր է դառնում նոր տեղեկատվության նկատմամբ:** Սա առաջին միտումն է: Երկրորդն այն է, որ խուսափելով իմացական աններդաշնակության առաջացումից՝ **անձը կարող է տարբեր իրադրություններում խուսափել գործնական քայլերից, կոնկրետ վարք դրսևորելուց:** Շատ դեպքերում կատարված գործը վերացնել և նախնական վիճակին վերադառնալ հնարավոր չէ: **Եթե մարդը որևէ արարք է կատարում, ապա նա, մեծ հավանականությամբ, աններդաշնակություն և կոնֆլիկտներ կունենա:** Ահա թե ինչու մարդիկ շատ հաճախ խույս են տալիս գործնական քայլերից, չեն ցանկանում ներքաշվել նոր գործերի մեջ:

Այս կենսական դիրքորոշումն արտահայտվում է «Ավելի լավ է հեռու մնամ», «Իմ գործը չէ», «Հանկարծ մի բան չպատահի» և հոգեբանորեն դրանց նման բովանդակություն ունեցող այլ «սկզբունքներում»: Այստեղից պարզ է, թե տվյալ ստրատեգիան ինչքան մեծաթիվ կենսական իրադրություններ է ընդգրկում և կրկին անգամ ցույց է տալիս իմացական աններդաշնակության տեսության ընդգրկումների լայնությունը կյանքի հոգեբանության ոլորտում: Այս մոտեցումն ապագայում թույլ կտա վերլուծել ազգային հոգեկանի որոշ կողմեր, գեղարվեստական գործեր, կյանքի բազմաթիվ իրական երևույթներ:

Այն դեպքերում, երբ վճռի կայացումն ու գործունեության կատարումն անվերջ հետաձգել հնարավոր չէ, ապա **գործողության կատարումը կարող է զուգորդվել նրա ժխտման հետ:** Երբ, օրինակ, որևէ մարդ մեքենա է գնում և խիստ վախենում է աններդաշնակության վիճակում հայտնվելուց (այդ վիճակը նա իր համար, անշուշտ, նկարագրում է այլ բառերով), ապա կարող է գնումը կատարելուց անմիջապես հետո հայտարարել, որ սխալ է թույլ տվել: Իմացական աններդաշնակության հանդեպ նման ուժեղ վախ թեև հազվադեպ,

բայց պատահում է: Մարդկանց միջև, ըստ ակնկալվող աններդաշնակությունների հանդեպ վախի ուժգնության, կան անհատական մեծ տարբերություններ: Տարբեր է նաև սեփական աններդաշնակությունը մեղմացնելու ընդունակությունը: Յուրաքանչյուր մարդու այդ անհատական առանձնահատկությունների բնութագրերն իմանալը թույլ կտա կանխատեսել, թե արդյո՞ք նրա հոգեկանում և վարքում դիտվելու է նախնական ինքնապաշտպանության նման գործընթաց: Նշենք, որ այլ աշխատության մեջ մենք արդեն մի շարք տեսակետներ ենք առաջ քաշել ֆրոստրացիաների կանխատեսման և **նախնական հոգեբանական ինքնապաշտպանության մասին**³²: Այսպիսի ավելի մասնավոր տեսակետ, ինչպես տեսնում ենք, գոյություն ունի նաև իմացական աններդաշնակության տեսության սահմաններում³³:

Իմացական աններդաշնակությունն ուսումնասիրվել է ոչ միայն կյանքի առօրյա փաստերի վերլուծության, այլև բազմաթիվ գիտափորձերի օգնությամբ: Հաջորդ պարագրաֆում մենք վերադառնալու ենք սոցիալական դիրքորոշումների հետ կապված խնդիրների քննարկմանը: Այստեղ նշենք, որ աններդաշնակության փորձարարական ուսումնասիրության հիման վրա կատարված երկու հիմնական հետևությունները հետևյալներն են. ա) դիրքորոշման հետ անհամատեղելի վարքը կարող է հանգեցնել այդ դիրքորոշման փոփոխության և բ) դիրքորոշման փոփոխությունն այնքան ավելի մեծ է, որքան փոքր է արտաքին ստիպումը կամ արդարացումը՝ որպես այդ վարքի հարուցիչներ: Այժմ անցնենք այդ երևույթների ավելի մանրամասն քննարկմանը:

§ 12. ԴԻՐՔՈՐՈՇՄԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿ ՎԱՐՔԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ՏԱԿ

Ինչպես, անշուշտ, հիշում ենք, յուրաքանչյուր սոցիալական դիրքորոշում կազմած է երեք հիմնական մասերից. իմացական, հուզական և վարքային: Սկզբունքորեն ասած, ամեն մի դիրքորոշում կարելի է փոխել այդ բաղադրիչներից յուրաքանչյուրի վրա ազդելով:

Ա. Նոր կենսափորձի նշանակությունը

Սոցիալական դիրքորոշումները, որպես **հոգեբանական համակարգեր**, դիմադրում են փոփոխություն հարուցելու միտում ունեցող ազդեցություններին, բայց միանգամայն քարացած ու անփոփոխ չեն: Օրինակ՝ տարբեր երկրներում հասարակական կարծիքի ուսումնասիրության փորձը վկայում է, որ ժամանակի ընթացքում սոցիալական տարբեր երևույթների նկատմամբ մարդկանց դիրքորոշումները փոխվում են:

Պարզվել է, որ սոցիալականացման ընթացքում երեխաները սկզբում շատ հարցերի վերաբերյալ ընդունում են իրենց ծնողների տեսակետները, նրանց արժեքներն ու դիրքորոշումները, բայց հետագայում, հատկապես դպրոցում և բուհում սովորելու ընթացքում, ծնողների ազդեցությունը քանիզնում թուլանում է: Օրինակ՝ ուսումնասիրություններից մեկի շնորհիվ պարզվեց, որ եթե դպրոցականների մոտ 80%-ը հարում է այն նույն կուսակցությանը, ինչ և ծնողները, ապա բուհերում այդ տոկոսն ընկնում է մինչև 55-ը: Թեև, ըստ դիրքորոշումների, ծնողների հետ ունեցած նմանությունները կյանքի այդ փուլում դեռևս բավականին մեծ են³⁴:

Ժամանակի ընթացքում փոփոխվում են նաև մարդկանց քաղաքական հայացքները, օրինակ, ներքաղաքական վիճակի, երկրի միջազգային դիրքի, իրագործվող արտաքին ու ներքին քաղաքականության և այլ խնդիրների ու դրանց լուծումների նկատմամբ: Սակայն ընդհանուր առմամբ մարդու այն դիրքորոշումները, որոնք ձևավորվել են ակտիվ մտավոր աշխատանքով ու աշխարհիմացությամբ հագեցված դպրոցական և ուսանողական տարիներին, հիմնականում երկար ժամանակ պահպանվում են:

Կենսափորձի կուտակման ուղիներից մեկն էլ անձի կողմից նորանոր սոցիալական դիրքերի և դերերի ստանձնումն է ու դրանց կատարումը, նոր խմբերի անդամ դառնալը: Այդպիսի սոցիալական հորիզոնական և ուղղահայաց տեղաշարժերի շնորհիվ անհատը նոր կապերի մեջ է մտնում, նոր տեղեկություններ է կուտակում իր հիշողության մեջ՝ ենթարկվելով միանգամայն նոր ազդեցությունների: Այս ամենը, ինչպես նաև զանգվածային հաղորդակցության միջոցների ներգործությունը, հանգեցնում են արդեն առկա դիրքորոշումների որոշ փոփոխությունների, ինչպես նաև նոր դիրքորոշումների ձևավորման:

Այդ բոլոր փոփոխությունները զգալի չափով պայմանավորված են մեկ հիմնական մեխանիզմի աշխատանքով. սոցիալական դիրքորոշումների այս կամ այն կողմի վերաբերյալ նոր ինֆորմացիայի ստացումը կամ հուզական նոր ազդեցությունների ենթարկվելը հանգեցնում է մարդու մեջ աններդաշնակության առաջացման, որի հետևանքով էլ դիրքորոշումը սկսում է փոխվել:

Որ իսկապես անձնական փորձը հանգեցնում է դիրքորոշումների փոփոխության, ստուգվել ու հաստատվել է նաև շատ հետաքրքրական գիտափորձերի օգնությամբ, որոնցից երկուսի համառոտ նկարագրությունը կներկայացնենք ստորև:

Բ. Գիտափորձեր. նեգրի կյանքի «հմայիչ» կողմերը

1) Ուսանելի է այն գիտափորձը, որ ամերիկյան սոցիալական հոգեբանները կատարել են նեգրերի նկատմամբ բացասական ուժեղ դիրքորոշում ունեցող դպրոցականների մի խմբի վրա: Փորձը կազմակերպելիս մասնագետ-

ներն այսպիսի վարկած առաջ քաշեցին. եթե ռասայական դիրքորոշում ունեցող մարդն ինքը ռասայական վերաբերմունքի արժանանա, ապա նրա այդ դիրքորոշումը կթուլանա կամ կվերանա: Այս վարկածը ստուգելու նպատակով նրանք ռասիստ և սպիտակամորթ դպրոցականներին բաժանեցին երկու խմբի: Մի խմբին շնորհեցին «Ղեղին մարդիկ», իսկ մյուսին՝ «Կանաչ մարդիկ» մականուններ: Փորձի մեկ օրվա ընթացքում «ղեղիններն» ավելի բարձր կարգի մարդիկ հռչակվեցին: Ուսուցիչը նրանց գովում էր և նրանց հետ ավելի լավ էր վարվում, մինչդեռ «կանաչներին» ցածր կարգի մարդիկ համարեցին, քննադատում էին, զրկում արտոնություններից:

Հաջորդ օրը խմբերի դիրքերը փոխվեցին. «կանաչները» հռչակվեցին բարձր կարգի, իսկ «ղեղինները»՝ ցածր: Երրորդ օրը և, ևս մեկ անգամ, երկու շաբաթ անց, չափեցին երեխաների ռասայական համոզմունքները: Պարզվեց, որ գիտափորձին չմասնակցող երեխաների հետ համեմատած՝ այդ երեխաներն ավելի քիչ նախապաշարված են դարձել սևամորթների նկատմամբ և կցանկանային նրանց հետ միասին ժամանցի գնալ բնության գիրկը: Այս արդյունքները ստացել են հոգեբաններ Մ. Վայներն ու Ֆ. Ռայթը և դրանք այժմ լայնորեն հայտնի են դիրքորոշումներին նվիրված գրականության մեջ³⁵:

Այսպիսով՝ ճնշվածների «մաշկի մեջ» լինելը շատ օգտակար է ռասայական դիրքորոշումների հաղթահարման համար: Ընդհանրապես սոցիալական մեծ իրադարձությունները մարդկանց ստիպում են վերանայել իրենց դիրքորոշումները, փոխել դրանք, ընդունել կամ ձևավորել նորերը, թեև շատ հաճախ՝ մեծ դժվարությամբ և ոչ լրիվ չափով:

2) Իսկ սևամորթի մաշկի մեջ մտնելու փորձեր իսկապես կատարվել են: Դրանցից մեկի մասին ստորև բերվող համառոտ պատմությունը կարող է շատ ուսանելի լինել:

Գրեյս Յելսելը 1969 թվականին բժշկական միջոցներով սևացրեց իր մաշկը, և որպես սևամորթ, բնակություն հաստատեց գետտոյում (Հառլենում և Միսսիսիպիում): Նա նկարագրում է այդ գետտոների բնակիչների թշվառ կյանքը, հարբեցողությունն ու թմրամոլությունը՝ որպես իրականությունից փախչելու եղանակներ, սպիտակամորթների ռասիստական վերաբերմունքը նեգրերի նկատմամբ: Նա նկարագրում է, թե ինչպես երբ ինքը, վարակիչ ու ցավող բշտիկներով ծածկված ոտքերով, դիմեց հիվանդանոցի սպիտակամորթ բժշկին, վերջինս սկսեց արհամարհանքով սովորեցնել, որ պետք է ավելի հաճախ լողանալ և ոչ մի բուժում չնշանակեց: Նա այդ «նեգր» կնոջ հետ վարվեց այնպես, ինչպես կվարվեին մարդուց ցածր կենդանու հետ, դեռ ավելի վատ:

Միսսիսիպիում ևս խտրականությունը առկա էր ամենուրեք, թեև մի փոքր ավելի նուրբ ձևերով: Սևամորթները կարող էին միայն տնային սև աշխատանք կատարել օրական 5 դոլար վարձատրությամբ: Կու կլուքս կլանը գործում ու սարսափ էր տարածում: Սպիտակամորթները չէին թաքցնում, որ

սևամորթներին լիարժեք մարդիկ չեն համարում և պահանջում էին, որ «իրենց տեղն իմանան»:

Հետաքրքրական է հետևյալ միջադեպը: Գ. Հելսեյը ցանկանում էր բնակարան վարձել: Տեսնում է ցուցանակ՝ «Վարձով է տրվում» և, համարձակությամբ ստանալով՝ թակում է դուռը: Այն բաց անող սպիտակամորթ կինը շճած իրեն է նայում այնպես, կարծես ուրվական էր հայտնվել:

«Ես ցանկանում եմ տեսնել Ձեր սենյակը»,— ասում է Գրեյսը: «Ես սենյակ չունեմ»,— լինում է պատասխանը: «Բայց դուք տախտակ եք փակցրել»:
«Դե՛հ, հեռացիր դու, սև շուն»,— զայրացած գոչում է կինն ու դուռը շրխկացնում նրա դեմքին:

Այնուհետև նա սպիտակամորթների մի ընտանիքում վարձվում է որպես տնային ծառայող, սպասուհի: Մի անգամ տանտերը զալիս է տուն, երբ իր կինը տանը չի լինում: Նա անմիջապես սկսում է սեռական պահանջներ ներկայացնել Գրեյսին: Որպես սպիտակամորթ կին նա, մերժելով, փախչում է: Բայց հետո սկսում է խորհել. իսկ իրականում ինչպե՞ս կվարվեր իսկական նեգրուհին, չէ՞ր զիջի արդյոք՝ իր օրական 5 դոլարից չզրկվելու համար:

Ռասայական դիրքորոշումների այս սարսափը մենք՝ հայերս, նույնպես զգացել ենք օտար միջավայրերում լինելիս: Հայկական գաղթօջախների մեր հայրենակիցների համար սրանք ծանոթ երևույթներ են, հատկապես այսպես կոչված «ներքին սփյուռքում», իսկ ավելի առաջ՝ Օսմանյան կայսրության մեջ: Այժմ էլ թուրքիայում ապրող հայերին թուրք ռասիստները հաճախ են հալածում կրոնի ու ազգային պատկանելության պատճառով:

Այս բաժինը ցանկանում ենք ավարտել հետևյալ դեպքով, որը պատահել է տողերիս հեղինակի հետ՝ Մոսկվայում: Տարիներ առաջ էր, երիտասարդ ասպիրանտ էի: Ըստ հայտարարության գնացի մի բազմահարկ շենքի բնակարան, թակեցի դուռը: Մի դեռատի աղջիկ բաց արեց դուռը և դեռ նոր էի ցանկանում ասել, որ ուզում եմ սենյակ վարձել, տեսնելով, որ ռուս չեմ, «Դա ուրբերի՛ս տի» («Դե կորի՛, գնա՛»),— ասելով՝ դուռը քթիս տակ փակեց:

Այլ օրինակ. 1965 թվականին Լենինգրադում էի: Մի օր ճաշարաններից մեկում նստած էի, երբ ներս մտան մի խումբ տղամարդիկ, տեսքից ու վարքից դատելով՝ բանվորներ, որ ընդմիջման էին դուրս եկել: Մի քանիսը նստեցին հարևան սեղաններից մեկի մոտ, մյուսները սկսեցին ճաշերը բերել և, իմ կողքից անցնելիս՝ ամեն անգամ ձեռքով կամ ոտքով դիտավորյալ դիպչելով ինձ: Հացս հարամ արեցին իրենց ռուսական «հյուրասիրությամբ»: Ճանապարհն ազատ էր և կարող էին հանգիստ անցնել, առանց դիպչելու: Երկու-երեք անգամ համբերեցի, նույնիսկ մի կողմ քաշվեցի՝ «կեղտից հեռու լինելու» իմ սկզբունքին համաձայն: Զօգնեց: Դիտողություն արեցի, ընդ որում՝ բավական հանգիստ տոնով: Նրանցից մեկը՝ ամենատարեցը, արհամարհանքով ու թշնամությամբ ասաց. «Ուրբերիս ատայուդա, իդի վ ռեստորան, պողլի գրուզին» («Կորի՛ այստեղից, գնա ռեստորան, ստոր վրացի»): Մյուսները ծիծաղեցին և

թշնամությանը ինձ նայելով՝ սպասում էին, թե ինչ եմ ասելու: Վիճելն անօգուտ էր. ստրուկ պրոլետարիատի ներկայացուցիչները բարոյական քարոզներ չէին հասկանում: Նրանք խելոքանում են միայն իրենց իշխանավորների առջև: Արագ վերջացրի և հեռացա այդ «բարեկամական» միջավայրից: Եվ հետո այդ մարդիկ զարմանում են, թե ինչու իրենց աշխարհի ոչ մի երկրում չեն սիրում:

§ 13. ՎԱՐՔԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԻՑ ԴԵՊԻ ԴԻՐՔՈՐՈՇՄԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ

Ա. ԱՆՆԵՐՊԱՇՏԱԿ ՎԱՐՔ

Վարքի փոփոխությունը դիրքորոշումները փոխելու հիմնական ուղիներից մեկն է: Միշտ չէ, որ դիրքորոշման իմացական և հուզական բաղադրիչների փոփոխությունը հանգեցնում է դիրքորոշման էական փոփոխության, որովհետև մարդիկ հեշտությամբ են ընկալում ու ընդունում այն, ինչ հաստատում է իրենց արդեն պատրաստ դիրքորոշումը, իսկ նրան հակասող ինֆորմացիան շրջանցում կամ մերժում են: Այս երևույթն անվանում են **պերցեպտիվ պաշտպանություն** (ինքնապաշտպանական ընկալում): Բայց ահա վարքի փոփոխությունը դիրքորոշման մյուս բաղադրիչների և, ուրեմն, ողջ դիրքորոշման փոփոխության շատ ավելի հաճախ է հանգեցնում: Մինչև այդ մեխանիզմի գործողության հիմնական պայմանների մասին ընթերցողին պատկերացում տալը քննարկենք գիտափորձեր, որոնց արդյունքները, առօրյա բանականության դիրքերից մոտենալիս, երբեմն զարմանալի են, պարադոքսալ:

Վարքը փոխելու միջոցով մարդկանց դիրքորոշումները փոխելը հանգեցնում է մի շարք հետևանքների, որոնց կանխատեսումն, այսպես կոչված, «առողջ բանականության» կամ ողջախոհության հիման վրա, հնարավոր չէ: Ահա հայտնի գիտափորձերից մեկը. քուլեջի ուսանողներին խնդրում են մեկ ժամի ընթացքում կատարել ձանձրալի ու միօրինակ աշխատանք: Այլ ուսանողներ սպասում էին իրենց հերթին, նրանք ևս պետք է նույն աշխատանքը կատարեին: Փորձարկվողներին խնդրեցին, որպեսզի նրանք, վերջացնելուց հետո, սպասողներին ասեն, թե աշխատանքն, իբր, շատ հետաքրքիր ու հաճելի էր: Այսպիսով՝ նրանց խնդրում էին ասել մի բան, որին իրենք չեն հավատում: Այդ կերպ փորձարկվողների հոգեկանում ստեղծվում էր իմացական աններդաշնակության վիճակ:

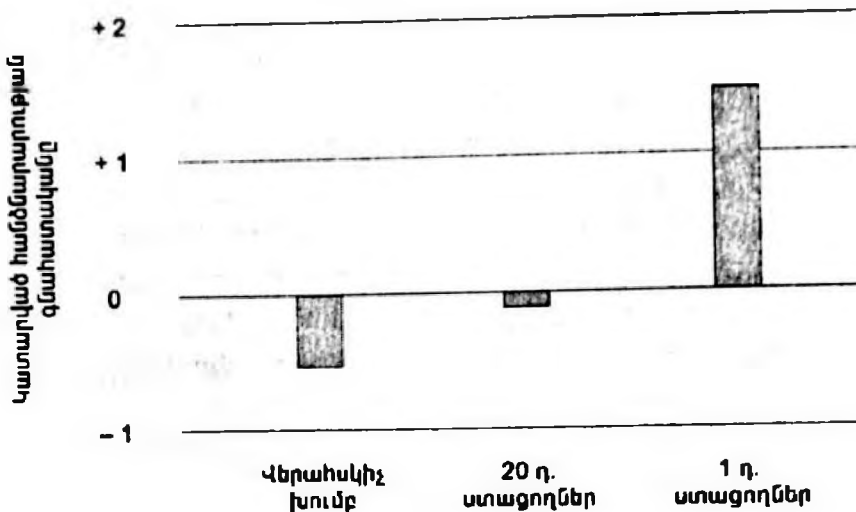
Սպասող ուսանողներին խաբելու համար փորձարկվողների մի մասին վճարեցին 20-ական դոլար, մինչդեռ մյուսներին՝ ընդամենը մեկ դոլար: Դրանով հոգեբանները ցանկանում էին պարզել, թե արդյո՞ք վարձատրման չափն ազդում է առաջ եկող իմացական աններդաշնակության ուժի և նրանից ա-

գատվելու ցանկության և ճիգերի վրա: Այդ հարցը պարզելու նպատակով, այն բանից հետո, երբ նրանք արդեն խաբել էին իրենց հերթին սպասող ուսանողներին, փորձարկվողներին խնդրեցին ասել, թե ինչ են մտածում այն հանձնարարության (աշխատանքի) մասին, որ նրանք գիտափորձի ընթացքում կատարեցին և որի մասին պատմեցին սպասող ուսանողներին: Նրանց խնդրեցին այդ հանձնարարությունները գնահատել մի սանդղակի վրա՝ սկսած «շատ ծանծրալի էր» բևեռից մինչև ծայրահեղ՝ «շատ հետաքրքիր ու հաճելի էր» բևեռը: Առաջին բևեռը համապատասխանում է իրականությանը (աշխատանքն իսկապես ծանծրալի էր), իսկ երկրորդը՝ ոչ: Բայց երկրորդն այն գնահատականն է, որ նրանք, ստելով, հայտնել են սպասողներին:

Գիտափորձի արդյունքներն այսպիսին են. ա) վերահսկիչ խմբի անդամները, ովքեր նման ծանծրալի գործ էին կատարել, բայց չէին խաբել մյուս ուսանողներին, անկեղծ ու ճիշտ կարծիք հայտնեցին. կատարած գործը շատ հեռու էր հաճելի լինելուց: բ) 20 դուլար ստացողների կարծիքը նույնպես բացասական էր, բայց ավելի մեղմ, չեզոքին մոտ: Հավանորեն նրանք 20 դուլար վարձատրությունը բավարար էին համարում սուտ խոսելու համար և միայն շատ թույլ իմացական աններդաշնակություն ունեցան իրենց ստախոսության ազդեցության տակ: Այդ պատճառով էլ սեփական կարծիքը փոխելու նրանց ներքին դրդապատճառները թույլ էին: գ) Ամենից զարմանալին մեկ դուլար վարձ ստացողների տված գնահատականն է: Այս անձինք իրենց կատարած գործը գնահատեցին որպես հաճելի և հետաքրքիր. այսինքն՝ կրկնեցին այն սուտը, որ ասել էին իրենց հերթին սպասող ուսանողներին: Նրանց ստացած մեկ դուլարը քիչ էր ստելու հետևանքով առաջ եկած իմացական աններդաշնակությունը վերացնելու համար և նրանք գտան այդ տիպի հոգեվիճակից ազատվելու այլ ելք՝ փոխեցին իրենց տեսակետը³⁶:

Այստեղից կարելի է մի շարք գործնական հետևություններ կատարել, որոնցից մեկը հետևյալն է. եթե ցանկանում եք իսկական «հավատացյալ» ստախոսներ պատրաստել, ապա նման «պաշտոնի» թեկնածուներին պետք է քիչ վճարել: Միայն այդ դեպքում նրանք կսկսեն հավատալ այն ստին, որ նրանց հանձնարարված է տարածել:

Վերը նկարագրված գիտափորձի արդյունքները ներկայացված են գրաֆիկի վրա (տե՛ս նկ. 8): Այս տվյալներից մենք ակնառու կերպով տեսնում ենք, թե ինչպիսի զարմանալի հետևանքների կարող է հանգեցնել իմացական աններդաշնակությունը, որն առաջ է գալիս, երբ մարդիկ կատարում են իրենց սկզբնական հանձնարումների հետ անհամատեղելի գործողություններ: Եթե գործողությունը կատարված է, ապա այն պետք է հիմնավորվի և արդարացվի: Իսկ դա կատարվում է դիրքորոշումը փոխելու և արդեն կատարված գործողություններին հարմարեցնելու ճանապարհով:



Նկ. 8. Ա. Ֆեստինգերի և Ջ. Կառլսմիթի գիտափորձի արդյունքները:

Պետք է նշել, որ թեև վարքի փոփոխության հետևանքով անձի դիրքորոշման փոփոխությունը կասկած չի հարուցում, այնուամենայնիվ ոչ բոլորը հոգեբաններն են ընդունում այն բացատրությունը, որ այդ փոփոխություններին տալիս են իմացական աններդաշնակության տեսության կողմնակիցները: Ոմանք գտնում են, որ այդ տեսության որոշ կողմեր ունեն ներքին հակասականություն: Բայց սրանք վիճելի գիտական հարցեր են, որոնց քննարկումն այս աշխատության խնդիրը չէ:

Բ. Դիրքորոշման փոփոխության պայմանները

Ա. Ֆեստինգերի, Ջ. Կառլսմիթի և այլոց գիտափորձերի հիման վրա կատարված հիմնական եզրակացություններից մեկն այն էր, որ անձի դիրքորոշման հետ անհամատեղելի վարքը հանգեցնում է այդ դիրքորոշման փոփոխության: Սուտ քսանամյա փորձառական և տեսական հետազոտություններից հետո, սկսած 20-րդ դարի 70-ական թվականների կեսերից, հետազոտողները հասկացան, որ դիրքորոշման նման փոփոխությունը տեղի է ունենում ոչ միշտ, երբեմն, միայն որոշակի պայմանների դեպքում: Որո՞նք են այն գործոնները, որոնք հանգեցնում են դիրքորոշման փոփոխության: Հետազոտողները նշում են հետևյալները.

1. Ընտրություն: Դիրքորոշման փոփոխությունը կախված է նրանից, թե անհատը, ստիպողական գիջումների գնալիս ընտրություն կատարելու ինչպիսի հնարավորություն ուներ, ինչպիսին էր նրա ազատության չափը: Օրինակ, երբ ատրճանակը դնում են ձեր քունքին և պահանջում, որ դուք ձեր հայացքների հետ անհամատեղելի հայտարարություններ կատարեք, ա-

պա այս դեպքում արտաքին արդարացումն այնքան զորեղ է, որ դուք ծեր իսկական դիրքորոշումը փոխելու կարիք չունեք: Բայց եթե սպառնալիքը թույլ էր, և դուք կարող էիք այլ վարքագիծ ընտրել (ծեր կյանքին վտանգ չէր սպառնում), ապա, կատարելով արտաքին ուժերի պահանջը, դուք սկսում եք փոխել ձեր դիրքորոշումը: Տրամաբանությունն այսպիսին է. «Ես իսկապես մտածում եմ այն, ինչ որ ասում եմ: Այլապես ո՞վ էր ինձ ստիպում այդպես վարվել»:

Եթե արտաքին արդարացումը շատ զորեղ է, ապա աններդաշնակությունն էլ թույլ է լինում, դիրքորոշումը փոխելու մոտիվացիան՝ նույնպես: Որպեսզի դիրքորոշումը փոխվի, անձը պետք է համոզված լինի, որ ինքն ուներ կամքի ազատություն, ազատ ընտրություն կատարելու հնարավորություն:

2) Ընտրության պատրանք: Իմացական աններդաշնակության ուսումնասիրության նպատակով կազմակերպված գիտափորձերում ազատ ընտրության հարցը խիստ վիճելի է: Երբ կա իրական ընտրության հնարավորություն, ապա ինչ-որ բան մերժում են, ինչ-որ բան՝ ընդունում: Մինչդեռ գիտափորձերի ընթացքում փորձարկվողներին (որոնք հիմնականում ուսանողներ են լինում) ստիպում են կատարել շատ տհաճ գործողություններ և հակասության մեջ մտնել սեփական դիրքորոշումների հետ (անսովոր ֆիզիկական ջանքեր գործադրել, տհաճ բաներ ուտել, այլ մարդկանց էլեկտրական հարվածներ հասցնել և այլն), իրենց համոզումներն իրենց հանամատեղելի հայտարարություններ անել:

Եվ ահա նույնիսկ գիտափորձի պայմաններում փորձարկվողների հազիվ 5–10 տոկոսն էր մերժում հոգեբանի պահանջները: Իզուր չէ, որ հայտնի սոցիալական հոգեբան Զ. Զելլին ստիպողական գիջողականության փորձերում փորձարկվողներին տրամադրված՝ ընտրելու իրավունքն անվանել է «ազատության պատրանք»: Բանն այն չէ, որ նրանք մերժելու քաջություն չունեն. նրանք հաճախ չեն էլ զգում, որ կարելի է մերժել: Նրանք ունեն լոկ ազատ ընտրության պատրանք: Եվ քանի դեռ մարդիկ նման պատրանք ունեն, ապա նրանց ստիպողական գիջողականությունը կարող է հանգեցնել աններդաշնակության և դիրքորոշումների փոփոխության:

3) Ներգրավում: Երբ մենք մեր դիրքորոշման հետ անհամատեղելի մտքեր ենք ունենում կամ գործողություններ ենք կատարում, ապա հայտնվում ենք իմացական աններդաշնակության վիճակում: Բայց իմացական աններդաշնակությունն է՛լ ավելի խորն է լինում, երբ մենք մեր այդ մտքերն ու գործողությունները դրսևորում ենք հրապարակայնորեն, որևէ նշանակալի անձի կամ ռեֆերենտային խմբի առջև: Պատճառն այն է, որ հրապարակայնորեն հանդես գալ սեփական հայացքների դեմ՝ նշանակում է ավելի խոր ներգրավվել սեփական դիրքորոշման դեմ ուղղված գործողությունների մեջ: Աններդաշնակության ուժը համեմատական է ներգրավման աստիճանին: Այս եզրակացությունը կատարվել է գիտափորձերի հիման վրա³⁷, թեև մենք ինտուիցիայով էլ զգում ենք, որ դա այդպես է:

Երբ մարդը միայնակ է և մտածում է իր դիրքորոշման հետ անհամատեղելի գործողություններ կատարելու հնարավորության մասին, ապա վկաներ չկան և նա կարող է վերադառնալ իր նախկին դիրքորոշմանը: Այս դեպքում անձը հրապարակայնորեն չի նույնացվել իր դիրքորոշման հետ և նա նույնիսկ ինքն իրեն կարող է համոզել, որ մտքով երբեք նման բաներ չեն անցել: Մինչդեռ հրապարակային հայտարարությունները ժխտելն անհնարին է:

Անհրաժեշտ է ընդգծել, որ նկարագրված շատ հետաքրքրական երևույթները դիտվում են նաև քաղաքականության ոլորտում: Կան քաղաքագետներ, ովքեր, անփորձությունից կամ զարգացման ու գիտելիքների անհրաժեշտ մակարդակ չունենալու հետևանքով, բազմաթիվ սխալ ու կեղծ մտքեր են հայտնում հրապարակայնորեն, իսկ որոշ ժամանակ անց փորձում են ժխտել դրանք: Այդպիսի բացահայտ ստերը չեն կարող նման անձանց հոգեկանում կապված չլինել իմացական աններդաշնակության, ինչպես նաև պաշտպանական գործընթացների՝ ռացիոնալիզացիայի, պրոյեկցիայի և այլ մեխանիզմների օգտագործման հետ: Քաղաքականության և քաղաքական գործիչների անձի վերլուծության ասպարեզում իմացական աններդաշնակության և հոգեբանական ադապտացիայի տեսությունները կիրառական մեծ հնարավորություններ ունեն:

4) Վնասակար հետևանքների կանխատեսումը: Սեփական դիրքորոշումների հետ անհամատեղելի գործողությունների կատարումը անձի մեջ իմացական աններդաշնակություն է առաջ բերում միայն այն դեպքում, երբ կարող է հանգեցնել անցանկալի, վնասակար հետևանքների: Այս հետևությունը ևս կատարվել է գիտափորձերի արդյունքների հիման վրա: Ջ. Կուլպերը և Ս. Ուորչելը կազմակերպեցին մի գիտափորձ, որի ընթացքում փորձարկվողները շատ ծանծրալի գործ էին կատարում: Դրանից հետո նրանք պետք է համոզեին իր հերթին սպասող նոր փորձարկվողին (իրականում՝ հոգեբանի գաղտնի, ծպտված համախոհին), թե իբր գիտափորձը շատ հետաքրքիր էր: Ինչպես տեսնում ենք, այս գիտափորձը շատ նման է Լ. Ֆեստինգերի և Ջ. Կառլսմիթի արդեն նկարագրված գիտափորձին: Այդ ծպտված համախոհը իսկական փորձարկվողների կեսին ասում էր. «Դա ձեր կարծիքն է, բայց բոլոր փորձերը, որոնց ես մինչև այժմ մասնակցել եմ, շատ ծանծրալի են եղել: Սա ևս բացառություն չի լինելու»: Փորձարկվողների մյուս կեսին, ովքեր իրեն համոզում էին, թե գիտափորձը շատ հետաքրքրական էր, այդ համախոհը լսում էր ոգևորությամբ և ասում էր, թե անհամբերությամբ սպասում է իր հերթին: Դա նշանակում է, որ փորձարկվողների երկրորդ խմբի անդամները տեսնում էին, թե ինչպիսի անցանկալի հետևանքների է հանգեցնում իրենց վարքը՝ անհետաքրքիր գործն իբրև հետաքրքիր ներկայացնելը: Մինչդեռ առաջին խմբի մյուսանման գործողությունը վնասակար հետևանքներ չունեին, քանի որ ծպտյալ համախոհը չէր համոզվում:

Պարզվեց, որ գիտափորձի հետաքրքիր լինելուն հավատացին միայն այն փորձարկվողները, ովքեր արտաքին թույլ ճնշման տակ էին համոզել ուրիշին, թե իբր փորձը հետաքրքիր էր և ովքեր իրական վնասակար հետևանքներ էին ստեղծել այդպիսի (դիրքորոշման հետ անհամատեղելի) վարքով: Իսկ դա նշանակում է, որ միայն վնասակար հետևանքներ ակնկալելն է հանգեցնում անձի հոգեկանում իմացական աններդաշնակության առաջացման:

5. Անձնական պատասխանատվություն: Վերլուծելով իմացական աններդաշնակությանը նվիրված գրեթե բոլոր հետազոտությունների արդյունքները՝ Ռ. Ուիկլենդն ու Ջ. Բրեմը եզրակացրին, որ անձն աններդաշնակություն է ունենում միայն այն դեպքում, երբ աններդաշնակ իմացական միավորը զուգորդվում է անձնական պատասխանատվության հետ³⁸: Իսկ ի՞նչ հասկանալ անձնական պատասխանատվություն ասելով: Այս հարցը միայն առաջին հայացքից է պարզ ու հասկանալի: Ըստ Ջ. Կուպերի³⁹, անձնական պատասխանատվությունը ընտրության և կանխատեսման «խառնուրդ» է, զուգորդություն: Սա բավականին հետաքրքրական տեսակետ է և առանձին վերլուծություն է պահանջում:

Օրինակ, երբ մենք կատարում ենք այնպիսի գործողություն, որը, ինչպես հետո է պարզվում, օգտակար էր մեր թշնամիներին կամ մեզ համար տիպիկ մարդկանց, բայց մենք այդ մասին չէինք կարող իմանալ և չգիտեինք, այսինքն՝ չէինք կարող կանխատեսել նման հետևանք, ապա մեղավոր չզգալով մեզ՝ իմացական աններդաշնակություն էլ չենք ունենում: Անձնական պատասխանատվության առկայությունը, մեր խոսքի և գործի հետևանքները կանխատեսելը անհրաժեշտ պայման է իմացական աններդաշնակության վիճակում հայտնվելու համար: Եթե անձը կարողանում է անկեղծորեն ասել իրեն, որ չգիտեր, չէր կանխատեսում, ազատվում է աններդաշնակությունից և նրա նախնական դիրքորոշումը չի փոխվում:

§ 14. ՍԵՓԱԿԱՆ ՋԱՆՔԵՐԻ ԱՐԴԱՐԱՑՈՒՄԸ

Մարդիկ սիրում են այն, ինչի համար որ տառապել են: Սա առօրյա դիտումների հիման վրա կատարված եզրակացություն է և շատ հաճախ՝ ճիշտ: Այդ երևույթը կարելի է դիտել իմացական աններդաշնակության տեսության դիրքերից:

Մենք չենք սիրում ջանքեր գործադրել և իզուր տառապել: Բայց հաճախ, կամավոր թե արտաքին ստիպման հետևանքով, հայտնվում ենք այնպիսի վիճակում, երբ իզուր ջանքեր ենք գործադրում և տառապում ենք: Դրա արդյունքը կարող է լինել իմացական աններդաշնակության վիճակը և նման գործելակերպն արդարացնելու պահանջը:

Այս երևույթը գիտափորձերի օգնությամբ ուսումնասիրել են հատկապես Էլիոտ Արոնսոնը և Ջ. Միլսը⁴⁰: Մի խումբ ուսանողների հրավիրում են մասնակցելու սեռական հարցերին նվիրված քննարկման: Բայց մինչև քննարկմանը մասնակցելու թույլտվություն ստանալը նրանք անցնում են թեստային ստուգում՝ պարզելու համար, թե կարո՞ղ են ներդրում կատարել սպասվող քննարկման ընթացքում: Նրանց զգուշացնում են, որ թեստը կարող է տհաճ լինել, քանի որ ստուգվողը պետք է բարձրաձայն արտասանի սեռական կյանքին վերաբերող բառեր: Նա, իհարկե, կարող է հրաժարվել, բայց այդ դեպքում նրան թույլ չեն տա մասնակցել բանավեճին:

Երբ ջոկեցին նրանց, ովքեր համաձայնվեցին թեստավորվել, նրանց բաժանեցին երկու ենթախմբի: Առաջին ենթախմբի անդամներն անցան խիստ թեստավորում, քանի որ պետք է բարձրաձայն կարդային սեռական կյանքի ամենախնտիմ կողմերը նկարագրող տեքստ՝ լի «ամոթալի» բառերով: Երկրորդ ենթախմբի անդամներն ավելի մեղմ փորձության ենթարկվեցին. նրանք այնպիսի տեքստ կարդացին, որտեղ միայն սովորական սեռական բառեր կային, օրինակ՝ պետտինգ, պոռնկություն և այլն: Ընտրել էին նաև վերահսկիչ խումբ, որը ոչ մի թեստավորման (փորձության) չենթարկվեց:

Այնուհետև բոլոր փորձարկվողներն ունկնդրեցին սեռական կյանքի հարցերին նվիրված մի քննարկման ծայնագրություն, որն, իբր, կազմակերպվել էր մի խմբի հետ: Փորձարկվողներին ասացին, որ առայժմ նրանց պետք չէ մտնել այդ խմբի մեջ: Դա շատ տհաճ և անհետաքրքիր քննարկում էր՝ նվիրված ցածրակարգ կենդանիների սեռական կյանքին: Մասնակիցներն ընդհատում էին միմյանց, անհստակ էին արտասանում բառերը, նախադասությունները կիսատ էին թողնում: Ընդհանրապես, դա մի անհետաքրքիր ու անօգուտ քննարկում էր: Դա հատուկ ստեղծված նյութ էր, որի նպատակը ծանծրույթ առաջ բերելն էր:

Ձայնագրության ունկնդրությունն ավարտելուց հետո փորձարկվողներին խնդրեցին գնահատել լսածը. որքանո՞վ է այն հետաքրքիր: Պարզվեց հետևյալը. ամենից բարձր այդ ձայնագրությունը գնահատեցին այն փորձարկվողները, ովքեր այն ունկնդրելու բախտին արժանանալու համար ամենից ավելի խիստ փորձության էին ենթարկվել: Այն, որ իրենք ծանր փորձության են ենթարկվել այդ ձայնագրությունը լսելու համար, աններդաշնակ էր այն փաստի հետ, որ ունկնդրած քննարկումը ծանծրալի էր: Աններդաշնակությունից ազատվելու համար նրանք բարձրացնում էին բանավեճի գնահատականը՝ ասելով, թե իբր այն շատ հետաքրքիր էր: Իհարկե, աններդաշնակությունից ազատվելու համար նրանք կարող էին այլ ուղիներ էլ գտնել, օրինակ՝ ժխտել, որ իրենց թեստավորում-փորձությունը խիստ է եղել: Բայց օբյեկտիվ փաստերը կեղծելը դժվար է. արտասանվել էին հայտնական բառեր, սեռական գործողությունների նկարագրություններ և այլն: Նրանք կարող էին նաև ասել, թե իբր սիրում են տառապել և փորձությունների ենթարկվել: Բայց դրանք քիչ

հավանական ուղիներ են: Ամենահեշտը ունկնդրած ծայնագրությունը բարձր գնահատելն է և հենց այս միջոցն էլ ընտրում են փորձարկողները՝ իրենց իմացական աններդաշնակությունը թուլացնելու համար: Մարդիկ սիրում են այն, հանուն ինչի տառապել են: Մյուս ենթախմբերի անդամներն այդ քննարկումը գնահատեցին որպես ծանծրալի, այսինքն՝ օբյեկտիվորեն:

Այս հիմնական հետևությունները հաստատվել են մի շարք գիտափորձերի տվյալներով: **Մարդիկ հակված են արդարացնել իրենց գործադրած ջանքերը:** «Ջանք» հասկացությունը հոգեբաններն օգտագործում են իր ամենալայն իմաստով՝ նկատի ունենալով այն բոլոր վիճակներն ու իրադրությունները, որոնցից մարդ կցանկանար խուսափել: Ահա թե ինչու գիտափորձերի ընթացքում, որպես տիպիկ և ջանքեր պահանջող գործոններ, օգտագործում են էլեկտրական հարվածներ, ամոթ հարուցող իրավիճակներ և այլն: Այն բոլոր դեպքերում, երբ մարդ կամավոր կերպով է իրեն դնում նման իրավիճակների մեջ, իմացական աններդաշնակություն է ունենում: Այս երևույթի իմացությունն ունի գործնական կիրառություններ:

Բազմաթիվ մարդիկ ներգրավվում են իրենց համար տիպիկ գործունեության մեջ և որքան ավելի են ներգրավվում, այնքան ավելի հետևողականորեն են արդարացնում իրենց ջանքերն ու ապրած տիպիկությունները: Այս երևույթը շատ տարածված է քաղաքականության մեջ: Որոշ քաղաքական գործիչներ, որոնք միայն վնաս են պատճառում հասարակությանը, անընդհատ տրտնջում են, որ ջանք չեն խնայում ժողովրդին ծառայելու համար, որ տառապում են և այլն: Քաղաքականության սոցիալական հոգեբանությունը չի կարող շրջանցել նման երևույթները, որոնք վերաբերում են լիդերների անծին:

Ջանքերի արդարացման երևույթը դիտվում է նաև հոգեբուժության մեջ, հոգեբուժական աշխատանքի ընթացքում: Երբ հիվանդը մեծ ջանքեր է գործադրում ու ծախսեր է կատարում, ապա սկսում է հավատալ, որ դրանք ոչ միայն անհրաժեշտ են, այլև իր համար ցանկալի, և արդեն արդյունքների են հանգեցնում: Գուցե հոգեթերապիան այնքան չի օգնում. բայց հիվանդը, իր ջանքերն արդարացնելու և աններդաշնակությունը թուլացնելու նպատակով, փաստարկներ գտնելով, օգնում է բժշկին:

§ 15. ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ՄՈՏԻՎԱՑԻԱ

Արդյո՞ք իմացական աններդաշնակությունն իսկապես ակտիվացնում է մարդուն, նրա օրգանիզմը: Այս հարցին պատասխանելիս հոգեբանները դատում են հետևյալ կերպ. եթե աններդաշնակությունն իսկապես ակտիվացնում է օրգանիզմը, ապա նույնպիսի հետևանքների պետք է հանգեցնի, ինչպիսիք մենք տեսնում ենք մարդուն ակտիվացնող այլ վիճակների դեպքում, որոնցից

են քաղցը, ծարավը և այլն: Այդ վիճակներն ազդում են հոգեկան գործընթացների, օրինակ՝ ուսման, նոր գիտելիքներ սովորելու վրա: Այդ վիճակներում ուսման հեշտ, պարզ գործընթացները ավելի արդյունավետ են դառնում, բայց բարդ գործընթացների արդյունավետությունն ընկնում է: Դիտվում են ինտերֆերենցիայի երևույթներ: Օրինակ՝ քաղցած ուսանողը հեշտությամբ է սովորում ու լուծում հեշտ խնդիրներ, բայց բարդ խնդիրների վրա կենտրոնանալ դժվարանում է:

Այս նկատառումներից ելնելով՝ հոգեբաններ Ուոթերմանն ու Կատկինը փորձարկվողներին առաջարկեցին գրել իրենց դիրքորոշումների հետ անհամատեղելի ակնարկներ՝ փորձելով պարզել, թե դա ինչպես է ազդում նրանց ուսուցման ընթացքի վրա: Պազվեց հետևյալը. փորձարկվողներն իսկապես սկսում են ավելի արագ սովորել պարզ նյութեր, բայց բարդ նյութերի յուրացումը նույնպես չի տուժում: Ստացված արդյունքները երկիմաստ են համարվում: Սակայն գլխավորը, մեր կարծիքով, այն է, որ կարելի է ապացուցված համարել. իմացական աններդաշնակությունը ուժեղացնում է գործելու մոտիվացիան:

Սարդուն դնելով իմացական աններդաշնակության հոգեվիճակի մեջ և անմիջական ֆիզիոլոգիական չափումներ կատարելով պարզել են, որ մաշկի էլեկտրահաղորդականությունը և շնչառությունը փոխվում են: Դա նշանակում է, որ ազատ ընտրության պայմաններում, երբ անձն իր դիրքորոշումների հետ անհամատեղելի մտքեր է հայտնում և գործողություններ է կատարում, նրա օրգանիզմը սկսում է ակտիվանալ: Դա ներքին հակասական վիճակի, կոնֆլիկտի առկայության նշան է: Այս ուղղությամբ կատարված հետազոտությունները ընդհանրացվել են մի շարք հեղինակների կողմից⁴¹:

Որպեսզի խնդիրն ավելի պարզ լինի, հիշենք, թե ինչպես է մարդ իր ազատ ընտրությամբ, իր դիրքորոշումներին միանգամայն ներդաշնակ վճիռներ կայացնելով՝ հայտնվում աններդաշնակության վիճակում: Ենթադրենք, մի ոմն Պոլոս մտորում է այն մասին, թե ինչպես լավագույնս անցկացնի իր ամառային հանգիստը: Ենթադրենք նա ունի երկու հնարավորություն. ա) գնալ ծովափ, բ) գնալ լեռնային մի գյուղում հանգստանալու: Այս տարբերակներից յուրաքանչյուրն ունի իր առավելությունները (հաճելի կողմերը) և թերությունները (տհաճ կողմերը): Երբ մեր Պ-ն ընտրում է դրանցից մեկը, ապա դրանով իսկ մերժում է մյուսը՝ իր թերություններով և առավելություններով հանդերձ: Երկրորդ տարբերակի դրական կողմերից հրաժարվելն առաջ է բերում իմացական աններդաշնակություն, քանի որ ընտրելով առաջին տարբերակը՝ նա ընտրել է ոչ միայն դրական, այլև բացասական, տհաճ կողմերը:

Երբ վճիռն արդեն կատարված է, այսինքն՝ ներքին կոնֆլիկտը որոշակի լուծում է ստացել, ապա այժմ արդեն առաջացած իմացական աններդաշնակությունն ակտիվացնում է մարդուն, նրա մեջ առաջ է բերում իրենից, այդ լարված վիճակից ազատվելու մոտիվացիա: Ակտիվացնում է անձի ոչ միայն հո-

գեկանը (իմացական գործընթացները, հույզերը, դիրքորոշումները և այլն), այլև օրգանիզմը, նրա ֆիզիոլոգիական համակարգը, ինչը և դրսևորվում է սրտի աշխատանքում, մաշկի էլեկտրահաղորդականության փոփոխություններում և ֆիզիոլոգիական այլ նշանների ձևով:

Հիշեցնենք, որ իմացական աններդաշնակության ազդեցության տակ անհատն ավելի գրավիչ է դարձնում իր ընտրած տարբերակը, իսկ մերժվածը՝ ավելի անցանկալի: Վճռի կայացումից հետո այդ տարբերակները հոգեբանորեն ավելի ու ավելի են հեռանում իրարից և, ինչպես դիտել էր տալիս դեռևս Լ. Ֆեստինգերը, աններդաշնակությունը մեղմանում է:

§ 16. ՈԳԵԼԻՑ ԽՄԻՉՔՆԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ԿՐԱ

Մենք արդեն գիտենք, որ անծի դիրքորոշումները կարող են փոխվել իմացական աններդաշնակության ազդեցության տակ. որոշ իմացական միավորներ (կոգնիցիաներ) կարող են փոխվել կամ արտամղվել, կարող են ավելացվել նորերը: Բոլոր դեպքերում, երբ արտաքին ճնշման տակ զիջումներ կատարելիս, ազատ ընտրության դեպքում, ջանքերի արդարացման կամ այլ եղանակով անծի մեջ իմացական աններդաշնակության վիճակ է ստեղծվում, ապա սկսվում են նաև դիրքորոշումների փոփոխության գործընթացները: Այդ գործընթացների հիմնական դրդապատճառներից մեկը ներքին լարվածության տիպի հոգեվիճակից ազատվելն է:

Եթե իսկապես այդպես է և անծի մեջ իմացական և այլ փոփոխություններ են առաջանում ներքին լարվածությունից ազատվելու համար, ապա կարելի է ենթադրել, որ ցանկացած այլ միջոց, որը հանգեցնում է լարվածության թուլացման, կհանգեցնի նաև աններդաշնակության մեղմացման: Այդ միջոցները կարող են լինել և՛ իմացական, և՛ վարքային: Բայց պարզվում է, որ կարող են օգտագործվել նաև այլ գրգռիչներ, որոնք, վերացնելով լարվածությունը, վերացնում են նաև աններդաշնակությունը թուլացնելու անհրաժեշտությունը:

Այս վարկածը ստուգելու ընթացքում, հետազոտություններից մեկի ժամանակ զարմանալի արդյունք գրանցվեց. պարզվեց, որ ոգելից խմիչքներ օգտագործելիս մարդու իմացական աններդաշնակությունը թուլանում է: Ոգելից խմիչքների ոչ մեծ բաժիններ առաջ են բերում հաճելի ապրումներ, վերացնում են հոգեկան ու ֆիզիոլոգիական լարվածությունը (սթրեսային վիճակը), որի հետևանքով էլ թուլանում է աններդաշնակությունից ազատվելու մոտիվացիան⁴²: Դա ցույց է տալիս, որ իսկապես, աններդաշնակությունը ողջ հոգեկանն ու օրգանիզմն ընդգրկող, ամբողջական ու ակտիվացնող վիճակ է:

Խնամքով կազմակերպված նոր գիտափորձերը հաստատեցին ստացված արդյունքներն ու հեղինակների վարկածը. երբ մարդուն մղում են իր դիրքորոշման հետ անհամատեղելի գործողության և նրա մեջ իմացական աններդաշնակության վիճակ է առաջանում, ապա երբ նա ոգելից խմիչքներ է օգտագործում, նրա սկզբնական դիրքորոշումը չի փոխվում, մինչդեռ ջուր խմողների և վերահսկիչ խմբի անդամների դիրքորոշումը իմացական աններդաշնակության ազդեցության տակ փոխվում է:

Բայց դա նշանակում է նաև, որ **աններդաշնակության վիճակները մարդկանց կարող են մղել ոգելից խմիչքների և այլ թմրանյութերի օգտագործման**: Մարդու իմացությունների միջև հակասությունները սովորական, առօրյա երևույթներ են: Այսպիսի դեպքերում իմացական փոփոխությունները կարող են հանգեցնել տհաճ վիճակների վերացման, բայց նույն արդյունքին կարող է հանգեցնել նաև որևէ ոգելից խմիչքը: Մենք կարծում ենք, որ բազմիցս կրկնվելու դեպքում ինքնապաշտպանական և հարմարվողական այսպիսի ստրատեգիան կարող է հանգեցնել ակոհոլիզմի⁴³:

Այս շատ հետաքրքրական արդյունքների կապակցությամբ ցանկանում ենք մի շարք նոր դրույթներ ու նկատառումներ առաջ քաշել, որոնք կարող են սոցիալական հոգեբանության բնագավառում արդյունավետ հետազոտությունների համար ելման կետ ծառայել:

Հասարակության կառուցվածքից, նրանում իշխանության բնույթից, իշխանության և ենթակաների փոխհարաբերությունների, անձնական վճիռների ազատության աստիճանից, կրթության և մտավոր զարգացման աստիճանից է կախված այն, թե մարդիկ ինչպիսի հաճախականությամբ են հայտնվում իմացական աններդաշնակության վիճակներում:

Անշուշտ, կան նաև էթնոհոգեբանական և էթնոմշակութային տարբերություններ: Օրինակ՝ այնպիսի մի երկրում, ինչպիսին Ռուսաստանն է, որը դասական ավտորիտարիզմի հայրենիք կարող է համարվել, ոգելից խմիչքների զանգվածային օգտագործումն ու հարբեցողությունը մարդկանց սովորական ինքնապաշտպանական վարքի տեսակետից մեկն է: Մինչդեռ կան այլ երկրներ, որտեղ ոգելից խմիչքների օգտագործումը կամ շատ սահմանափակ է, կամ էլ արգելված՝ ինչպես մահմեդական երկրներում:

Բայց, ինչպես տեսանք, ոգելից խմիչքների օգտագործումը կանխում է այն իմացական պաշտպանական գործընթացների ծավալումը, որոնք հանգեցնում են դիրքորոշման փոփոխության: Արդյո՞ք այն չի կանխում նաև մարդկանց մտավոր զարգացումը, ներքին կոնֆլիկտներն ու հակասական վիճակները զուտ հոգեբանական միջոցներով լուծելու ընդունակության ձևավորումը: Այդ կերպ ազգը կարող է հանգել **որակական յուրահատկությունների՝** ըստ ներհոգեկան կոնֆլիկտները լուծելու մեխանիզմների, ինքնապաշտպանական բարդույթների և ստրատեգիաների: Այս տեսակետից շատ արդյունավետ կարող են լինել տարբեր էթնոսների համեմատական հետազոտությունները.

առանձնապես այն էթնոսների, որոնք տարբերվում են նաև ըստ իրենց կրոնի (հատկապես մահմեդական և քրիստոնեական կրոնների հետևորդները):

Բայց պետք է նկատի ունենալ, որ թեև ընդհանուր առմամբ ակտիվի և թմրադեղերի օգտագործումը բացասական հետևանքների է հանգեցնում (այն հանգեցնում է, մեր կարծիքով, հոգեկան պաշտպանական–ադապտիվ մեխանիզմների թերզարգացածության), սակայն որքան էլ պարադոքսալ հնչի, կարող է ունենալ նաև որոշ դրական հետևանքներ: Այսպես, եթե մարդն ունի որևէ դիրքորոշում (համոզմունք), բայց իշխանության ներկայացուցիչները նրան ստիպում են վարվել իր համոզմունքներին հակառակ (ինչպես դա սովորական էր ավտորիտարիզմի, օրինակ՝ ստալինիզմի պայմաններում), ապա անձը չի փոխում իր դիրքորոշումն ու արտաքննապես լուկ ընդունում է այն տեսակետը, որ պարտադրում են իրեն: Ըստ էության, ներքուստ չընդունելով պարտադրված տեսակետը, նա ակտիվի օգնությամբ պահպանում է իր իսկական համոզմունքները: Այս հետաքրքրական երևույթը կարելի է կապել հասարակության և սոցիալական խմբերի կառավարման ոճերի խնդրի հետ:

§ 17. ՎԵՒՈՆԵՐԻ ԿԱՅԱՑՈՒՄԸ ԵՎ ՀԱՋՈՐԴՈՂ ՀՈԳԵԿԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑՆԵՐ

Ա. Ընդհանուր դրույթներ

Վճիռների կայացման հոգեբանությունը մեր գիտության ամենահետաքրքրական բնագավառներից մեկն է: Այն սովորաբար քննության առարկա է դառնում մտածողության և կամքի հոգեբանության խնդիրների առնչությամբ: Այս բնագավառում արդեն կան որոշ նվաճումներ: Սակայն, ինչպես ցույց են տալիս իմացական աններդաշնակության ուսումնասիրությունները, մինչև 50–ական թվականները հոգեբանները հիմնականում հետաքրքրվել են այն երևույթներով, որոնք դիտվում են մինչև վճռի կայացումը և բուն այդ փուլում: Իսկ թե ինչպիսի հոգեկան գործընթացներ են կատարվում անձի մեջ որևէ վճիռ կայացնելուց, այսինքն՝ ընտրություն կատարելուց հետո, գրեթե ոչինչ հայտնի չէր: Այս հարցը մինչև իմացական աններդաշնակության տեսության ասպարեզ գալը փաստորեն երբեք չի քննարկվել: Հոգեբանական գրականության մեջ այդ հետ–վճռային փուլի մասին միայն առանձին դիտումներ կային:

Դրանցից Լ. Ֆեստինգերը հիշատակում է Դ. Ադամսի դիտողությունները, որոնք նա արել է կոնֆլիկտների և երկու անհամատեղելի տարբերակների միջև կատարվող ընտրության հարցը քննարկելիս: Դ. Ադամսը նշում էր, որ վճռի կայացմանը հետևում են գործընթացներ, որոնց ժամանակ ինչ–որ բան է կատարվում մերժված տարբերակի հետ, որը, ինչպես գիտենք, նույնպես բավականին գրավիչ էր անձի համար և որի մերժումը տհաճ էր: Նա նկատել է

տալիս, որ վճռի կայացումից հետո կատարվում է տարբերակների վերագնահատում⁴⁴:

Է՛լ ավելի հետաքրքրական են կոնֆլիկտների տեսության հիմնադիրներից մեկի՝ Կուրտ Լևինի մտքերը: Նա հասկանում էր, որ վճռի կայացումից հետո տեղի են ունենում այնպիսի հոգեկան գործընթացներ, որոնք ուղղված են **վճռի կայունացմանը**: Նա նշում էր, որ վճռի կայունացումը շատ կարճ ժամանակահատված է զբաղեցնում, ընդամենը 1–2 րոպե, բայց վարքի վրա ազդում է օրեր, շաբաթներ և նույնիսկ ամիսներ շարունակ: **Վճիռը անծի մոտիվացիան կապում է գործողության հետ** և «սառեցնող» էֆեկտ է ունենում. մարդը հավատարիմ է մնում իր կայացրած վճռին⁴⁵:

Ըստ Լ. Ֆեստինգերի՝ վճռի սառեցման այդ երևույթը այն բանի հետևանքն է, որ նրա կայացումից հետո ընտրվում ու հաստատվում են նախընտրած տարբերակի հետ ներդաշնակ իմացական տարրեր (դրույթներ, փաստարկներ) և մերժվում, արտամղվում կամ վերացվում են այն իմացությունները, որոնք աններդաշնակ են նրա հետ: Դրա վերջնական արդյունքն այն է լինում, որ վճռի կայացումից և կոնկրետ գործողությունների անցնելուց հետո մինչև այդ գրեթե հավասար գարվչություն ունեցող տարբերակները վերագնահատվում են և ընտրված տարբերակը հոգեբանորեն ավելի գրավիչ է դառնում: Այսպիսով՝ կայացրած վճիռն է՛լ ավելի է ամրապնդվում:

Բ. Վճռի կայացումը և դիրքորոշման փոփոխությունը

Վճռի կամ որոշման կայացումը կարելի է վարքի այնպիսի տեսակ համարել, որը հանգեցնում է դիրքորոշման փոփոխության: Այս դրույթը ապացուցվել է գիտափորձերով:

Ամերիկյան հոգեբան Ջ. Բրեմը հետևյալ գիտափորձն է կատարել՝ ցույց տալու համար, թե որոշում կայացնելուց հետո ինչպես է փոխվում մարդու դիրքորոշումը: Ներկայանալով որպես առևտրի բնագավառը հետազոտող գիտնական, նա գնորդուհիներից մեկին խնդրեց դիտել ութ տարբեր էլեկտրական սարքեր (օրինակ՝ սրճադագ, տոստեր և այլն) և գնահատել դրանք ըստ ցանկալիության, այսինքն՝ գրավչության աստիճանի: Երբ կինը տվեց իր գնահատականները, հոգեբանը վերցրեց այդ սարքերից երկուսը և, գնորդուհուն ցույց տալով, առաջարկեց ընտրել դրանցից մեկը՝ որպես իրեն նվեր՝ հետազոտությանը ցույց տված աջակցության համար: Կինը ընտրեց դրանցից մեկը, սարքը փաթաթեցին և հանձնեցին նրան, որից հետո կրկին խնդրեցին գնահատել բոլոր ութ սարքերը:

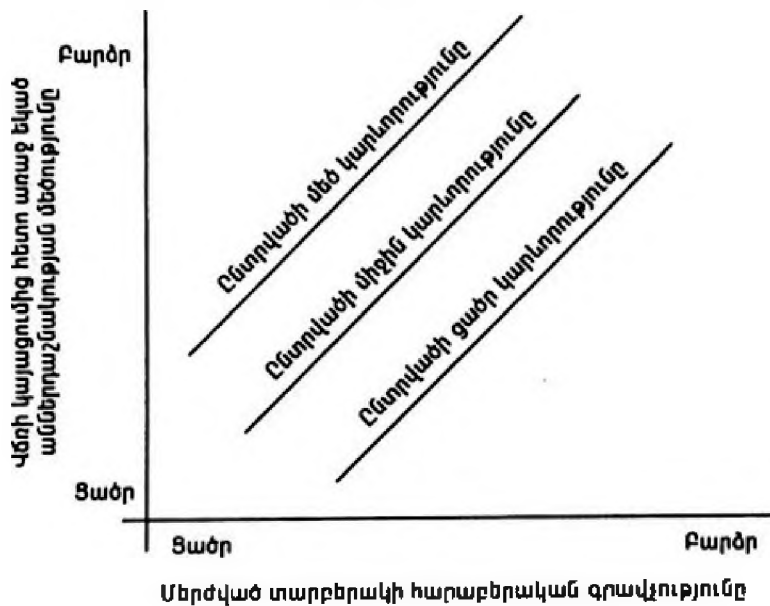
Այս ողջ ընթացքը կրկնեցին մեծաթիվ փորձարկվողների հետ և միշտ ստացան միևնույն արդյունքները. երկրորդ գնահատման ժամանակ կանայք

բարձր էին գնահատում այն սարքերը, որոնք իրենք էին ընտրել ու գնել, կամ ստացել որպես նվեր: Բայց նրանք ցածր գնահատական էին տալիս այն սարքին, որը նրանք չէին ցանկացել նվեր ստանալ: Երկու սարքերից մեկի օգտին ընտրություն կատարելուց հետո նրանք ընդգծում էին իրենց ընտրածի դրական կողմերը և թերագնահատում էին մերժվածը՝ ընդգծելով նրա բացասական կողմերը⁴⁶: Այստեղ, իհարկե, տեղին է հիշել այսպես կոչված «խակ խաղողի» մեխանիզմը, որի մասին անծի ֆրուստրացիան և պաշտպանական մեխանիզմներն ուսումնասիրող հոգեբանները գիտեն վաղուց⁴⁷: Հետաքրքրական է, որ իմացական աններդաշնակության ազդեցության տակ դիրքորոշումների և ընտրված տարբերակների վերագնահատման ուսումնասիրություններում այս մեխանիզմի աշխատանքը դեռևս ինչպես հարկն է պարզաբանված չէ: Մինչդեռ այստեղ մենք գործ ունենք հոգետրամաբանության շատ հետաքրքրական ու տարածված տարբերակի հետ:

4. Վճռի կայացումից հետո առաջ եկած աններդաշնակության ուժը

Առաջ եկող աններդաշնակության ուժը կախված է մի շարք առանձնահատուկ գործոններից. ա) **վճռի կարևորությունից**, որքան ավելի կարևոր է կայացրած որոշումը, այնքան ավելի ուժեղ է իմացական աններդաշնակությունը, անշուշտ՝ մնացած հավասար պայմանների դեպքում: Դա նշանակում է, որ այս և ոչ թե մյուս ավտոմեքենան ընտրելիս ավելի ուժեղ աններդաշնակություն է առաջանում, քան երբ ընտրում ենք, օրինակ, ձեռքի օճառի այս կամ այն տեսակը: Այլ օրինակ. երկու մասնագիտություններից կամ աշխատանքներից մեկը կամ մյուսն ընտրելը շատ ավելի կարևոր է, քան երեկոյան կինո գնալու կամ չգնալու մասին վճիռ կայացնելը: Վճռի կարևորությունը իմացական աններդաշնակության ուժը կանխորոշող առավել ընդհանուր գործոնն է:

Բ) **Մերժված տարբերակի հարաբերական գրավչությունը**: Ինչպես գիտենք, վճռի կայացումից հետո ստեղծվող իրադրության մեջ իմացական աններդաշնակություն է առաջ գալիս, որովհետև անծի իմացական համակարգում մնում են այնպիսի միավորներ, որոնք, մեկուսացված դիտելու դեպքում, կարող էին հանգեցնել այլ գործողության, այն է՝ մերժված տարբերակի ընտրության, քանի որ կազմված են ընտրվածի անցանկալի գծերը և մերժվածի ցանկալի գծերը արտացոլող իմացություններից: Որքան ավելի մեծ է ընտրվածը դրականորեն բնութագրող իմացությունների հարաբերական ուժը, այնքան ուժեղ է աններդաշնակությունը:



Նկ. 9. Մերժվածի գրավչության և աններդաշնակության կապը:

Գծագրի վրա (Նկ. 9) ցույց է տրված այդ կապը, երբ ընտրված տարրերակի կարևորությունն ու գրավչությունը մնում են հաստատուն: Ինչպես տեսնում ենք, մերժվածի գրավչության տարբեր աստիճանների դեպքում վճռից հետո առաջ եկող աններդաշնակության ուժն այնքան ավելի մեծ է, որքան մեծ է ընտրվածի կարևորությունն ու գրավչությունը, այսինքն՝ որքան ավելի կարևոր վճիռ է կայացրել մարդը: Որքան թույլ է մերժված տարրերակի գրավչությունը, այնքան թույլ է աններդաշնակությունը: Նշենք նաև, որ պատկերված կապերը պարտադիր կարգով գծային չեն:

Գ) Վճռի մեջ ներգրավված տարրերակների իմացական վերադրման աստիճանը: Վերադրման աստիճանն այնքան ավելի մեծ է, որքան մեծ է իմացական Ա քլաստերի (իմացությունների խմբի) և Բ քլաստերի մեջ մտնող նույնական տարրերի թիվը: Երբ մեզ Ա և Բ տարրերակները (օրինակ՝ երկու զբաղմունքներ, որոնցից մենք միայն մեկն ենք ընտրել, քանի որ դրանք անհամատեղելի են) շատ «նման» են թվում, ապա դրանց իմացական վերադրումը մեծ է: Երբ մենք Ա-ն և Բ-ն բնութագրում ենք որպես «որակապես տարբեր», ապա դրանց իմացական վերադրման կամ համընկնելու աստիճանը շատ ցածր է: Վերադրում (համընկնում) չկա, եթե Ա քլաստերի ոչ մի տարր չի համընկնում Բ քլաստերի որևէ տարրի հետ:

Որքան ավելի մեծ է երկու տարրերակների իմացությունների խմբերի (քլաստերների) իմացական վերադրման աստիճանը, այնքան ավելի փոքր է աններդաշնակությունը: Այլ կերպ ասած՝ որքան ավելի մեծ է Ա-ի և Բ-ի որակական նմանությունը, այնքան ավելի թույլ աններդաշնակություն

կապրի դրանցից որևէ մեկն ընտրող անձը: Ընդհակառակը, որքան քիչ են համընկնում Ա և Բ քլաստերների տարրերը, այսինքն՝ որքան որակապես տարբեր են Ա և Բ օբյեկտները, այնքան ավելի մեծ է վճռից հետո եկող փուլի իմացական աններդաշնակությունը և, ուրեմն, նաև անծի ներքին լարվածությունն ու դրանից ազատվելու մոտիվացիան:

Այս օրինաչափությունը պատկերող օրինակները բազմաթիվ են: Օրինակ, երբ մենք ընտրություն ենք կատարում, երբ մեզ առաջարկում են մի դեպքում 100 դրամ, իսկ մյուս դեպքում՝ 99, ապա մենք կընտրենք 100 դրամը առանց որևէ աններդաշնակության, քանի որ երկու տարբերակները որակապես գրեթե նույնն են: Այլ օրինակ. երբ մենք ընտրում ենք հավասար գին ունեցող երկու գրքերից մեկը, ապա գրեթե ոչ մի աններդաշնակություն չենք զգում, քան այն դեպքում, երբ ստիպված ենք ընտրություն կատարել թանկարժեք գրքի և ավտորուսի տոմսի միջև: Վերջին դեպքում տարբերակների իմացական վերադրման աստիճանը փոքր է:

§ 18. ԲՆՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ

Ա. Ազատ ընտրությունը՝ դիրքորոշման փոփոխության պայման

Ինչպես արդեն գիտենք նախորդ շարադրանքից, մարդու դիրքորոշումը փոխելու ուղիներից մեկը նրան այդ դիրքորոշման հետ անհամատեղելի գործողությունների մղելն է: Բայց արդյո՞ք միշտ է դա հանգեցնում դիրքորոշման փոփոխության և կատարված գործողության հետ նրա համաձայնեցման: Պարզվում է, որ ոչ: Անհատը պետք է զգա, որ ինքն իր ազատ կամքով է ընտրություն կատարել և վճիռ կայացրել: Իսկ երբ նրան թվում է, թե իր գործողությունը լիովին պայմանավորված է արտաքին բռնությամբ ու սպառնալիքով, ապա դիրքորոշումը չի փոխվում:

Հարց է ծագում. իսկ եթե բռնությունը կամ ուժ գործադրելու սպառնալիքը չեն հանգեցնում դիրքորոշման փոփոխության, այսինքն՝ զիջողականության, ապա վարքային և ներհոգեկան ի՞նչ հետևանքների են, այնուամենայնիվ, հանգեցնում: Փաստորեն մենք այստեղ գործ ունենք մարդու ազատությունը սահմանափակելու ճանապարհով նրան զրկանքների ենթարկելու (ֆրուստրացնելու) երևույթի հետ: Իսկ դա նշանակում է, որ նման ֆրուստրացիային, ըստ գոյություն ունեցող տեսության⁴⁸, պետք է հետևեն որոշ ինքնապաշտպանական և հարմարվողական գործողություններ:

Այս երևույթները, բայց կոնցեպտուալ այլ համակարգում (որը նա անվանում էր հակազդման տեսություն՝ reactance theory), ուսումնասիրել է ամերիկյան սոցիալական հոգեբան Ջ. Բրենը: Նա գտնում է, որ մարդու ազատությունը սահմանափակելիս կամ նման սահմանափակման սպառնալիք կիրա-

ռելիս նրա մեջ առաջանում է մի վիճակ, որը նա անվանում է **հոգեբանական հակազդեցություն** (psychological reactance): Դա մարդու հատուկ ակտիվացման վիճակ է, որի ուժը կախված է սահմանափակված (կասեցված) ազատ գործողության կարևորությունից, ինչպես նաև սպառնալիքի մեծությունից: Եթե, օրինակ, մեզ սպառնում են զրկել սննդից, ապա մեզանում ավելի ուժեղ հակազդեցություն է առաջանում, քան այն դեպքում, երբ, ասենք, թույլ չեն տալիս կինո գնալ:

Պարզվում է, որ նման գրգռված վիճակին հետևում են երեք տեսակի հակազդումներ: Գիտափորձերի տվյալների ընդհանրացումը թույլ է տվել պարզել, որ դրանք հետևյալներն են.

1) **Ուղղակի գործողությունների** օգնությամբ արդարությունը վերականգնելու փորձեր: Դա նշանակում է, որ անհատը փորձում է կատարել հենց այն, ինչ արգելվում է: Երկու տարեկան երեխաների վրա կատարված փորձերը ցույց տվեցին, որ տղաները հենց այդպես՝ ուղղակի գործողությունների միջոցով փորձում են վերականգնել իրենց ազատությունը:

2) **Հոգեբանական հակազդեցության երկրորդ հետևանքն** այն է, որ **արգելված գործողությունն ավելի գրավիչ է դառնում**. մարդու մեջ ուժեղանում է այն կատարելու մոտիվացիան:

3) **Ազդեսիան** արգելքների և հոգեբանական հակազդեցության երրորդ հետևանքն է: Ազդեսիվ գործողությունների օգնությամբ վերականգնելով արդարությունը՝ անհատը ցույց է տալիս, որ ապագայում նա իր նկատմամբ չի կարելի բռնություն գործադրել⁴⁹:

Քննարկվող տեսության հիմնական արդյունքներից մեկն այն է, որ երբ մարդուն ստիպում են որոշակի գործողություններ կատարել, ապա նրա մեջ ծագում է մերժելու և հակառակ ձևով վարվելու պահանջումք: Դիտվել է նաև հետևյալը. երբ ստիպում են մարդուն, որ փոքր վարձատրության դիմաց որևէ գործողություն կատարի, ապա նա իրեն ավելի քիչ բռնադատված է զգում ու կատարում է գործողությունը, քան մեծ վարձատրություն առաջարկելու դեպքում: Մեծ վարձատրության առաջարկը դիտվում է որպես ավելի ծանր բռնադատություն մարդու կամքի վրա: Նման վարքը կարող է անհավատալի, պարադոքսալ թվալ, բայց գիտափորձերի ընթացքում իսկապես դիտվում է:

Բ. Ազատության սահմանափակման նկատմամբ հակազդումների անհատական տարբերությունները

Պարզվում է, որ անձնական (վարքային կամ դիրքորոշման, համոզմունքների) ազատության սահմանափակումը տարբեր անձնային տիրաբերի պատկանող մարդկանց համար տարբեր նշանակություն ունի: Արտաքին ստիպումը նշանակում է իրադրության նկատմամբ վերահսկողության կո-

րուստ: Երբ բռնանում են մեր կամքի վրա, ապա մենք այլևս դրության տերը չենք մնում:

Անծի հոգեբանությունից հայտնի է, որ, ըստ Մ. Ֆրիդմանի և Ռ. Ռոզենմանի, կարելի է առանձնացնել, ի թիվս այլ տիպերի, նաև մարդկային անձնավորությունների այսպես կոչված Ա և Բ տիպերը: Ա տիպի անծինք անձնական ազատության սահմանափակման վիճակը վատ են տանում: Դրանք այն անծինք են, ովքեր սիրտ-անոթային հիվանդություններով հիվանդանալու հակվածություն ունեն, հաճախ ունենում են արյան բարձր ճնշում: Ինչպես ցույց են տվել այդ տիպավորման հեղինակները, Ա տիպի մարդկանց մոտ սրտի հիվանդություն զարգանում է մրցակցելու ուժեղ ցանկության, նվաճումների հասնելու ուժեղ դրդապատճառների ազդեցության տակ: Նման մարդկանց միշտ թվում է, թե ժամանակը շատ սուղ է և պետք է շտապել: Նրանք նաև ուժեղ թշնամանք են զգում շրջապատի նկատմամբ: Սրանք հատուկ են Ա տիպի անձանց: Ինչ վերաբերում է հակադարձ՝ Բ տիպի մարդկանց, ապա նրանք հանգիստ բնավորություն ունեն, չեն ձգտում նվաճումների և մրցակցության, ավելի թույլ ազդեսիվություն ունեն⁵⁰:

Ենթադրվում է, որ Ա տիպի անձանց հոգեբանական հակազդեցությունը ավելի ուժեղ է, քան Բ տիպի մարդկանց դեպքում, երբ երկուսի ազատությունն էլ սահմանափակում են: Բանն այն է, որ, Ա տիպի մարդկանց կարծիքով, նրանք շրջապատի նկատմամբ բավականին մեծ վերահսկողություն ունեն: Այս տեսակետից Բ տիպի մարդկանց հավակնություններն ավելի համեստ են: Ահա թե ինչու հենց որ Ա տիպի մարդկանց նկատմամբ սպառնալիք են կիրառում կամ սահմանափակում են նրանց ազատությունը, այս մարդիկ իրենց մեծապես ճնշված են զգում: Երբ Ա և Բ տիպի մարդկանց դիրքորոշմանը (տեսակետին, համոզմունքին) նույն վտանգն է սպառնում, ապա Բ տիպի մարդիկ դրան հանգիստ են վերաբերվում ու պահպանում են իրենց տեսակետը, մինչդեռ Ա տիպի մարդիկ բուռն հակազդեցություն են դրսևորում: Եվ, կարող է պարադոքսալ թվալ, Ա տիպի անծինք հեշտությամբ են փոխում իրենց դիրքորոշումը, քանի որ շրջապատի նկատմամբ վերահսկողությունն ու նաև ինքնավերահսկողությունը վերականգնելու շատ ուժեղ պահանջ են զգում: Սա շատ հետաքրքրական արդյունք է, քանի որ առաջին հայացքից Ա տիպի անծինք ավելի ազատասեր և ուժեղ են թվում: Ահա ևս մի դեպք, երբ գիտական ճշգրիտ տվյալները չեն համապատասխանում այսպես կոչված «ողջախոհության» պատկերացումներին:

§ 19. ԻՍԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՏԱԽՈՍՈՒԹՅԱՆ ԴՐԴԱՊԱՏՏՈՒՄԵՐԸ (ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՄԻ ՊԱՐԱՂՈՔՄԻ ՄԱՍԻՆ)

Ա. Որոշ գիտափորձեր

Մարդիկ հաճախ են հայտնվում այնպիսի սոցիալական իրադրություններում, որտեղ նրանց որոշ վարձատրություն տալով կամ խոստանալով՝ խնդրում կամ ստիպում են կատարել իրենց դիրքորոշումներին չհամապատասխանող գործողություններ: Նման վարքն, ինչպես գիտենք, առաջ է բերում իմացական աններդաշնակություն: Այս գլխում շարադրված տեսությունը թույլ է տալիս ենթադրել, որ աններդաշնակության ուժն ու դիրքորոշման դրան հետևող փոփոխության մեծությունը հասնում են իրենց առավելագույն արժեքներին, երբ վարձատրությունը հազիվ միայն բավական է այդպիսի գործողությունների մղելու համար: Երբ վարձատրությունը մի քիչ էլ է փոքրանում, ապա այդպիսի վարք չի կատարվում, իսկ երբ մեծանում է՝ վարքի արդարացման բավականին ծանրակշիռ արտաքին հիմք է ստեղծվում և թույլ աններդաշնակություն է առաջանում: Այսպիսով՝ ըստ իմացական աններդաշնակության տեսության՝ **պետք է դիտվի պարադոքսալ երևույթ. փոքր վարձատրությունը պետք է հանգեցնի դիրքորոշման մեծ փոփոխության, իսկ մեծ վարձատրությունը՝ փոքր փոփոխության:**

Այս տեսական ենթադրությունը հաստատվել է բազմաթիվ գիտափորձերի ընթացքում, որոնք թույլ են տվել պարզել նաև այն առանձնահատուկ պայմանները, որոնցում առաջ է գալիս այդ պարադոքսը: Այս խնդրի ուսումնասիրության ոլորտում դասական է համարում Լ. Ֆեստինգերի և Ջ. Կառլսմիթի գիտափորձը⁵¹:

Սկզբում փորձարկվողներին խնդրում էին կատարել որևէ շատ ծանծրալի և միօրինակ աշխատանք (օրինակ՝ ավիսները սկուտեղի վրա շարել և հետո վերցնել, կրկին ու կրկին՝ մեկ ժամի ընթացքում): Հոգեբանն այդ ընթացքում ձևացնում էր, թե իբր գրանցում է նրանց կատարման արդյունքները: Փորձարկվողներին ասացին, թե իբր գիտափորձի նպատակն է պարզել, թե մարդուն ներկայացվող սպասումներն ինչպես են ազդում աշխատանքի կատարման վրա և խնդրեցին օգնել իրենց՝ մյուս սենյակում իրենց հերթին սպասող փորձարկվողներին ասելով, թե իբր իրենց կատարած աշխատանքը շատ հետաքրքիր էր: Որպես վարձատրություն այդ սեփական կարծիքին դեմ գնացող վարքի համար՝ փորձարկվողների մի ենթախմբի անդամներից յուրաքանչյուրին առաջարկեցին մեկ դոլար, իսկ մյուս ենթախմբի անդամներին՝ 20-ական դոլար: Երրորդ խմբի անդամներին չխնդրեցին ստել: Առաջին երկու (փորձարարական) խմբերի գրեթե բոլոր անդամները համաձայնվեցին սուտ խոսել և օգնել հոգեբանին: Նրանց համաձայնությունը ստանալուց հետո առաջնոր-

դում էին հարևան սենյակ, որտեղ նրանք հանդիպում էին իրենց հերթին սպասողներին և ասում էին նրանց այն սուտը, որի մասին խնդրել էր հոգեբանը: Այս ամենից հետո նրանք մի կարճ հարցաթերթ էին լրացնում՝ արտահայտելով իրենց վերաբերմունքը գիտափորձի նկատմամբ: Դրանից հետո հոգեբանը նրանց լրիվ տեղյակ էր պահում գիտափորձի իրական նպատակների մասին:

Իմացական աններդաշնակության տեսության հիման վրա կանխատեսվում էր, որ մեկ դուլար ստացողները պետք է գիտափորձն ավելի բարձր գնահատեն, քան 20 դուլար ստացողները կամ նրանք, ումից չէին պահանջել սուտ խոսել, որովհետև քիչ վարձատրվողները չունեին բավարար արտաքին արդարացում՝ իրենց դիրքորոշման հետ անհամատեղելի վարք դրսևորելու համար («Մեկ դուլարն ի՞նչ է, որ դրա համար սուտ խոսեմ»): Այդ կանխատեսումը հաստատվեց: Նման արդյունքը անվանում են «քիչը հանգեցնում է շատի» էֆեկտ:

Հետագա ուսումնասիրությունները պարզեցին, որ նման էֆեկտ դիտվում է ոչ միշտ, այլ միայն որոշակի պայմաններում, որոնք այժմ արդեն հայտնի են. անհատը պետք է համոզված լինի, որ ունի ընտրություն կատարելու հնարավորություն, այսինքն՝ կարող է կատարել կամ չկատարել իր դիրքորոշմանը չհամապատասխանող գործողություն: Հենց որ փորձարկվողները զգում են նման ընտրության հնարավորություն, ապա գործողությունը կատարելուց հետո իմացական աններդաշնակություն են ապրում: Այդ դեպքում արդեն փոքր վարձատրությունը հանգեցնում է դիրքորոշման մեծ փոփոխության⁵²:

Բայց այն դեպքում, երբ փորձարկվողները համոզված են, որ ընտրություն կատարելու հնարավորություն չունեն, նրանց հոգեկանում աններդաշնակություն չի առաջանում և այս պայմաններում մեծ վարձատրությունը հանգեցնում է մեծ փոփոխության:

Այլ փորձարարական հետազոտություններ թույլ տվեցին պարզել, որ, հավանորեն, իմացական աններդաշնակություն առաջ է գալիս այն ժամանակ, երբ անհատը գիտակցում է, որ իր գործողությունները հանգեցնելու են կարևոր հետևանքների⁵³: Իսկ երբ կանխատեսվում են հասարակ հետևանքներ կամ գործողությունները (սուտ խոսելը, սեփական կարծիքին դեմ գնալը) անհետևանք են մնում, ապա նման ներքին հակասականության տառապալից վիճակ կամ չի առաջանում, կամ այն շատ թույլ է լինում: Անհատը կարող է այսպես մտածել. «Ի՞նչ նշանակություն ունի, որ իմ գործողություններն անհամատեղելի են իմ համոզմունքների հետ, եթե դրանք հետևանքներ չեն թողնելու»:

Իմացական աններդաշնակության առաջացման համար անհրաժեշտ է նաև, որպեսզի անհատը անձնական պատասխանատվություն զգա իր կատարածի և դրա հետևանքների համար: Չկա պատասխանատվության գիտակցում, չկա նաև աններդաշնակության վիճակ և դիրքորոշման փոփոխություն⁵⁴: Դիրքորոշումների փոփոխման գործում հիշյալ գործոնների դերն ուսումնասիրվել է նաև մի շարք այլ հոգեբանների կողմից⁵⁵:

Այսպիսով՝ փոքր վարձատրությունը դիրքորոշման մեծ փոփոխություն կարող է առաջ բերել, բայց միայն նկարագրված հատուկ պայմանների առկայության դեպքում. երբ անձն ունի ընտրություն կատարելու հնարավորություն և հավատացած է, որ իր գործողությունները կարող են հանգեցնել կարևոր արդյունքների: Քանի որ շատերն իսկապես հավատում են, որ ունեն ազատ ընտրության հնարավորություն (թեև շատ դեպքերում դա լուրջ պատրանք է) և որ իրենց գործողությունները կարևոր հետևանքների են հանգեցնելու, ապա պետք է կարծել, որ նման էֆեկտները բավականին հաճախադեպ են: Ահա թե ինչու մարդկանց իրենց դիրքորոշումների հետ անհամատեղելի գործողությունների մղելու համար **անհրաժեշտ նվազագույն պարզ** տալը նաև նրանց դիրքորոշումները՝ համոզմունքների և զգացմունքների բարդությունները փոխելու բավականին արդյունավետ ուղիներից մեկն է:

Բ. Ստախոսության բնույթը

Սուտ խոսել՝ նշանակում է իմանալ ճշմարտությունը, բայց ուրիշին ասել դրանից շատ տարբեր մի բան կամ հակառակը:

Եթե սուտ խոսող մարդն իրեն ընդհանուր առմամբ վստահության արժանի, ազնիվ մարդ է համարում, ապա նա կհայտնվի իմացական աններդաշնակության վիճակում: Աններդաշնակության ուժը մեղմացնելու նպատակով նա կարող է դիմել ինքնարդարացման օգնությանը, որը կարող է առնվազն երկու ձևով օգտագործվել. ա) մարդն ինքն իրեն համոզում է, որ իր ասածն այնքան էլ սուտ չէր, ավելի մոտ էր ճշմարտությանը, քան կարելի էր կարծել: Նման ռացիոնալիզացիան հանգեցնում է նախնական դիրքորոշումների և համոզմունքների փոփոխության: բ) Ռացիոնալիզացիայի մյուս, ավելի ուժեղ տեսակն այն է, որ ստախոսն արդարացնում է իր սուտը, գտնելով, որ հանուն նպատակի, այսինքն՝ տվյալ մոտիվացիան ունենալու դեպքում՝ արժեք ստել: **Որքան ավելի ուժեղ է սուտ խոսելու ներքին դրդապատճառը, պահանջմունքը, այնքան՝ ավելի թույլ է ստելուց հետո առաջ եկող աններդաշնակությունը:** Օրինակ, եթե մարդը սուտ խոսելով մեծ կարողության տեր է դառնում կամ փրկում է հարազատի կամ սեփական կյանքը, ապա նա շատ թույլ աններդաշնակություն կունենա, քանի որ **նպատակն արդարացնում է սուտը:** Նա հանգում է այն մտքին, որ արժեք սուտ խոսել: Այսպիսի ռացիոնալիզացիան թույլ է տալիս մարդուն պահպանել իր նախնական դիրքորոշումն ու ինքնագնահատականը. նա գտնում է, որ ինքը ճշմարտախոս ու վստահելի մարդ է, բայց ստիպված եղավ հարմարվել ստեղծված իրավիճակին⁵⁶:

Այն դեպքում, երբ իր ստի համար մարդը չի վարձատրվում կամ ստանում է միայն չնչին վարձատրություն, ապա նրա աններդաշնակությունն ավելի ուժեղ է լինում և սկզբնական դիրքորոշումը փոխելու դրդապատճառներն էլ ավելի զորեղ են լինում: Ներհոգեկան լարվածությունը թուլացնելու համար նա ի-

րեն համոզում է, որ իր ասածը այնքան էլ սուտ չէր: Գիտափորձերը ցույց են տվել, որ սուտ խոսելու համար քիչ վարձատրվողի սկզբնական դիրքորոշումը սուտը ճշմարտություն համարելու ուղղությամբ ավելի շատ է փոխվում, քան նրանցը, ովքեր մեծ վարձատրություն են ստանում նույն սուտն ասելու համար:

Ստախոսության մեջ **ներգրավվելու** վտանգն այն է, որ իր առաջին սուտն արդարացնելու համար անհատն սկսում է նոր ստեր հորինել, կառուցում է պատկերացումների ամբողջ կեղծ համակարգեր և՛ իր անձի, և՛ այլ մարդկանց, ինչպես նաև «կյանքի» մասին ընդհանրապես: **Ստախոսը սկսում է հավատալ իր ստին**, ընդ որում, երբեմն այն աստիճան, որ այլևս իրականությունը չի կարողանում տարբերել իր երևակայական, զառանցական պատկերացումներից:

Այս տեսակետից սոցիալ-հոգեբանական վերլուծության համար շատ հետաքրքրական նյութ են տալիս այն ստախոսություններն ու նրանց հեղինակները, որոնք այնպես առատորեն ասպարեզ իջան սկսած 1988 թվականի դեպքերից, ինչպես ռուսական ու միջազգային, այնպես էլ (հատկապես) ադրբեջանական մամուլում և նույնիսկ «գիտական» հորջորջվող հրապարակումներում: Զանգվածային լրատվության միջոցներով տարածվող այդ ստերին նրանց հեղինակներն ու սրանց թիկունքում կանգնած քաղաքական ուժերն այնքան հավատացին, որ դրեցին իրենց հակահայկական քաղաքականության հիմքում:

Ստախոսության տարածվածությունը պայմանավորված է նաև ժամանակակից սոցիալական կյանքի որոշակի, անառողջ պայմաններով: Կյանքի ամենատարբեր իրադրություններում և տարբեր գործոնների ազդեցության տակ մարդկանց չի հաջողվում միշտ գործել իրենց հայացքներին ու համոզմունքներին, դիրքորոշումներին համապատասխան: Դրան խանգարում են զանազան օրինական սահմանափակումները, սոցիալական նորմերը և պայմանականությունները: Մենք, օրինակ, որևէ ծանոթի հանդիպելով ասում ենք, որ նա սովորականից ավելի երիտասարդ է թվում, բայց իրականում հակառակն է: Գովում ենք ինչ-որ մեկի նոր հագուստները, թեև դրանք անճաշակ են: Հավանություն ենք տալիս դեկավարի ելույթին, թեև այն բոլորովին էլ հետաքրքիր չէր և լի էր կեղծիքներով և այլն, և այլն: Իսկ հաճախ էլ մենք մարդկանց չենք ասում այն, ինչ մտածում ենք, միայն քաղաքավարությունից և նրբանկատությունից ելնելով՝ խնայելով նրանց ինքնասիրությունը:

Շատ հաճախ այդպես վարվելով՝ մարդիկ կարողանում են պահպանել իրենց կարծիքները, տեսակետներն ու դիրքորոշումները: Բայց պակաս մեծաթիվ չեն նաև այն դեպքերը, երբ դիրքորոշումների հետ անհամատեղելի գործողություններ կատարելը հանգեցնում է կարևոր ներհոգեկան փոփոխությունների: Երբ մարդն ասում կամ անում է իր դիրքորոշումներից չբխող որևէ բան, նրանում սկսվում են հոգեբանական փոփոխություններ: Մասնավորապես, ինչպես տեսանք, մարդիկ սկսում են հավատալ իրենց հորինած ստին:

Նման ընթացքի մեջ ներգրավելը պրոֆեսիոնալ ստախոս դառնալու ճանապարհին կատարվող առաջին վճռական քայլն է:

4. Անբարոյական վճռի հետևանքները

Որոշակի վճիռ կայացնելուց, այսինքն՝ հնարավոր տարբերակներից մեկի ընտրություն կատարելուց հետո մարդիկ հայտնվում են իմացական աններդաշնակության վիճակում: Մենք այդ արդեն տեսանք ու քննարկեցինք տարբեր կողմերից:

Առանձնահատուկ հետաքրքրություն են ներկայացնում այն դեպքերը, երբ մարդիկ վճռում են անբարոյական արարքներ գործել: Ինչպիսի՞ն է այս դեպքում ծագող աններդաշնակությունը և ի՞նչ հետևանքների է հանգեցնում:

Հենց որ անհատը վճռում է անբարոյական արարք կատարել, դեռևս մինչև այդ արարքը գործելն արդեն իմացական աններդաշնակություն է ապրում: Այժմ արդեն, եթե նա նույնիսկ հրաժարվի այդ որոշումից, միևնույն է, ներքին կոնֆլիկտ կապրի, քանի որ անբարոյական գործողությունների շնորհիվ նա կարող էր ինչ-որ բարիք ձեռք բերել, որն ունենալու ցանկությունը չի վերանում: Այս պայմաններում նրա հոգեկանում բախվում են հետևյալ մտքերը. ա) «ես ցանկանում եմ ստանալ այդ բարիքը» բ) «ես կարող էի այնպես գործել, որ ստանայի այդ բարիքը, բայց հրաժարվում եմ դրանից»: Սուտավորապես այսպիսի հոգեվիճակներ ու խորհրդածություններ կարող են ունենալ այն անձինք, ովքեր կարող էին անօրինական ճանապարհով որոշակի գնահատականներ, պարգևներ, պաշտոն, ապրանքներ, ծառայություններ և այլ բարիքներ ձեռք բերել:

Անբարոյական արարք կատարելու մասին վճիռ կայացնելուց հետո առաջ եկած աններդաշնակությունը մեղմացնելու ուղիներից մեկը **վարքի ընտրված տարբերակի բացասական կողմերը ժխտելն ու դրական կողմերը ուռձացնելը, չափազանցելն է:** Այս ներհոգեկան աշխատանքի շնորհիվ կարող է փոխվել ընդհանրապես անձի վերաբերմունքը ստի ու խաբեության, այդ սոցիալ-հոգեբանական երևույթների նկատմամբ⁵⁷: Նրա գիտակցության մեջ, ինչպես դիտել է տալիս է. Արոնսոնը, հայտնվում են այսպիսի ինքնարդարացնող մտքեր. «Որոշ հանգամանքներում խաբելն այնքան էլ վատ չէ: ...Այդպիսին է մարդու բնույթը: ...Երբ որևէ մեկին բռնում են խարդախության մեջ, ապա նրան պետք չէ խստորեն պատժել, պետք է ըմբռնումով մոտենալ»:

Իսկ երբ ներքին պայքարից հետո հաջողվում է հրաժարվել անբարոյական արարք կատարելուց, ապա կրկին աններդաշնակություն է ծագում, որն արդեն հաղթահարվում է հակառակ բնույթի ինքնարդարացումների, ընդհանրապես՝ այլ ռացիոնալիզացիաների օգնությամբ: Փոխվում է անձի դիրքորոշումը բարոյական գործողությունների նկատմամբ: Նա սկսում է համոզել ինքն իրեն, որ խաբելը մեծ չարիք է, ստորություն, իսկ խաբեբաներին էլ պետք է հայտ-

Նաբերել ու խստորեն պատժել: Եթե ընդունենք, որ Ա և Բ անձինք մինչև վճիռ կայացնելը չարի ու բարու, բարոյականի և անբարոյականի նկատմամբ միանման դիրքորոշում ունեին, ապա **անհամատեղելի վճիռներ կայացնելուց հետո** նրանք գնում են արդեն միանգամայն տարբեր ճանապարհներով: **Վճռի կայացման պահին իրոք վճռական նշանակություն ունի, այն մարդկանց տանում է տարբեր ուղիներով, այն որոշ իմաստով ճակատագրական է:**

Վճռի կայացման և դրա հետևանքների մասին այս դրույթները ստուգվել և հաստատվել են գիտափորձերի օգնությամբ, որոնցից առաջիններից մեկը կատարել է Ջադսըն Միլսը՝ դպրոցականներին որպես փորձարկվողներ ունենալով: Սկզբում նա չափում էր փորձարկվողների դիրքորոշումը խաբեբայության երևույթի նկատմամբ: Այնուհետև նա կազմակերպեց քննություն-մրցակցություն, խոսք տալով, որ հաղթողները կվարձատրվեն: Այնպիսի իրադրություն էր ստեղծվում, որպեսզի առանց խաբելու հնարավոր չլիներ հաղթել: Ընդ որում, դպրոցականները կարող էին խաբել՝ կարծելով, թե ոչ ոք դա չի նկատի: Փորձի ընթացքում նրանցից մի քանիսն իսկապես ընտրեցին խաբելու ուղին: Հաջորդ օրը կրկին չափեցին նրանց դիրքորոշումը. նրանք, ովքեր խաբել էին քննության ժամանակ, զգալիորեն ավելի ներողամիտ էին դարձել խարդախության նկատմամբ, քան այն փորձարկվողները, ովքեր ազնվորեն էին գործել: Նրանք, ովքեր կարողացել էին դիմադրել գայթակղությանը, ավելի խիստ ու ազնիվ դիրքորոշում էին ձեռք բերել⁵⁸:

Այս և նման այլ փաստերի հիման վրա էլիոտ Արոնսոնը հանգում է շատ հետաքրքրական եզրակացության. որոշակի դիրքորոշման ամենակրճոտ հակառակորդներն այն մարդիկ չեն, ովքեր միշտ հեռու են եղել դրանից: Որևէ անբարոյական գործելակերպի ամենակրճոտ հակառակորդ են դառնում նրանք, ովքեր նախկինում գայթակղվել են դրանով, թեև պարտադիր չէ, որ անպայման կոնկրետ արարքներ կատարած լինեն: Այսպիսի ծայրահեղ խիստ դիրքորոշում ունեցող անձինք շատ մոտ, վտանգավոր հեռավորության վրա են գտնվել այդ անբարոյական դիրքորոշումից, բայց մեծ ջանքերի գնով կարողացել են հետ կանգնել: Այս երևույթը հայտնաբերվել է, օրինակ, սեռական բարոյականության ոլորտում. երիտասարդությանն անբարոյական հռչակող անձինք պետք է որ բավականին հետաքրքրական հոգեբանական անցյալ ունենան:

Վերջում ավելացնենք, որ սկսած իր հրապարակման թվականից, երբ Լ. Ֆեստինգերն առաջադրեց իմացական աններդաշնակության մասին իր տեսությունը, այն, հոգեբաններից մեկի բնորոշմամբ, «ոսկե դար» բացեց ամերիկյան սոցիալական հոգեբանության բնագավառում: Իսկ քանի որ ամերիկյան սոցիալական հոգեբանությունը առաջատար դիրքեր է գրավում աշխարհում, ապա Լ. Ֆեստինգերի հայացքները խոր ազդեցություն գործեցին ընդհանրապես սոցիալական հոգեբանության և նրա կիրառական բաժինների վրա: Մի շարք նոր ու հետաքրքրական դրույթներ առաջ քաշեց ականավոր սոցիալական հոգեբան էլիոտ Արոնսոնը⁵⁹, որն աններդաշնակությունը

կապեց անձի ես-կոնցեպցիայի հետ: Նորովի դիտարկվեց մաքիավելիզմի երևույթը, որի մասին մանրամասնորեն խոսելու ենք իր տեղում: Իմացական աններդաշնակության տեսությունն օգնում է ավելի լավ հասկանալ անձի ինքնընկալման և ինքնակառավարման, տպավորությունների կառավարման, մոտիվացիայի և այլ բազմաթիվ խնդիրներ: Սակայն, սոցիալական դիրքորոշումների տեսության հետ միասին, իմացական աններդաշնակության տեսությունը լայն կիրառություն ունի զանգվածային տեղեկատվության, համոզման և մարդկանց հայացքները փոխելուն ուղղված՝ սոցիալական ներգործության բնագավառներում: Հենց այդ վերջին խնդիրներից մի քանիսի համառոտ քննարկմանն էլ նվիրելու ենք հաջորդ գլուխը, որ նախորդ երկուսի օրգանական շարունակությունն է:

Գ Ր Ա Կ Ա Ն Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն

1. Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А., Современная социальная психология на Западе. М., 1978.
2. Налчаджян А. А., Социально-психическая адаптация личности. Ер., 1988.
3. Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.
4. Перспективы социальной психологии. Редакторы-составители: Майлз Хьюстон и др., М., ЭКСМО, 2001.
5. Психология личности, Тексты. М., 1982.
6. Трусов В. П., Социально-психологическое исследование когнитивных процессов. Лен., 1980.
7. Хекхаузен Х., Мотивация и деятельность. I-II тома, М., 1986.
8. Шихирев П. Н., Современная социальная психология США. М., 1979.
9. Aronson E., The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In: L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology. Vol. 4, New York: Academic Press, 1969.
10. Aronson E., The Social Animal. London, 1973.
11. Atkinson R. L., Atkinson R. C. and Hilgard E. R., Introduction to Psychology. 8th Ed., New York, 1983, pp. 546-547.
12. Baron B. A. and Byrne D., Social Psychology: Understanding Human Interaction. 2nd Ed., Boston (Mass.), 1977.
13. Berkowitz L. (Ed.), Advances in experimental social psychology. Vol. 17, New York: Academic Press, 1984.
14. Conflict, Decision, and Dissonance. Ed. by L. Festinger, Stanford Univ. Press, Stanford (Calif.), 1964.
15. Festinger L., A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford (Calif.), 1957.
16. Freud A., Das Ich und die Abwehrmechanismen. London, 1946.
17. Kagan J. and Havemann E., Psychology: An introduction. New York, 1976.
18. Lawson R., Frustration. New York-London, 1965.
19. Levine F. M. (Ed.), Theoretical Readings in Motivation: Perspectives on Human Behavior. Chicago: Rand McNally Co., 1975.
20. Lewin K., A Dynamic Theory of Personality. New York, London, 1935.
21. Lewin K., Resolving social conflicts. New York, 1948.

22. **McGuire W. J.**, Attitudes and Attitude Change. In: **G. Lindzey** and **E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology. 3rd Ed., Vol. 2. New York. Random House, 1985, pp. 233–346.
23. **Middlebrook P. N.**, Social Psychology and Modern Life. New York, 1980.
24. **Rokeach M.**, Beliefs, attitudes, and values. San Francisco, 1968.
25. Social Psychology. Ed. by **E. Aronson** and **R. Helmreich**. New York a. o., 1973.
26. **Wicklund R. A.** and **J. W. Brehm.**, Perspectives on Cognitive Dissonance. Hillsdale (N.J.): 1976.
27. **Worchel S. and o.**, Understanding Social Psychology. 4th Ed., New York, 1988.

Գլուխ 9

ԽՈՍՔԱՅԻՆ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ

§ 1. ԽՈՍՔԱՅԻՆ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔՆ ՈՒ ՄԱՍՆԱԿԻՑՆԵՐԸ

Սոցիալական դիրքորոշումների փոփոխության խնդիրը սկսած 30-ական թվականներից գտնվում է հոգեբանների ուշադրության կենտրոնում: 80-ական թվականներից դիրքորոշումներն ու դրանց փոփոխման խնդիրները կրկին դառնում են բազմաթիվ հետազոտությունների առարկա: Այս խնդիրներն այնքան մեծ տեղ են գրավում մեր գիտության մեջ, որ ումանք նույնիսկ ասում են, թե սոցիալական հոգեբանությունը գիտություն է դիրքորոշումների մասին: Դա, անշուշտ, չափազանցություն է, բայց նաև այն իրողությունն է արտահայտում, որ առանց սոցիալական դիրքորոշումների ստեղծման, ամրապնդման, փոփոխությունների, վարքի վրա ունեցած ազդեցության և բազմաթիվ այլ խնդիրների ուսումնասիրության այս բնագավառի բազմաթիվ այլ խնդիրներ անհասկանալի կմնային:

Սույն գլուխը մենք նվիրում ենք սոցիալական դիրքորոշումների մասին գիտության կիրառական կողմերին. մարդկանց խոսքային և մասամբ նաև ոչ խոսքային հաղորդակցության ընթացքում ի՞նչ միջոցներով կարելի է փոխել նրանց դիրքորոշումները, ինչպիսի՞ հատկություններ պետք է ունենա տեղեկությունը հաղորդողը (կոմունիկատորը, հոնետորը, պրոպագանդիստը), ի՞նչ գործոններ պետք է հաշվի առնի իր գործունեությունը կազմակերպելիս: Այս խնդիրների մի մասին մենք տարիներ առաջ մի գրքույկ ենք նվիրել, որից որոշ հատվածներ այստեղ օգտագործելու ենք¹: Շարադրանքը հենվելու է այդ բնագավառի վերջին նվաճումների վրա²:

Ինչպես արդեն գիտենք, ամեն մի սոցիալական դիրքորոշում հոգեբանական համակարգ է և ինքն իրեն պահպանելու միտում ունի: Անձն ինքն էլ դիմադրում է իր դիրքորոշումները փոխելու նպատակ հետապնդող արտաքին ազդեցություններին: Ահա թե ինչու մարդկանց դիրքորոշումները փոխելն ընդ-

հանուր առմամբ հեշտ չէ: Ոմանց թվում է, թե բավական է միայն մարդկանց անհրաժեշտ նոր տեղեկություններ հաղորդել՝ և նրանց դիրքորոշումները կփոխվեն: Եթե այդպես լիներ, ապա հռետորական արվեստի, քարոզչության, պրոպագանդայի զանազան տեսակների տեխնիկայի, հոգեբանական, սոցիոլոգիական, մանկավարժական, լեզվաբանական և այլ կողմերի ուսումնասիրության անհրաժեշտություն չէր զգացվի: Մինչդեռ մարդկանց դիրքորոշումները դիմադրում են դրսից եկող ազդեցություններին, հատկապես այն դեպքում, երբ ձեռք են բերվել վաղուց, դեռևս մանկության ու պատանեկության տարիներին՝ ռեֆերենտային անձնավորությունների հետ հոգեբանական նույնացման մեխանիզմի հիման վրա, կայունացել ու սնեռվել են, օգտակար ծառայություններ են մատուցել իրենց կրողին և խրախուսվել են նշանակալից անձնավորությունների կողմից: Ընդհանուր առմամբ կարելի է ասել, որ անձի համար հարմարավորական զգալի նշանակություն ունեցող ամեն մի սոցիալական դիրքորոշում դժվար է փոխել:

Փոխել մարդու դիրքորոշումը՝ նշանակում է **համոզել** նրան: Համոզելու համար հաճախ անհրաժեշտ է լինում օգտագործել զանազան հնարներ, ինչպես նաև **ներշնչման** մեխանիզմը: Սրանց մասին խոսելու ենք առանձին: Համոզումը և նոր դիրքորոշումների ձևավորումը հաճախ սոցիալական մեծ նշանակություն է ստանում, հատկապես քաղաքական գործողությունների դիմելու առնչությամբ: Իզուր չէ, որ ժամանակակից աշխարհում ծախսերը, որ պետություններն ու առանձին ծառայություններ կատարում են գաղափարների տարածման ու մարդկանց համոզելու համար, աստղաբաշխական մեծությունների են հասնում: Պրոպագանդայի և հռետորական խոսքի օգնությամբ մարդկանց հայացքները փոխելը, նրանց ինֆորմացիա հաղորդելը կամ ինֆորմացիայից զրկելը **սոցիալական վերահսկողության** կարևորագույն տեսակներից մեկն է:

Ո՞ր գործոնների վրա պետք է ուշադրություն դարձնենք, երբ փորձում ենք ինչ-որ բանում համոզել մարդկանց: Այդ գործոններն են. ի՞նչ ենք ասում, ի՞նչ փաստարկներ ենք բերում մեր գաղափարի օգտին, ունե՞նք արդյոք համոզիչ ու հիմնավորված փաստարկներ: Ո՞վ է համոզում, ո՞ւմ է համոզում, ի՞նչ անձնավորություններ են կազմում մեր «լսարանը»՝ կանայք, տղամարդիկ, քաղաքական գործիչներ, բանվորներ և այլն: Աշխատանքի ի՞նչ յուրահատկություններ պետք է հաշվի առնենք տարբեր ունկնդիրների լսարանների առաջ ելույթ ունենալիս:

Համոզման տեսության հիմքերը դրել է Արիստոտելն իր «Ռիտորիկա» աշխատության մեջ: Այստեղ նա ուղղակի ասում է, որ մարդկանց խոսքով համոզելու երեք տեսակ կա: Առաջինը կախված է խոսողի անձից, նրա բնավորությունից: Երկրորդը՝ լսողներին որոշակի վիճակի մեջ դնելուց, իսկ երրորդը՝ ապացույցից, որը տրվում է արդեն բուն խոսքի շնորհիվ: Ըստ էության, Արիստոտելը խոսում էր համոզման նպատակ հետապնդող հաղորդակցության երեք

հիմնական կողմերի մասին, որոնք այսօր էլ դիտվում են նույն կարգով: Ռրանք են. հողորդողը (խոսողը, հռետորը, տեղեկատվության աղբյուրը), հաղորդման ընթացքը, հաղորդվող նյութը և լսարանը (ունկնդիրների սոցիալական խումբը): Հենց հաղորդակցման գործընթացի բաղադրիչների ու մասնակիցների ուսումնասիրությամբ էլ զբաղվել են ժամանակակից հետազոտողները³:

Ընդ որում, այդ բնագավառում աշխատող ժամանակակից հետազոտողներին առաջին հերթին հետաքրքրում է դիրքորոշումների փոփոխության ընթացքը:

Խոսքի օգնությամբ մարդկանց վրա ազդեցություն գործելու և նրանց դիրքորոշումները փոխելու արդյունավետության բարձրացման հարցը ներկայումս զբաղեցնում է շատ հետազոտողների: Ինչպե՞ս կատարելագործել համոզման մեխանիզմները և մարդկանց մղել ցանկալի գործողությունների:

Հետազոտությունների այս ուղղությունը, որը երբեմն անվանում են **փորձարարական (էքսպերիմենտալ) ճարտասանություն**, զարգացնում են մի շարք հայտնի մասնագետներ՝ Գ. Լասուելը, Կ. Հովլենդը, Ա. Կոհենը, Ս. Գարդները⁴ և բազմաթիվ այլք: Կազմելով խոսքային հաղորդակցման գործընթացի մոդելը, աշխատում են այնպես կատարելագործել նրա բոլոր բաղադրիչները, որ հնարավոր դառնա առավել արդյունավետ դարձնել սոցիալական շփման ու ներգործության ձևերը:

Գ. Լասուելը հաղորդակցության գործընթացում առանձնացնում է հետևյալ հինգ հիմնական բաղադրիչները. 1. Ո՞վ է հաղորդողը (կոմունիկատորը), 2. Ի՞նչ է հաղորդվում (ինֆորմացիա, տեքստ, դիրքորոշում), 3. Ինչպե՞ս է հաղորդվում այդ ինֆորմացիան, ի՞նչ խողովակներով, 4. Ո՞ւմ է հաղորդվում (ո՞վ է ընկալողը, ռեցիպիենտը, լսարանը): 5. Ի՞նչ արդյունք է ստացվում:

Հաղորդակցության գործընթացի այդ բոլոր կողմերը զգալի չափով արդեն ուսումնասիրվել են, ընդ որում՝ նաև գիտափորձերի օգնությամբ: Հենց այդ հարցերի մասին էլ խոսելու ենք հաջորդ էջերում:

Պետք է նշել, որ կոմունիկացիայի ժամանակակից տեսությունները հենվում են, առաջին հերթին, Ս. Գարդների գաղափարների վրա:

Այսպիսով, մենք էլ, հետևելով այդ անխոցելի տրամաբանությանը, հերթականությամբ ծանոթանալու ենք խոսքային հաղորդակցության և դիրքորոշումների փոփոխության մեջ ներգրավված «տարրերին»՝ հետևյալ հաջորդականությամբ. 1) Հաղորդողը, նրա անձը, անձնային հատկությունները և դրանց ազդեցությունը փոխներգործության ընթացքի վրա, 2) Հաղորդակցության գործընթացը և այն, թե ինչ է հաղորդվում, 3) Լսարանը կամ սոցիալական ներգործության թիրախը: Հետազոտողները մեծ ուշադրություն են դարձնում նաև հաղորդակցության արդյունքների վրա, հատկապես փորձելով պարզել, թե ինչպես փոխվեցին ունկնդիրների համոզմունքները:

§ 2. ՀԱՂՈՐԴՄԱՆ ԱՂԲՅՈՒՐԸ ԵՎ ՀՈՒՏՈՐԻ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Տեղեկատվության աղբյուրին և այն ներկայացնող անձին ներկայացվում են մի շարք պահանջներ, որոնց բավարարման դեպքում նրա ներգործության ուժը մեծանում է:

Ա. Վստահելիությունը

Հաղորդման աղբյուրը, ինֆորմացիան ներկայացնող անձը առաջին հերթին պետք է արժանի լինի վստահության: Եթե հռետորը վստահության արժանի է համարվում, ապա նրան լսում են պատրաստակամությամբ, հավատում են նրա խոսքին (գրավոր թե բանավոր), այդպիսի կոմունիկատորի հետ գործ ունենալիս մարդիկ իրենց դիրքորոշումները փոխելու գործում ավելի պատրաստակամ են:

Տեղեկատվության աղբյուրի վստահարժանությունը պայմանավորված է մի շարք գործոններով, որոնցից յուրաքանչյուրը հոգեբանական ուսումնասիրությունների առարկա է դարձել վերջին տասնամյակների ընթացքում: Հեղինակության աստիճանը պայմանավորված է հետևյալ գործոններով. ա) հռետորի մասնագետ, իր բնագավառում փորձագետ լինելով կամ, ընդհակառակը, մասնագիտական պատրաստություն չունենալով, բ) դրդապատճառներով, այսինքն այն մտադրություններով ու նպատակներով, որոնցով նա մտնում է փոխներգործության մեջ, գ) անհատական գրավչության աստիճանով:

Օրինաչափություններից մեկն այն է, որ կոմունիկատորի ազդեցությունն այնքան ավելի մեծ է, որքան ավելի լավ փորձագետ, գիտակ մարդ են համարում նրան ունկնդիրները (ռեցիպիենտները): Մասնագետի հաղորդած ինֆորմացիան միշտ ավելի բարձր է գնահատվում ունկնդիրների կողմից: Հեղինակավոր, հայտնի մասնագետներն ամենից ավելի ազդեցիկ են: Այս օրինաչափությունն ապացուցվում է ոչ միայն առօրյա դիտումների, այլև գիտափորձերի օգնությամբ: Ընդ որում դիտվում է շատ հետաքրքրական մի երևույթ. եթե անձը (ինֆորմացիայի աղբյուրը) բարձր հեղինակություն ունի գործունեության կամ գիտելիքների որևէ բնագավառում, ապա նրա հեղինակությունը որոշ չափով ընդհանրացվում է՝ ավելի արդյունավետ դարձնելով նրա խոսքը նաև այլ բնագավառների խնդիրներ քննարկելիս: Բայց թե ինչպիսիս են փորձագիտության ընդհանրացման սահմանները՝ այս հարցը դեռևս լիովին պարզ չէ: Այնուամենայնիվ, այս երևույթը հայտնի է և նույնիսկ լայնորեն օգտագործվում է, օրինակ, ռեկլամի բնագավառում: Այսպես՝ հայտնի դերասանը կամ դերասանուհին ռեկլամում են ատամի մածուկ կամ ներքնահագուստ և այդ ապրանքների վաճառքն աշխուժանում է:

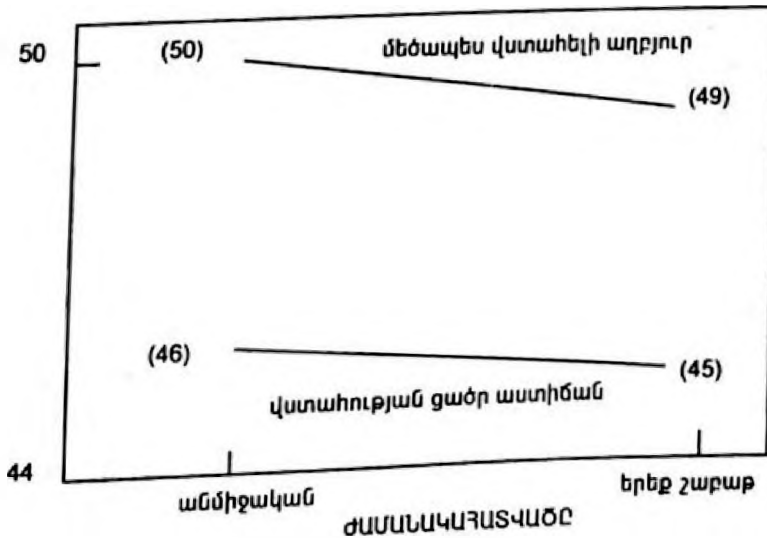
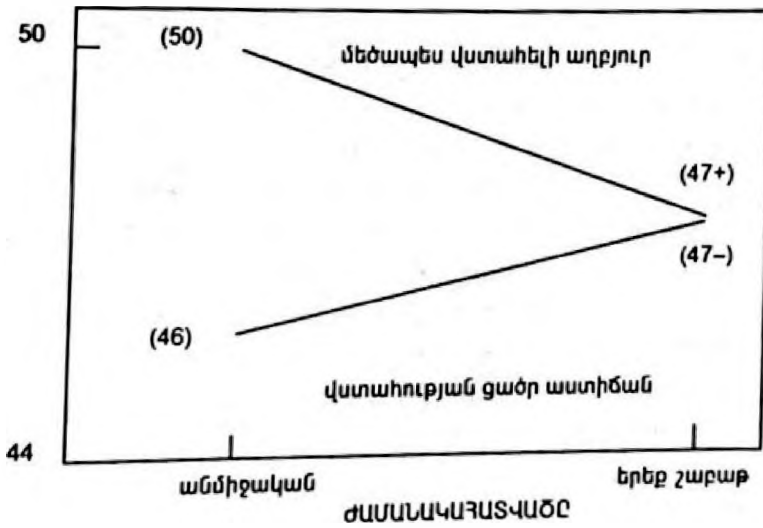
Երբ մենք խոսում ենք տեղեկատվության հեղինակավոր աղբյուրի վստահարժանության և ազդեցիկության մասին, ապա պետք է նկատի ունենանք, որ ունկնդիրների մեջ նրանք ամենից ավելի մեծ փոփոխություններ առաջ են բերում ելույթից անմիջապես հետո: Ոչ հեղինակավոր անձանց ազդեցությունն ավելի թույլ է: Բայց ի՞նչ է կատարվում ունկնդիրների հոգեկանում, երբ ելույթները լսելուց հետո շատ ժամանակ է անցնում: Պարզվում է, որ կատարվում են նոր, երբեմն զարմանալի, նույնիսկ պարադոքսալ երևույթներ: Դրանցից մեկի քննարկմանն էլ այժմ կանցնենք:

Բ. «Քնածի էֆեկտը»

Կառլ Յոպլենդի և իր գործընկերների փորձառական հետազոտությունները թույլ տվեցին հայտնաբերել մի շարք նոր երևույթներ: Հետազոտության ժամանակ փորձարկվողներին հաղորդումներ էին ներկայացնում տարբեր թեմաների վերաբերյալ: Ունկնդիրների առջև հաղորդողը մեկ ներկայացվում էր որպես շատ վստահելի, իսկ մյուս դեպքում՝ վստահության ոչ արժանի անձնավորություն: Օրինակ՝ որևէ դեղ ռեկլամելիս մեկ ասում էին, որ նրա մասին գովեստով են խոսում որոշակի մասնագիտական ամսագրեր, մեկ էլ՝ բերվում էին ոչ մասնագետ, պատահական մարդկանց կարծիքներ: Բուն հաղորդվող նյութը նույնն էր մնում, իսկ նրա աղբյուրը, ըստ վստահելիության աստիճանի, փոխվում էր: Ինչպես ասացինք, հաղորդումից անմիջապես հետո վստահելի աղբյուրն ավելի ազդեցիկ է լինում, քան ոչ հեղինակավոր կոմունիկատորը:

Բայց, ինչպես տեսնում ենք գծագրից (նկ. 10), ժամանակի ընթացքում այդ երկու — հեղինակավոր և ոչ հեղինակավոր — կոմունիկատորների — ազդեցության չափերը զուգամիտվում և մոտ չորս շաբաթ անց գրեթե հավասարվում են: Կոմունիկատորների ելույթների անմիջական արդյունքները երկար չեն գոյատևում: Երբ 4 շաբաթ անց փորձարկվողներին հարցնում են, թե ինչպիսին են նրանց կարծիքները այս կամ այն խնդրի վերաբերյալ, ապա պարզ է դառնում, որ ինֆորմացիայի աղբյուրի, ելույթ ունեցողի վստահելիությունը այլևս վճռական գործոն չի հանդիսանում: Ունկնդիրների դիրքորոշումների փոփոխության այն մասը, որն առաջ էր եկել կոմունիկատորի հեղինակության և վստահելիության ազդեցության տակ, ժամանակի ընթացքում գրեթե անհետանում է, մինչդեռ վստահության ոչ արժանի աղբյուրի ազդեցությունը քանի գնում ուժեղանում է: Այս վերջին երևույթն էլ, երբ ժամանակի ընթացքում կոմունիկատորի ազդեցությունն ուժեղանում է, անվանում են **քնածի էֆեկտ** (sleeping effect): Երբ ժամանակ է անցնում և ընկալողը «քնում է» ընկալված ինֆորմացիայի վրա (չի հիշում ու վերարտադրում, չի օգտագործում այն, չի վերարտադրում նաև այն իրադրությունը, որտեղ և ունից այն լսել է), ապա քիչ հեղինակավոր կոմունիկատորի ազդեցությունն ուժեղանում է, իսկ հեղինակավոր աղբյուրի ազդեցությունը՝ թուլանում:

Ո՞րն է այս զարմանալի երևույթի պատճառը: Առաջ է քաշվել մի վարկած, ըստ որի՝ ժամանակի ընթացքում ընկալողները իրենց հոգեկանում տեղեկությունն անջատում են այն աղբյուրից, որից ստացել են: Ընդ որում, նման անջատում, դիսոցիացիա, կատարվում է ն՝ հեղինակավոր, ն՝ ոչ հեղինակավոր հռետորների (կոմունիկատորների) լսելուց հետո: Դրա հետևանքով ոչ հեղինակավոր հռետորի բացասական ազդեցությունը թուլանում է, իսկ բուն ինֆորմացիայի ազդեցությունը՝ ուժեղանում:



Նկ. 10. Հաղորդողի վստահելիությունը և «քնածի էֆեկտը»:

Ինֆորմացիայի և նրա աղբյուրի անջատման մասին վարկածը հետագա փորձարարական ստուգումների է ենթարկվել, մասնավորապես՝ Քելմանի և Կ. Հովլենդի կողմից: Ահա այդ փորձերից մեկը. փորձարկվողներին առաջար-

կում էին մի հաղորդում լսել դեռահաս հանցագործների մասին: Փորձարկվողների մի խմբին ասացին, որ հաղորդման հեղինակը մասնագետ է, դատավոր (բարձր վստահելիություն): Մյուս խմբին հայտնեցին, որ հաղորդողը մի խաբեբա է, որը վերջերս ձերբակալված էր (ցածր աստիճանի վստահելիություն): Ինչպես և 4. Հովվենդի և Վեյսի վերը հիշատակված գիտափորձերում, կարծիքները գրանցվում էին մինչև հաղորդումը լսելը, փորձից անմիջապես հետո և երեք շաբաթ անց: Սակայն երեք շաբաթից հետո կարծիքների ստուգում կատարելիս այդ խմբերից յուրաքանչյուրի անդամների կեսին հիշեցնում էին, թե ով է իրենց հաղորդել այդ ինֆորմացիան (ով է կոմունիկատորը) և միայն դրանից հետո էին նրանք լրացնում հարցաթերթը: Մյուս կեսին այդ մասին չէին հիշեցնում:

Փորձարկվողների կեսի մոտ դիտվեց նույն «քնածի էֆեկտը», որը դիտվել էր նախորդ գիտափորձի ընթացքում: Դրանք այն փորձարկվողներն էին, ում չէին հիշեցրել հաղորդման աղբյուրի (կոմունիկատորի) մասին: Մինչդեռ մյուս կեսի մոտ, որոնց հիշեցրել էին կոմունիկատորի մասին, «քնածի էֆեկտ»-ի տեսքը փոխվեց: Այս դեպքում էլ դիրքորոշման փոփոխությունը ժամանակի ընթացքում նվազեց, բայց ոչ այնպես, ինչպես առաջին դեպքում: Ինչպես տեսնում ենք գծագրից, հիշեցման դեպքում մեծ վստահություն ներշնչող աղբյուրի առաջ բերած փոփոխությունը գրեթե չի նվազում, մինչդեռ քիչ վստահելի աղբյուրի ազդեցությունը ոչ միայն չի ավելանում, այլ նույնիսկ մի փոքր նվազում է: Դա նշանակում է, որ երբ հիշեցնում ենք ունկնդիրներին, թե ով էր ինֆորմացիայի աղբյուրը, «քնածի էֆեկտ»-ը փաստորեն անհետանում է:

Սակայն պարզվեց նաև, որ նշանակություն ունի, թե փորձարկվողներին երբ են հայտնում, որ հաղորդման աղբյուրը վստահության արժանի չէ. մինչև հաղորդում լսելը, թե՛ դրանից հետո: Պարզվում է, որ առաջին դեպքում ունկնդիրները լավ չեն ընկալում ինֆորմացիան, նշանակություն չեն տալիս լսածին և նրանց դիրքորոշումները չեն փոխվում: Բայց եթե այդ մասին հաղորդում են ինֆորմացիան լիարժեք ընկալելուց հետո, ապա ժամանակի ընթացքում դիտվում է այն երևույթը, որը «քնածի էֆեկտ» են անվանում:

Այստեղ ցանկանում ենք որոշ նկատառումներ հայտնել, որոնք պետք է հաշվի առնել հիշյալ խնդիրների նոր հետազոտություններ կազմակերպելիս: Մեր կարծիքով, իրենց հետազոտություններում 4. Հովվենդն ու իր գործընկերները հաշվի չեն առել հիշողության աշխատանքի մի շարք առանձնահատկություններ, մասնավորապես այն, որ **հաճելի հույզերի հետ զուգորդված տեղեկություններն ավելի լրիվ ու երկար են պահվում հիշողության մեջ**: Փորձարկվողները, ինֆորմացիան վերարտադրելիս, վերարտադրում են նաև այդ հույզերը (թեկուզ ավելի թույլ): Պետք է հաշվի առնել ենթագիտակցության աշխատանքի առանձնահատկությունները, մի բան, որին խանգարում է կոմունիկացիայի գործընթացն ուսումնասիրողների մեծամասնության բիեյվիորիստական ուղղվածությունը: Ավելացնենք, որ այսպես կոչված «քնածի էֆեկտ» իսկապես գոյություն ունի և գուցե ունի նաև տարբերակներ՝ կախված

ընկալողների անձնային տիպերից (օրինակ՝ ինտրովերսիայից և էքստրավերսիայից, որոնք, ինչպես ցույց է տվել Հանս Այգենկը, մեծապես ազդում են հիշողության գործընթացների վրա):

Գ. Կոմունիկատորի մոտիվացիան

Երբ ունկնդիրները լսում կամ կարդում են որևէ մեկի ինֆորմացիան, ապա ինքնաբերաբար ենթադրություններ են կատարում նրա մոտիվացիայի մասին. ինչո՞ւ է այդ մարդը ցանկանում համոզել իրենց, ի՞նչ օգուտ ունի դրանից, ի՞նչ նպատակներ է հետապնդում: Եթե նրանք զգում են, որ հաղորդողը շահագրգռված անձ է (կամ շահագրգռված սոցիալական խմբի ներկայացուցիչ) և ցանկանում է իրենց կարծիքները փոխել օգուտ ստանալու նպատակով, ապա նրան քիչ են վստահում: Իսկ անաչառ անձինք, առավել ևս նրանք, այդ թվում նաև սոցիալական ներգործության գործընթացներում, ովքեր իրենց պրոպագանդիստական աշխատանքից նույնիսկ կարող են վնաս կրել (օրինակ՝ պետությանը քննադատողները), ավելի ազդեցիկ են: Այսպիսով, ունկնդիրները (ռեցիպիենտները) միշտ հաշվի են առնում հաղորդողի մոտիվացիան այնպես, ինչպես ըմբռնում են դրանք: Քանի որ ուրիշի հոգեկանի մեջ թափանցելը դժվար գործ է, ապա շատ հաճախ ունկնդիրները ոչ թե իմանում են հաղորդողների իրական դրդապատճառները, այլ նրանց վերագրում են դրդապատճառներ ու մտադրություններ: Վերագրման (ատրիբուցիայի) մեխանիզմը զգալի դեր է խաղում մարդկային հարաբերություններում:

Այսպիսով՝ թե որքանով է ազդեցիկ հաղորդումը (հռետորական ելույթը, լրագրում տպված հոդվածը և այլն), կախված է նաև, ի թիվս բազմաթիվ այլ գործոնների, հաղորդողի դրդապատճառների մասին ունկնդիրների ունեցած պատկերացումներից: Այդ պատկերացումների ազդեցությունը նույնպես ուսումնավիրվել է գիտափորձերի օգնությամբ: Ահա դրանցից մեկը, որ կատարել են Յու. Ուոլստերը և Լ. Ֆեստինգերը⁵:

Հետազոտության ընթացքում որոշ թվով ամուսնացած ուսանողուհիներ լսում էին մի խոսակցություն, որի մասնակիցներն ասում էին, թե նման ուսանողուհիները ավելի շատ պետք է լինեն տանը: Փորձի մի տարբերակում ուսանողուհիները հավատացած էին, որ գրուցողները չգիտեն իրենց ներկայության մասին, իսկ երկրորդ տարբերակում նրանց ասում էին, որը գրուցակիցներին տեղեկացրել են, որ իրենք ներկա են և լսում են: Հետազոտության վարկածն այն էր, որ առաջին դեպքում խոսակիցների կարծիքն ավելի համոզիչ պետք է լինի: Ստացված արդյունքը հաստատեց այս ենթադրությունը. ուսանողուհիները համոզված էին, որ առաջին դեպքում գրուցակիցներն ավելի անկեղծ էին: Ստուգումը պարզեց, որ այս դեպքում նրանց կարծիքն ավելի նման է խոսակիցների կարծիքին, քան երկրորդ դեպքում:

Այսպիսով՝ ավելի ազդեցիկ են այն կոմունիկատորները, ովքեր անձնական շահ չունեն և չեն ձգտում անպայման, ինչ գնով էլ լինի, համոզել իրենց ունկնդիրներին: Իսկ եթե անշահախնդիր լինելուն միանում է նաև մասնագիտական համբավն ու հեղինակությունը, ապա նման կոմունիկատորն արդեն շատ ազդեցիկ է դառնում:

Բայց եթե ունկնդիրն իսկապես շահագրգռված է հաղորդման բովանդակությամբ, ամենայն ուշադրությամբ ընկալում է այն, իսկապես ներգրավվում է այդ գործի մեջ, ապա հոռետորի անձնային գծերի նշանակությունը նվազում է: Եթե ես շատ եմ ցանկանում լսել որևէ բան, ապա գրեթե միևնույն է, թե ով է ինձ ասում այդ մասին: Եթե ունկնդիրն իսկապես շահագրգռված է այն խնդրով, որի մասին խոսվում է տեղեկատվության մեջ, ապա հաղորդողի փորձագետ կամ ոչ փորձագետ լինելը նույնպես էական դեր չի խաղում: Հաղորդողի փորձագիտական հմտությունը էական առավելություն է դառնում այն դեպքում, երբ քննարկվող թեման չեզոք է, անմիջականորեն չի շոշափվում ընկալողի շահերը և երբ նրան փորձում են համոզել:

Եվս մեկ կարևոր հանգամանք. ավելի խոր հավատ են ներշնչում այն հռետորները, ովքեր իրենց պահում են ոչ այնպես, ինչպես ակնկալվում էր՝ նրանց սոցիալական դիրքից ելնելով: Օրինակ, երբ քրիստոնեական եկեղեցու ներկայացուցիչն է ասում, որ պաշտոնականացված պոռնությունն օգտակար է հասարակության համար և կանխում է սեռական կյանքի ոլորտում կատարվող հանցագործությունները, ապա նրա խոսքն ավելի համոզիչ է, քան երբ նույն բանն ասում է հասարակաց տան տերը, որն անմիջական շահ ունի այդ հաստատության գոյությունից:

Դ. Հաղորդողի գրավչությունը և ունկնդիրների հետ ունեցած նմանությունը

Մնացած հավասար պայմանների դեպքում առավել ազդեցիկ է այն կոմունիկատորը, որն ավելի է դուր գալիս ունկնդիրներին: Անձին գրավիչ են դարձնում նրա արտաքին տեսքը (գեղեցկությունը), վարքի մշակվածությունը, ինչպես նաև ունկնդիրների հետ ունեցած նմանությունը: Փորձված քաղաքական գործիչները հմտորեն օգտագործում են այդ գործոնները:

Օրինակ՝ երկրի կամ կազմակերպությունների քաղաքական ղեկավարներ ընտրելիս (խոսքն ընտրության հնարավորության մասին է) մարդիկ ավելի մեծ նշանակություն են տալիս ոչ թե ընդունակություններին, գիտելիքներին, հայացքների ամբողջականությանը, այլ արտաքին տեսքին, պահվածքին և ընտրողների հետ ունեցած նմանությանը: Այդպիսի անձանց ազդեցությունը պայմանավորված է, մասնավորապես նրանով, որ մարդկանցից շատերը ցանկանում են հնարավորին չափով նման լինել այն գործիչներին, ովքեր իրենց հիացնում են պատճառում: Այստեղ նույնպես, ինչպես և մարդկային հարա-

բերությունների բազմաթիվ այլ իրադրություններում, էական դեր է խաղում հոգեբանական նույնացման մեխանիզմը, իդենտիֆիկացիան, որի մասին արդեն խոսել ենք նախորդ գլուխներում: Ուրիշի հայացքներն ընդունելը նրան նմանվելու, նրա հետ հոգեբանորեն նույնանալու ուղիներից մեկն է:

Այս ընդհանուր դրույթները տարբեր կոնկրետ դրսևորումներ ունեն: Այսպես, երբ տնային տնտեսուհիներին հետաքրքրող որևէ ապրանք է գովաբանվում, ապա ավելի արդյունավետ է, եթե այդ գովազդը ներկայացնում է մեկ այլ կին՝ տնային տնտեսուհի: Այսպիսի արդյունքը պայմանավորված է նրանով, որ մարդիկ ավելի շատ համակրում են իրենց նմաններին: Նմանությունն է, որ հաճախ հանգեցնում է համակրանքի ու սիրո. դժվար չէ նկատել, որ շատ ամուսիններ նման են իրար:

Ենթադրվում է, որ նմանության այդպիսի դրական ազդեցությունը պայմանավորված է նաև հոգեբանական հավասարակշռության կամ բալանսի սկզբունքի աշխատանքով. եթե Ա-ն (ընկալողը) նման է Բ-ին (հողորդողին), որը Ա-ին տեղեկություն է հաղորդում որևէ օբյեկտի մասին, և եթե Բ-ն դրական դիրքորոշում ունի այդ օբյեկտի նկատմամբ, ապա կառաջանան հավասարակշռված հարաբերություններ (հավասարակշռված եռանկյունի), եթե Ա-ն նույնպես դրական դիրքորոշում ունենա օբյեկտի նկատմամբ:

Այստեղ կարելի է առաջ քաշել այսպիսի խնդիր. նման դեպքերում նշանակություն ունի ոչ միայն Ա-ի և Բ-ի իրական նմանությունը, այլև Ա-ի հոգեբանական նույնացումը Բ-ի հետ, վերջինիս նման լինելու ցանկությունը, ինչպես նաև սեփական անձին Բ-ին բնորոշ գծեր վերագրելը: Ընդ որում նկատի ունենք ոչ միայն անձնական հոգեկան գծերը, այլև սոցիալական դիրքը, էթնիկական պատկանելիությունը և այլն: Կարծում ենք, որ այս վարկածը փորձառական ստուգման ենթարկվելու դեպքում թույլ կտա նոր արդյունքներ ստանալ:

§ 3. «ԱՅՅԵՏՈՍՄԻ ԷՖԵԿՏԸ» ԵՎ ՀՈՒՏՈՐԻ ԱՆՁԸ

Ինչպես արդեն գիտենք, համոզելու նպատակ հետապնդող հաղորդակցության արդյունավետությունը զգալի չափով կախված է հաղորդման աղբյուրի հեղինակությունից, նրա համբավից: Դրանից է կախված, թե լսարանն ինչ չափով լուրջ կընդունի նրա անձն ու գաղափարները: Եթե նա հայտնի մասնագետ է, իր գործի վարպետ և դրական վերաբերմունք ունի իր ունկնդիրների նկատմամբ, ապա նրա ազդեցությունը շոշափելի կլինի: Նման հեղինակությունը կարող է լինել անցյալում ձեռք բերած նվաճումների արդյունք: Բայց միշտ ցանկալի է, որպեսզի նրան դրական լուսի ներքո ներկայացնեն լսարանին՝ մինչև ելույթը սկսելը:

Ունկնդիրների (նաև ընթերցողների, ենթակաների և այլ սոցիալական խմբերի) վրա կոմունիկատորի հեղինակության ազդեցությունը պատկերավոր ձևով անվանում են «այցետոմսի էֆեկտ»: Հոետորի և պրոպագանդիստի աշխատանքում նման էֆեկտ կարելի է ստանալ մատուցվող տեսակետը այլ տեսակետների կոնտրեստի մեջ մտցնելով, որոնք ընդունելի են ունկնդիրների համար: Այդ կերպ ելույթ ունեցողը տպավորություն է ստեղծում, որ իր հայացքները շատ մոտ են կամ գրեթե համընկնում են ունկնդիրների հայացքների հետ: Գիտափորձերը ցույց են տվել, որ, իսկապես, հեշտությամբ են համուզվում այն ունկնդիրները, որոնց սկզբում մատուցել են ընդունելի տեսակետներ, որից հետո միայն, որպես բնականոն շարունակություն, հոետորի տեսակետը:

Բայց «այցետոմսի էֆեկտն» ավելի ուժեղ է լինում այն ժամանակ, երբ որպես «այցետոմս» սկզբում մատուցվում են այնպիսի գաղափարներ, որոնք տրամաբանական և իմաստային ոչ մի կապ չունեն պրոպագանդվող տեսակետի հետ: Այդ «այցետոմսը» մատուցելու շնորհիվ հոետորն ունկնդիրների կողմից ընկալվում է որպես իրենց հարազատ, մտերիմ, իրենց հետ շատ ընդհանուր գծեր ունեցող մարդ: Եթե դրան գումարվում է նաև հեղինակության ուժը, ապա ելույթ ունեցողի խոսքի համոզականությունը խիստ մեծանում է:

Նման արդյունքը պայմանավորված է մի շարք հոգեբանական գործոններով: Դրանցից առաջինն այն է, որ հենց սկզբից գաղափարական ընդհանրություններն ընդգծելը թուլացնում է ունկնդիրների քննադատական վերաբերմունքը և հակադրվելու ցանկությունը, կանխում է ելույթ ունեցողի անձի և գաղափարների նկատմամբ ունկնդիրների մեջ բացասական դիրքորոշումների ձևավորումը:

Պարզվել է նաև, որ գոյություն ունի ավելի ընդհանուր հոգեբանական օրինաչափություն. հոետորի ներկայացրած գաղափարներն ավելի ընդունելի են դառնում ունկնդիրների համար այն դեպքում, երբ որպես անհատ՝ նա հնարավորին չափով մեծաթիվ գծերով նման է ունկնդիրներին: Այս դեպքում հեշտանում է իրար հետ հոգեբանական նույնացում և ապրումակցում ունենալը: Սրանք այն մեխանիզմներն են, առանց որոնց աշխատանքի մարդկանց միջև մտերիմ հարաբերություններ և հարազատության զգացում առաջ գալ չեն կարող:

Սոցիալական հոգեբանության բնագավառում ուսումնասիրվում է համոզող հաղորդակցության վրա կոմունիկատորի և ռեցիպիենտների այնպիսի նմանությունների ազդեցությունը, ինչպիսին են ռասայական և էթնիկական ծագումն ու մարդաբանական գծերը, մասնագիտությունը, սոցիալական դիրքը և այլն: Օրինակ՝ որոշակի բնագավառի մասնագետների համար առավել հեղինակավոր է նույն բնագավառի մասնագետի խոսքը: Այստեղ նշանակություն ունի նաև հարաբերությունների հուզական հագեցվածությունը. համակրանքը ուժեղացնում է խոսքի համոզականությունը, իսկ հակակրանքը՝ ընդհակառակը: Պարզվում է նաև, որ մարդիկ ավելի մեծ պատրաստակամությամբ են ընդուն-

նում այն անձանց խորհուրդները, ում նկատմամբ համակրանք են տածում: Պատկերավոր ասած՝ որպեսզի հռետորը, ղեկավարը, ելույթ ունեցողը ազդեցիկ լինի, նա ունկնդիրների համար պետք է լինի «մեր մարդը»: Ընդհանուր առմամբ, դրական սոցիալական դիրքորոշումները մեծացնում են հռետորի խոսքի համոզականությունը, իսկ բացասական դիրքորոշումները՝ թուլացնում: Ահա թե ինչու քարոզչության, պրոպագանդիստական գործունեության գիտական տեսության ստեղծման համար անհրաժեշտ է լայնորեն օգտագործել սոցիալական դիրքորոշումների տեսությունը և այդ բնագավառում կուտակված հարուստ փաստական, այդ թվում նաև փորձարարական նյութը:

§ 4. ԲԵՄԱԿԱՆ ՎԱԽ

Այս խնդիրն այնքան կարևոր է հատկապես զանգվածային տեղեկատվության բնագավառում աշխատող կադրերի, դասախոսների, ուսուցիչների և քաղաքական հռետորների պատրաստման մարզի համար, որ ցանկանում ենք այստեղ այն համառոտակի դիտարկել: Այն արդեն որոշակի ուշադրության է արժանացել մասնագետների շրջանում⁶:

Բեմական վախը հռետորներին, ղեկավարներին, դասախոսներին ու մանկավարժներին խանգարող գործոններից մեկն է: Այն շատ հաճախ է դիտվում դերասանների կյանքում, երբեմն հասնելով խուճապային աստիճանի: Հուզական այդ տհաճ վիճակի առաջացման պատճառն այն է, որ մարդը դառնում է ներկաների ուշադրության առարկան, նա գիտակցում է, որ իրեն դիտում են: Այսպիսի պայմաններում մարդու ես-պատկերը դառնում է շատ պայծառ, ողջ օրգանիզմի ակտիվության աստիճանը բարձրանում է, վտանգի տակ է դրվում սեփական անձի մասին ունեցած նրա դրական պատկերացումն ու ինքնահարգանքը: Մեծ լսարանների առաջ ելույթ ունենալիս հռետորի տագնապն ու վախը կարող են սաստկանալ, հասնել սարսափի աստիճանի: Ոմանք ամեն կերպ խուսափում են նման իրավիճակներում հայտնվելուց, իսկ որոշ մարդիկ էլ իսկապես փախչում են: Բեմական վախը կամ սարսափը մեծապես խանգարում է հաջող ելույթին: Սովորաբար ելույթների փորձի կուտակման հետ զուգընթաց բեմական վախը թուլանում է՝ պահպանվելով միայն թեթև տագնապի տեսքով, որը կարող է նույնիսկ անհատի ֆիզիկական և հոգեկան ուժերը շարժման մեջ դնող, նրան եռանդ ու պատասխանատվություն հաղորդող գործոն դառնալ: Այնուամենայնիվ, կան մարդիկ, ովքեր այդպես էլ ամբողջ կյանքում չեն կարողանում ազատվել բեմական վախից, որը, մեր պատկերացմամբ, **ֆոբիայի** տեսակներից մեկն է⁷:

Վախը սովորաբար ուժեղ է լինում մինչև ելույթը սկսելը, որից հետո, երբ հռետորին հաջողվում է կենտրոնանալ իր ասելիքի վրա և վերահսկել լսարանը, աստիճանաբար թուլանում է: Անձի հոգեկանի ու ֆիզիոլոգիական համակարգե-

րի ակտիվությունը կայունանում է միջին մակարդակի վրա, որը լավագույնն է արդյունավետ դասախոսական և քարոզչական գործունեության համար:

Բեմական վախը սոցիալ-հոգեբանական երևույթ է, դա վախ է այլ մարդուց և հատկապես մարդկանց խմբերից: Ինչպե՞ս այն թուլացնել, որպեսզի հաղորդակցությունը հաջող ընթանա:

Իհարկե, մարդու սոցիալական վախը շատ բարդ հոգեկան երևույթ է և կախված է անձի կառուցվածքի յուրահատկություններից, անցյալում ստացած խեղիչ տպավորություններից, անձնային տիպից և այլն: Սակայն որոշ գործնական խորհուրդներ, այնուամենայնիվ, կարող են օգտակար լինել. հատկապես երիտասարդ ու անփորձ հոռետորներին:

Հիմնականն այն է, որ անհրաժեշտ է խնամքով նախապատրաստվել ելույթին, կազմել նրա պլանը, նյութին որոշակի ու տրամաբանած կառուցվածք հաղորդել: Բացի այդ, հենց սկզբից պետք է որոշել, թե ինչպիսին է ելույթի կամ տեղեկատվության հիմնական նպատակը. նորությունների հաղորդում, համոզմունքի ու դիրքորոշման փոփոխություն, թե՞ ունկնդիրներին որոշակի արարքների մղելու ցանկություն: Այդ նպատակներից յուրաքանչյուրի դեպքում գործողությունների և ինֆորմացիայի ներկայացման պլանը յուրահատկություններ է ունենում:

Բեմական վախի հետ սերտորեն կապված է մի երևույթ, որը գուցե ևս նրա առաջացման պատճառներից մեկն է. հոռետորներից շատերը հատուկ ջանքեր են գործադրում լսարանի առջև իրենց բարենպաստ լույսի ներքո ներկայացնելու ուղղությամբ: Մենք արդեն ծանոթ ենք ես-կոնցեպցիայի մասին ժամանակակից պատկերացումներին և հասարակության, հատկապես նշանակալի անձանց ու խմբերի առջև ես-ի ներկայացման երևույթին: Եվ ահա պարզվում է, որ երբ հոռետորը կամ դասախոսն ունի իրեն որպես նշանակալի, հաճելի, տաղանդավոր ներկայացնելու շատ ուժեղ մոտիվացիա, ապա նրա գործունեությունը կարող է մեծապես կազմալուծվել՝ զուգորդվելով վախի հետ: Որքան ավելի օբյեկտիվ ու բնական է ներկայանում անձը լսարանի առջև, այնքան ավելի նորմալ է ընթանում նրա գործունեությունը: Մինչդեռ գերմոտիվացված վիճակն ու անհաջողության ընկալումը կազմալուծում են գործունեությունը:

Բեմական վախի ուժը կախված է նաև լսարանի մեծությունից (որքան ավելի մեծաթիվ են ունկնդիրները, այնքան ավելի ուժեղ է վախը), ունկնդիրների դիրքորոշումներից հոռետորի և նրա հայացքների նկատմամբ, այդ սոցիալական խմբի առանձնահատկություններից և այլ գործոններից: Ընդհանրապես **սոցիալական հմտությունների** և հատկապես հաղորդակցվելու և հրապարակային ելույթներ ունենալու փորձի ազդեցության տակ ելույթներից առաջ դիտվող տագնապը թուլանում է: Ավելին՝ փորձված ու տաղանդավոր հոռետորի համար փոքրաթիվ մարդկանցից կազմված լսարանի առաջ ելույթ ունե-

նալը կարող է նույնիսկ ծանծրալի լինել՝ չստեղծելով նրա մեջ համապատասխան ուժի մոտիվացիա:

Բեմական վախի հետ սերտորեն կապված է մեկ այլ՝ շատ հետաքրքրական սոցիալ-հոգեբանական երևույթ՝ **ամաչկոտությունը**: Մարդիկ ամոթի զգացում ապրում են այնպիսի իրադրություններում, որտեղ անհարկի ինքնաբացահայտումներ են ունենում: Մարդն ամաչում է, եթե իր արտաքին տեսքից ու վարքից դժգոհ է կամ, իր պատկերացմամբ, դրանք չեն համապատասխանում համընդհանուր բարձր չափանիշների, կամ երբ նա ստիպված կամ ինքնաբերաբար, բացահայտում է իր վարքի, բնավորության, ճաշակի, մտավոր կարողությունների կամ սոցիալական կապերի այնպիսի կողմեր, որոնք սովորաբար խնամքով թաքցնում է ուրիշներից, քանի որ **դրանք չեն համապատասխանում իր իդեալական ես-ին** և վարկաբեկող հատկություններ են համարվում: Մարդը կարող է ամաչել նույնիսկ այն ժամանակ, երբ մենակ է, բայց պատկերացնում է այլ մարդկանց, այն սոցիալական իրադրությունները, որտեղ վարկաբեկվել է:

Եթե ամաչկոտությունը չափավոր է, ապա այն նույնիսկ կարելի է անձի դրական հատկություն համարել, որը վկայում է նրա բարոյական զարգացման բավականաչափ բարձր մակարդակի մասին: Բայց եթե այն մշտական է, խոր ու կայուն, անհաղթահարելի, ապա վկայում է, որ անձն ունի կայուն ցածր ինքնագնահատական, **թերարժեքության բարդույթ**, որի առկայության դեպքում նույնիսկ առօրյա զրույցի մասնակցելը նրա համար դառնում է տանջալից գործ: Թերարժեքության բարդույթ ունեցող մարդիկ լսարանների առջև իրենց կաշկանդված են զգում, նրանց վարքը զուրկ է լինում ճկունությունից և ինքնաբուխ արտիստականությունից, որոնք խիստ անհրաժեշտ են ունկնդիրների մեջ սեփական անձի նկատմամբ դրական վերաբերմունք առաջ բերելու համար:

Բեմական վախը հաճախ հանգեցնում է կակազության, նյութի պլանի ու բովանդակության մոռացման, խոսքի բառապաշարի աղքատացման, նրանում կաղապարային արտահայտությունների և կրկնությունների թվի մեծացման և այլ թերությունների, որոնք նույնպես թուլացնում են հոշտորական խոսքի ազդեցությունը:

Որոշ ծայրահեղ դեպքերում, սոցիալական վախի թուլացման նպատակով, կարելի է դիմել մասնագետների օգնությանը: Նման դեպքերում ամենից հաճախ օգտագործում են **վարքային թերապիայի** եղանակներ: Օրինակ՝ հիվանդին հասցնում են հիպնոսի թեթև աստիճանի և խոր ռելաքսացիայի, ապա առաջարկում են երևակայությամբ պատկերացնել այն իրադրությունները, որոնք նրան ուժեղ վախ են պատճառում: Հաջորդ փուլում, երևակայական իրադրությունների փոխարեն նրան ուղղակի մտցնում են վախ պատճառող իրադրություններ: Բայց սրանք արդեն հոգեախտաբանությանն ու հոգեբուժությանը վերաբերող հարցեր են, որոնց մասին ընթերցողը կարող է կարդալ մասնագիտական գրականության մեջ⁸:

Բեմական վախի ուսումնասիրությանը կարելի է մոտենալ նաև այլ կողմից՝ դիտելով այն որպես **սթրեսի տեսակ**: Այն, իր հերթին, ունի իր տարատեսակներն ու անհատական տարբերությունները՝ կախված անձնային տիպերից, ինչպես նաև պաշտպանական ադապտացիայի հատուկ մեխանիզմները, որոնք ոմանց թույլ են տալիս հեշտությամբ հաղթահարել այդ պրոբլեմային իրադրությունը, դրսևորել համարձակություն և խիզախություն: Ամիրաժեշտ է ուսումնասիրել այն հարմարվողական և ոչ ադապտիվ գործողությունները, որ մարդիկ կատարում են նման իրադրության մեջ և այլն: Ինչպես տեսնում ենք, այստեղ դեռևս քիչ ուսումնասիրված բազմաթիվ հարցեր կան:

§ 5. ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԸՆԹԱՑՔԸ

Հաղորդակցության ընթացքը, այն, թե ինչ փուլերից ու գործողություններից է կառուցված, նույնպես կարող է շատ էական լինել համոզիչ լինելու համար: Այս խնդրի հետ կապված՝ սոցիալական հոգեբանները մի ամբողջ շարք ավելի կոնկրետ հարցեր են բարձրացնում: Ի՞նչն է ավելի կարևոր՝ փաստարկների տրամաբանվածությունը, թե՞ ընկալողների հույզերն ու մոտիվացիան: Եթե ունկնդիրներին համոզելու համար հիմնականում օգտագործվում են դատողություններ, այսինքն՝ խոսքային հաղորդակցության միջոցներ, ապա միակողմանի՝ պետք է լինի այն, թե՞ երկկողմանի և ո՞ր տեսակետը առաջինը ներկայացնել: Արդյո՞ք ելույթ ունեցողն ինքը պետք է կատարի բոլոր եզրակացությունները, թե՞ ավելի լավ է թողնել, որպեսզի ունկնդիրներն իրենք հանգեն դրանց՝ ինքնուրույն մտածողության միջոցով: Պե՞տք է, արդյոք, հոետորական հարցեր տալ ունկնդիրներին: Ինչպե՞ս չափել հաղորդակցության արդյունքները և այլն: Այս և մի շարք այլ հարցեր համառոտ կներկայացվեն ստորև:

Ա. Կոչ անել հույզերի՞ն, թե՞ բանականությանը

Մարդկանց համոզելու և դիրքորոշումները փոխելու նպատակ հետապնդելիս ո՞րն է ավելի արդյունավետ՝ դիմել նրանց բանականության՞նը, թե՞ հույզերին: Այս հարցին պատասխանելու նպատակով դեռևս 1936 թվականին ամերիկյան հոգեբան Ջորջ Հարթմանը կատարեց փորձարարական մի հետազոտություն, որը մինչև այժմ չի կորցրել իր նշանակությունը: Հարթմանը համեմատեց ընտրությունների ժամանակ մարդկանց վարքի վրա հուզական և բանական (տրամաբանական, խելամիտ) ներգործությունների հարաբերական արդյունավետությունը: Ուսումնասիրությունը կատարվեց հետևյալ կերպ. մինչև ընտրությունը հոգեբանը պատրաստեց երկու կոչ, որոնցում քաղաքացիներին համոզում էին քվեարկել նույն կուսակցության օգտին: Կոչերից մեկում մռայլ գույներով նկարագրվում էր, թե ինչ վատ հետևանքներ առաջ

կզան, եթե այդ կուսակցությունը պարտություն կրի: Երկրորդ կոչում նկարագրվում էր այդ կուսակցության քաղաքական պլատֆորմը և այն վիճակի տրամաբանական անընդունելիությունը, որն առաջ կզա քաղաքում այդ կուսակցության պարտության հետևանքով: Քաղաքը, որտեղ կազմակերպել էին գիտափորձը, բաժանել էին երեք բնական զոնաների (մարզերի): Առաջին մասի բնակչության շրջանում տարածեցին միայն հուզականորեն հագեցված առաջին կոչը, երկրորդում՝ միայն տրամաբանականը, իսկ երրորդում՝ ոչ մի կոչ:

Պարզվեց հետևյալը. ա) հիշյալ կուսակցության թեկնածուները այդ քաղաքում, նախորդ ընտրությունների համեմատ, զգալիորեն ավելի մեծ թվով ձայներ ստացան, բ) ամենից շատ ձայներ նրանք ստացան քաղաքի այն մասում, որտեղ տարածել էին հուզական կոչը, գ) համեմատաբար քիչ ձայներ հավաքեցին այն մասում, որտեղ տարածել էին տրամաբանական կոչը, դ) ամենից քիչ ձայներ ստացան այն մասում, որտեղ ոչ մի կոչ չէին տարածել: Ջ. Հարթմանը եզրակացրեց, որ հուզական կոչերն ավելի խոր ազդեցություն են գործում ընտրությունների ընթացքի վրա, քան «բանական» կոչերը⁹:

Ընդհանրապես հռետորի, դասախոսի և պրոպագանդիստի աշխատանքում հուզական կոչերը մեծ դեր են խաղում: Սակայն թե որն է ավելի արդյունավետ՝ բանականությանը, թե մարդկանց հույզերին դիմելը, կախված է մի շարք գործոններից, մասնավորապես՝ ունկնդիրների նախնական դիրքորոշումներից հռետորի և նրա գաղափարների նկատմամբ, նրանց մտավոր զարգացման աստիճանից և այլ պայմաններից:

Հետագա տարիներին այս խնդիրներն ավելի մանրամասն ուսումնասիրության ենթարկվեցին և ստացվել են նոր ու հետաքրքիր արդյունքներ:

Բ. Հույզերի ազդեցությունը ժամանակի ընթացքում

Հետագա հետազոտությունները ցույց են տվել, որ մարդկանց մեջ դիրքորոշումների առաջացումն ու փոփոխությունները հույզերի օգտագործման շնորհիվ հեշտանում են: Եթե հաղորդումը զուգորդվում է ունկնդիրների դրական, հաճելի հուզական վիճակների հետ, ապա հեշտանում է առարկայի (սոցիալական օբյեկտի) նկատմամբ դրական դիրքորոշման ձևավորումը: Պարզվում է, որ եթե համոզելու ընթացքում ունկնդիրների համար հաճելի իրադրություն են ստեղծում՝ երաժշտություն, սուրճ և խմիչք են մատուցում, ապա նրանց համոզելը հեշտանում է: Փորձերից մեկի ընթացքում երկու խմբի ներկայացնում էին նույն տեղեկությունները, բայց մի խումբն այն ընկալում էր աշխատանոցի պայմաններում, իսկ մյուսը՝ հաճելի դահլիճում, որտեղ նրանց սուրճ, խմիչք ու երաժշտություն էին մատուցում: Համեմատությունը ցույց տվեց, որ հաճույքը մեծացնում է ներկայացվող ինֆորմացիայի համոզականությունը:

Իսկ երբ ունկնդիրներին դնում են տհաճ իրադրության մեջ, ապա քարուղջությունը հակառակ արդյունքներ է տալիս: Հաճույքի, բավականության սկզբունքն է գործում նաև այն դեպքում, երբ ելույթ ունեցողը հաճելի շարժումն և արտաքին ունի. այսպիսի մարդու խոսքը կարող է ավելի համոզիչ լինել, քան մասնագետի խոսքը, որը բարետես արտաքին չունի, բայց օգտագործում է ճիշտ ու տրամաբանված դատողությունների և մտահանգումների շարք: Այս եզրակացությունը ստացվել է բավականին մեծաթիվ գիտափորձերի հիման վրա¹⁰:

Տիաճ հույզերը, հատկապես վախն ու սարսափը, նույնպես էական ազդեցություն են գործում հաղորդակցության համոզականության վրա: Այս հույզերն օգտագործելիս ելույթ ունեցողը, օրինակ՝ երկրի նախագահի պաշտոնի թեկնածուն, հավատացնում է իր լսարանին, որ եթե իրեն չընտրեն, ապա հասարակության մեջ զանազան դժբախտություններ կծագեն, ճգնաժամային վիճակ կառաջանա, որ նման դեպքերում շատ վտանգավոր հետևանքներ են սպասվում: Հիշենք «անկանխատեսելի հետևանքների» մասին Մ. Գորբաչովի բարբառաբանքները: Կրոնական քարոզիչները համոզում են մարդկանց ընդունել իրենց հավատը, որովհետև անհավատները, նրանց պնդմամբ, դժոխք են ընկնելու և ենթարկվելու են անլուր կտտանքների: Իսկ մուսուլմանական քարոզիչները համոզում են իրենց հավատակիցներին սպանել գյավուրներին (անհավատներին)՝ դրախտ ընկնելու համար, որովհետև անհավատներին ոչնչացնելը Ալլահին շատ հաճո գործ է:

Սակայն առաջ բերած տհաճ հույզը կարող է դիրքորոշումների ցանկալի փոփոխության հասցնել միայն որոշակի պայմաններում: Դիրքորոշումների վրա վախի ազդեցությունն ուսումնասիրելու նպատակով կազմակերպված բազմաթիվ փորձերը, որ կատարել են ԱՄՆ-ի Յեյլի համալսարանի մասնագետները՝ Կառլ Հովլենդի ղեկավարությամբ, թույլ են տվել եզրակացնել, որ քան ուժեղ է ունկնդիրների վախը, այնքան ավելի մեծ է նրանց դիրքորոշումների փոփոխությունը: Բայց այդ օրինաչափությունը ճիշտ է միմյև վախի ուժի մի որոշակի աստիճան: Այդ աստիճանն անցնելուց հետո ավելի ուժեղ վախը՝ սարսափը, արդեն դիրքորոշումների ավելի փոքր փոփոխություն է հարուցում: Ենթադրվում է, որ ուժեղ վախի, տազնապի, առավել ևս սարսափի դեպքում մարդիկ այլևս ի վիճակի չեն լինում ճիշտ ընկալել ու հասկանալ ինֆորմացիան կամ լիովին հրաժարվում են լսելուց:

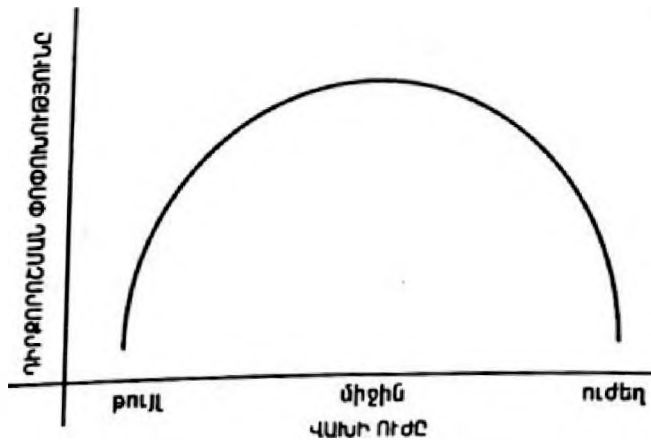
Պարզվել է ևս մի շատ կարևոր հանգամանք. վախը դիրքորոշման կայուն փոփոխություն է առաջ բերում, եթե ունկնդիրները գիտեն, թե ինչ գործողություններ պետք է կատարել՝ տհաճ հուզական վիճակից ազատվելու համար:

Այն ապացուցված փաստը, որ վախ առաջ բերելը դիրքորոշումների փոփոխության ու համոզման է հանգեցնում, երբ լրացվում է կոնկրետ գործողությունների մասին հրահանգներով (այն մասին, թե ինչպես պետք է գործել

ստեղծված հանգամանքներում), կարելի է բացատրել հետևյալ կերպ. վախը մարդուն դնում է մեծ ու տհաճ գրգռվածության վիճակի մեջ, որից նա կցանկանար ազատվել: Դա հեղոնիստական հակում է, այսինքն՝ մարդը ղեկավարվում է հաճույքի սկզբունքով. ձգտում է խուսափել տհաճություններից և հաճույք ստանալ: Եթե մենք նրան ցույց ենք տալիս այդ տհաճ վիճակից դուրս գալու կոնկրետ ուղիներ, ապա նրա տհաճ հույզերը թուլանում են, վախը մեղմանում է:

Քանի որ վախի թուլացումը դրական ամրապնդման, խրախույսի տեսակ է, ապա հանձնարարականների, թելադրված գործելակերպի ընդունումը կհանգեցնի մարդու դիրքորոշման փոփոխության: Ավելին՝ քանի որ ուժեղ վախի և տհաճ գրգռվածության թուլացումն ավելի հաճելի է (ավելի լուրջ դրական ամրապնդում է), քան մեղմ վախի թուլացումը, ապա հենց սկզբից ուժեղ վախ առաջ բերելը դիրքորոշումների ավելի մեծ փոփոխությունների է հանգեցնում: Այդպիսի հույզեր կարելի է առաջ բերել սպառնալիքի միջոցով: Շատ դեպքերում այս տակտիկան իսկապես դրական արդյունքներ է տալիս:

Եթե մարդկանց հուզական վիճակը խուճապային է դառնում, ապա նրանք չեն կարողանում պաշտպանական ճիշտ գործողություններ կատարել: Եթե վախեցած մարդն իր անելիքը չի իմանում, ապա նրա դիրքորոշումը կարող է չփոխվել: Հենց հոռետորի կողմից առաջարկվող գործնական հանձնարարականները շատ կարևոր են. դրանք օգնում են տհաճ հույզերի թուլացմանն ու անձի դիրքորոշման փոփոխությանը:



Նկ. 11. Վախի ուժի և դիրքորոշման փոփոխության կապը:

Վախի և դիրքորոշման փոփոխության կապը ներկայացված է գրաֆիկի տեսքով (տե՛ս նկ. 11): Ինչպես տեսնում ենք, վախի աստիճանական ուժեղացումը, ակտիվացնելով մարդուն, հանգեցնում է դիրքորոշման փոփոխության: Ամենամեծ փոփոխություն դիտվում է միջին ուժի վախի դեպքում, որից հետո, երբ այդ հույզն է՛լ ավելի է ուժեղանում, ունկնդիրն այլևս ի վիճակի չի լինում

ճիշտ ընկալել ինֆորմացիան և դիրքորոշման փոփոխությունը նվազում է: Նա սկսում է **ժխտել** այդ տեղեկատվությունը կամ **հեռանալ** նրա աղբյուրից: Դեռևս հասկանալով, թե ինչի մասին է խոսքը, ունկնդիրները կարող են այնպես վարվել, կարծես դա իրենց չի վերաբերում:

Հիշյալ ինքնապաշտպանական գործընթացների՝ ժխտման ու փախուստի շնորհիվ անծի դիրքորոշման փոփոխությունը նվազում է: Սա շատ հետաքրքրական հոգեբանական երևույթ է և ավելի խոր ուսումնասիրություն է պահանջում: Այսպես՝ վտանգավոր իրադրության մեջ, լսելով, որ սպառնալիք կա, մարդիկ ուժեղ վախից կարող են կորցնել հարմարվելու ընդունակությունը: Ժխտելով իրականությունը՝ նրանք կարող են իրենց կյանքը լուրջ վտանգի ենթարկել: Մենք կարծում ենք, որ այս երևույթը դիտվել է Մեծ եղեռնի տարիներին, մարդիկ, լսելով, թե Հայաստանի մյուս մարզերում ինչ սարսափելի դեպքեր են կատարվում, **չէին հավատում**, որ նույնը կարող է իրենց քաղաքում, մարզում կամ գյուղում կատարվել:

Հույզերի դերը հիրավի մեծ է քարոզչության բնագավառում: Անցյալում շիզոֆրենիկներն ու հիստերիկները մեծ հաջողության են հասել որպես կրոնական առաջնորդներ ու քարոզիչներ, որովհետև **խորապես հավատացել են իրենց ասածին** և այդ համոզմունքները կարողացել են ներկայացնել դրամատիկ շնչով, արտիստականությամբ: Նման ելույթները լայն ժողովրդականություն և հեղինակություն են ապահովում քաղաքական և կրոնական հռետորներին: Այդ անծինք, հրապարակային ելույթներ ունենալիս, թույլ չեն տալիս, որ լսարանը հանգիստ առնի, այլ անընդմեջ գրգռում ու եռանդ են հաղորդում ունկնդիրներին¹¹:

Ունկնդիրների հույզերն ուժեղացնելու նպատակով անհրաժեշտ է դրամատիկ շնչով պատմել գրավիչ իրադարձությունների մասին, ակնառու կերպով ցույց տալ հերոսականը, զավեշտականն ու պարսավելին: Ընդ որում, և՛ հռետորի ծայնը, և՛ նրա արտահայտիչ շարժումները (էքսպրեսիան) պետք է լինեն լարված, որպեսզի լսարանը գիտակցի նյութի կարևորությունը: Փորձված հռետորները լավ են հասկանում, թե որ օրինակները որ լսարանում առավել ուժեղ տպավորություն կգործեն: Եթե ելույթը ոչ թե ճառ կամ քարոզ է, այլ դասախոսություն, ապա հուզական ուժը կարելի է նվազեցնել՝ շեշտը դնելով համոզման և ունկնդիրների մեջ հետաքրքրության ուժեղացման վրա: Այս դեպքում սկզբում պետք է շարադրել խնդիրը (պրոբլեմը), որից հետո՝ ըստ հստակ պլանի՝ անհրաժեշտ տեղեկությունները: Եզրակացությունները պետք է լինեն հստակ՝ զուգորդված տպավորիչ օրինակներով: Դա թույլ կտա առաջ բերել հաճելի հույզեր և հեշտացնել համոզումը: **Պրոբլեմային մուտքը** միշտ հետաքրքրություն և այլ հաճելի հույզեր է ծնում և հեշտացնում է ինֆորմացիայի ընկալումը¹²:

Սակայն դեռևս մինչև վերջ պարզ չէ, թե այդ երկու գործոններից ո՞րն է դիրքորոշման ավելի մեծ փոփոխություն առաջ բերում՝ վախճն ինքնի՞ն, թե՞ նրա թուլացմանը նպաստող գործոններն ու ինքը՝ թուլացման ընթացքը:

9. Հուզականի և բանականի միասնությունը

Հետազոտությունները պարզել են, որ տրամաբանական (բանական) փաստարկներն ու համոզումը ավելի երկարակյաց ներգործություն ունեն մարդկանց դիրքորոշումների վրա, քան հուզականները: Եթե անհրաժեշտ է անմիջական գործնական արդյունքներ ստանալ (այսինքն՝ երբ հոետտորի աշխատանքը ազիտացիա է և իր հետևից սոցիալական արարքներ է բերելու՝ ընտրություններ, միտինգ, գրոհ թշնամու վրա և այլն), ապա ավելի լավ է ուժեղացնել ելույթի հուզականությունը: Նպատակը ձեռք կբերվի, բայց որոշ ժամանակ անց ելույթի ներգործությունը կթուլանա և մարդիկ նույնիսկ կսկսեն զարմանալ, թե ինչպես ներշնչվեցին և դիմեցին կոնկրետ գործողությունների:

Իսկ եթե ցանկանում ենք խոր փոփոխություններ առաջ բերել մարդկանց համոզումներում և դիրքորոշումներում, ապա պետք է ուժեղացնել ելույթների բանական, խելամիտ, տրամաբանական կողմը, պետք է անհակասական փաստարկներ ներկայացնել մարդկանց և համոզել նրանց, որ ձեր տեսակետը ճիշտ է:

Եթե լսարանն անտարբեր է հաղորդվող նյութի, քննարկվող խնդրի նկատմամբ, ապա հոետտորը պետք է ուժեղացնի իր ելույթի հուզականությունը: Իսկ եթե, ընդհակառակը, ունկնդիրների իմացական հետաքրքրությունը մեծ է, ապա պետք է ուժեղացնել ելույթի տրամաբանական կողմը:

Լավագույն ելույթն այն է, որի մեջ ներդաշնակ ներկայացված են ինչպես հուզական, այնպես էլ տրամաբանական փաստարկներ, և որը հարուստ է փաստական նյութերով:

Դիտումների և գիտափորձերի արդյունքներն ընդհանրացնելով՝ կարելի է հետևյալ գործնական առաջարկն անել. ելույթի սկիզբը պետք է դարձնել պրոբլեմային, հուզական և լարված: Դրա շնորհիվ ունկնդիրները կսկսեն լարված ու կենտրոնացված ուշադրությամբ ընկալել ելույթը: Այնուհետև պետք է անցնել բուն նյութի տրամաբանված շարադրմանն ու փաստարկմանը:

§ 6. ԵՐԿԿՈՂՄԱՆԻ ՓԱՍՏԱՐԿՄԱՆ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Հաղորդակցության ընթացքին վերաբերող հաջորդ կարևորագույն խնդիրը հետևյալն է. եթե մենք ցանկանում ենք լսարանին հաղորդել մեր համոզումներն ու այդ խմբում դրական դիրքորոշում առաջ բերել, բայց գիտենք,

որ նույն հարցի վերաբերյալ կա նաև հակադարձ տեսակետը, որին ունկնդիրները կարող են ծանոթ լինել, ապա ինչպե՞ս պետք է վարվել. արդյո՞ք պետք է սահմանափակվենք միայն մեր տեսակետը շարադրելով, թե ավելի լավ է ներկայացնել նաև հակառակ տեսակետը և պատասխանել նրանում պարունակվող առարկություններին:

Միակողմանի փաստարկումն այն է, երբ հռետորն իր ելույթում շարադրում է միայն իր տեսակետն ու նրա օգտին փաստարկներ է բերում: Հակադարձ տեսակետն ու համապատասխան հիմնավորող փաստարկները չեն բերվում, կարծես նույնիսկ գոյություն չունեն:

Երկկողմանի փաստարկման դեպքում շարադրվում են և՛ սեփական, և՛ հակառակորդի տեսակետները: Այս խնդրի վերաբերյալ Յու. Ա. Շերկովինը գրում է. «Փորձարարական ստուգումները բազմիցս ցույց են տվել, որ փաստարկների երկկողմանի շարադրանքը առաջ է բերում դիրքորոշումների ավելի խոր փոփոխություններ և մարդը հետագայում ավելի քիչ է ենթարկվում նույն հարցերի վերաբերյալ այլ դիրքերի վրա կանգնած աղբյուրների ազդեցությանը»¹³: Պատճառն այն է, որ հակառակ տեսակետին ծանոթ լինելը մարդու հոգեկանում ժամանակի ընթացքում յուրահատուկ «հակաթույն» (իմունիտետ) է առաջ բերում այդ նույն տեսակետի նկատմամբ: Անձի հոգեկանում ծնվում են նրանից պաշտպանվելու համար անհրաժեշտ փաստարկներ ու գիտելիքներ: Ահա թե ինչու զանգվածային լսարաններին օգտակար է նախապես ծանոթացնել, զոնե մասնակիորեն, այն գաղափարախոսության հետ, որի հզոր ներգործությանը ենթարկվելու են որոշ ժամանակ անց: Այստեղ հոգեբանական տեսակետից ամենից հետաքրքիրը օտար գաղափարների դեմ ուղղված փաստարկների թաքուն ծնունդն է, ենթագիտակցական «ինկուբացիան», որի դերը հատուկ ուսումնասիրություն է պահանջում:

Ինչպես ցույց են տվել Կ. Հովլենդի և իր գործընկերների հետազոտությունները, համոզիչ և ազդեցիկ կարող են լինել և միակողմանի, և երկկողմանի ելույթներն ու փաստարկումները, բայց դրանցից յուրաքանչյուրն՝ իր առանձնահատուկ պայմաններում: Պարզվում է, որ եթե սկզբից ևեթ ունկնդիրներն արդեն ծանոթ են հռետորի տեսակետին և դրական դիրքորոշում ունեն նրա նկատմամբ, ապա ավելի համոզիչ է միակողմանի տեղեկատվությունն ու փաստարկումը, որի դեպքում հակառակ դիրքորոշումը լռության է մատնվում: Իսկ եթե լսարանը սկզբից ևեթ բացասաբար է տրամադրված ելույթի բովանդակության նկատմամբ, ապա ավելի համոզիչ ու ազդեցիկ է երկկողմանի փաստարկումը¹⁴:

Երկկողմանի փաստարկման օրինակ է նաև հետևյալը. մենք ելույթ ենք ունենում երկրի նախագահի թեկնածուներից մեկի օգտին, բայց ցույց ենք տալիս ոչ միայն նրա առավելություններն ու բարեմասնությունները, այլև թերությունները՝ միաժամանակ ապացուցելով, որ դրանք այնքան էլ էական չեն, որ անձի դրական կողմերը գերակշռում են թերությունները: Նման փաստար-

կումն օգտակար է, քանի որ գրեթե երբեք լսարանը «միասեռ»՝ միայն ելույթ ունեցողների և տվյալ թեկնածուի կողմնակիցներից կազմված չի լինում:

Այս խնդրի ուսումնասիրությունն է՛լ ավելի խորացրին Ռ. Ջոնսն ու Ջ. Բրենը: Նրանք պարզեցին, որ երկկողմանի կոմունիկացիան արդյունավետ է միայն այն դեպքում, երբ ունկնդիրները տեղյակ են, որ տվյալ հարցի վերաբերյալ կան տարբեր տեսակետներ: Իսկ ընդհանուր առմամբ միակողմանի ինֆորմացիան ավելի ուժեղ է ու հմայիչ: Բայց եթե ունկնդիրները գիտեն, որ գոյություն ունեն նաև այլ տեսակետներ, ապա կարող են մտածել, որ հռետորը փորձում է իրենց խաբել՝ իր տեսակետը միակն ու ծշմարիտը ներկայացնելով: Դա կարող է անվստահություն և դիմադրություն առաջ բերել¹⁵:

Այս հետևությունները կիրառելի են կյանքի տարբեր բնագավառներում՝ քաղաքական գործունեության ոլորտում, մանկավարժական գործունեության մեջ, դատապաշտպանի աշխատանքում և այլուր: Ձանգվածային հաղորդակցության միջոցներով (հեռուստատեսություն, ռադիո, մամուլ) պրոպագանդա մղելիս միակողմանի կամ երկկողմանի փաստարկման տակտիկական հնարները ճիշտ ընտրելը կարող է էական արդյունքներ տալ: Մինչդեռ իրականում բազմաթիվ սխալներ են թույլ տրվում, օրինակ, ինչպես Հայաստանի պաշտոնական, այնպես էլ ընդդիմադիր մամուլի էջերում: Եթե դուք կողմնակից եք Ա թեկնածուին, բայց կա նաև արժանիքներ ունեցող Բ-ն, ապա չի կարելի միակողմանիորեն պաշտպանել Ա-ին, դա կարող է հակառակ արդյունք տալ, հանգեցնել բումերանգի էֆեկտի. դուք ցանկանում էիք ապացուցել, որ Ա-ն արժանավոր է, բայց ունկնդիրներին ձեր սխալ ու միակողմանի քարոզչությամբ հակառակն ապացուցեցիք: Նման դեպքերում երկկողմանի փաստարկումը, լինելով օբյեկտիվ, շատերի համար ավելի գրավիչ ու համոզիչ է:

Պարզվել է նաև, որ միակողմանի ինֆորմացիան ավելի համոզիչ է մտավոր զարգացման ցածր մակարդակ ունեցողների համար, իսկ զարգացած մարդկանց, մտավորականների առջև ելույթ ունենալիս ավելի արդյունավետ ու համոզիչ են երկկողմանի շարադրանքն ու փաստարկումը:

Երկկողմանի փաստարկումն ուժեղացնում է ունկնդիրների դիմադրողականությունը հակաքարոզչության (կոնտրպրոպագանդայի) նկատմամբ, մինչդեռ միակողմանի փաստարկման հետևանքով «համոզված» լինելը գրեթե ի չիք է դառնում հակառակորդի հնուտ քարոզչության ազդեցության տակ: Եթե դուք հավատում եք ինչ-որ գաղափարների, բայց չեք կարող հիմնավորել դրանք և չգիտեք, որ կան նաև այլ տեսակետներ և հակափաստարկներ, ապա ձեր այդ համոզմունքի շենքը փուլ կգա առաջին իսկ հարվածներից¹⁶:

§ 7. ԵԼՈՒՅԹՆԵՐԻ ԵՎ ՓԱՍՏԱՐԿՈՒՄՆԵՐԻ ՉԵՐԹԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ա. Տեսակետների շարադրման հերթականությունը

Լսարանին համոզելիս հռետորը կամ դասախոսը կարող է շարադրել միայն իր տեսակետը և նրա օգտին խոսող փաստարկները: Բայց նա կարող է միաժամանակ բերել նաև իր կողմից հիմնավորվող կամ ապացուցվող դրույթների դեմ խոսող փաստարկներ՝ աշխատելով հերքել դրանք: Եթե հռետորը շարադրում է նաև իրական կամ հնարավոր (ենթադրվող) հակառակորդների տեսակետները, ապա նա թողնում է անկողմնապահ մարդու տպավորություն և ունկնդիրների մեջ իր նկատմամբ դրական դիրքորոշում է ստեղծում՝ մի հանգամանք, որը մեծացնում է նրա խոսքի համոզականությունը: Սակայն պետք է նկատի ունենալ նաև, որ հակադարձ տեսակետի և փաստարկների գոյությունը կարող է մտքերի շփոթ առաջ բերել և թուլացնել համոզման ուժը, եթե որոշ կարևոր հանգամանքներ հաշվի չառնվեն:

Պարզվում է¹⁷, որ ինչքան ավելի բարձր է ունկնդիրների մտավոր զարգացման մակարդակը, այնքան դժվար է նրանց միակողմանի փաստարկների օգնությամբ համոզելը: Նրանց համար հռետորի տեսակետը ավելի համոզիչ կդառնա հակադարձ տեսակետի և նրա օգտին բերվող փաստարկների շարադրման ու հերքման դեպքում: Բանն այն է, որ խելացի ունկնդիրների գլուխներում այդ հակադիր փաստարկները հաճախ ծագում են ինքնաբերաբար և եթե հռետորը դրանք չի շարադրում, ապա կարող է թողնել այնպիսի մարդու տպավորություն, որն արժանի չէ վստահության, ունի անբավարար գիտելիքներ ու զարգացման ցածր մակարդակ. նա չի հիշատակում հակառակորդների փաստարկները, որովհետև դրանք ժխտելու ընդունակություն չունի: Իսկ այն ունկնդիրները, ում գլուխներում հակադարձ փաստարկներ, այլ տեսակետի մասին հարցեր չեն ծագում, հեշտությամբ են համոզվում:

Թե համոզվելու ինչպիսի (միակողմանի թե երկկողմանի) մարտավարություն ընտրել՝ կախված է նաև հռետորի ու նրա համոզմունքների նկատմամբ նախնական դիրքորոշումից: Եթե ունկնդիրները նախապես պատրաստ են հավատալու հաղորդմանը, ունեն դրական դիրքորոշում, ապա միակողմանի ինֆորմացիան ավելի համոզիչ է լինում, քան երկկողմանի շարադրանքը: Իսկ եթե ունկնդիրները սկզբում դեռ որոշակի դիրքորոշում չունեն, տատանվում են, ապա ավելի համոզիչ է այնպիսի երկկողմանի շարադրանքը, երբ վերջում հակադարձ տեսակետը հիմնավոր կերպով ժխտվում է: Ահա թե ինչու տարբեր լսարանների առջև ելույթ ունենալիս հռետորը կամ դասախոսը պետք է ընտրի աշխատանքի, համոզման տարբեր մարտավարություն (տակտիկա): Նա չի կարող իր կողմնակիցների և գաղափարական հակառակորդների հետ «նույն լեզվով» խոսել, այդպես նա չի կարող համոզել մարդկանց, հատկապես այլ

հայացքներ ունեցողներին: Նա պետք է ունենա գիտելիքների, մտածողության, երևակայության և լեզվական հմտությունների այնպիսի մակարդակ, որպեսզի կարողանա ճկունորեն հարմարվել տարբեր լսարանների մակարդակին, սոցիալական դիրքորոշումներին ու սպասումներին՝ միաժամանակ չիրաժարվելով իր սկզբունքներից:

Գաղափարական կողմնակիցների առջև ելույթ ունենալիս ուշադրությունը գերազանցապես կարելի է կենտրոնացնել իրենց ընդհանուր տեսակետի օգտին վկայող փաստարկների վրա՝ հիմնականում միայն քննադատական դիտողություններ կատարելով հակառակորդի տեսակետի վերաբերյալ, երբեմն նույնիսկ կատակով ու սարկազմով: Բայց ավելի լայն հայացքների սպեկտր ունեցող լսարանների, հատկապես միջազգային կազմ ունեցող խմբերի առջև ելույթ ունենալիս նպատակահարմար է ավելի «չեզոք» դիրքորոշման որդեգրումը: Այս դեպքում գաղափարական հակառակորդների հայացքները հերքվում են միայն դրանք ճշտությամբ ու անհրաժեշտ լրիվությամբ շարադրելուց հետո:

Բ. Փաստարկները ներկայացնելու հաջորդականությունը

Եթե հռետորը որոշել է հանդես գալ երկկողմանի շարադրման մարտավարությամբ, ապա հարց է ծագում. սկզբում ո՞ւմ փաստարկները շարադրել, ինչպես օգտագործել կողմ և դեմ փաստերն ու դատողությունները՝ համոզելու, նպատակին հասնելու համար: Կարելի է, օրինակ, սկզբում շարադրել սեփական փաստարկները, լիովին զարգացնել դրանք, որից հետո քննարկել հակառակորդի փաստարկները և ապա մերժել, ժխտել դրանք: Ծի՞շտ է, արդյոք, նման մոտեցումը:

Այս հարցի պատասխանը գտնելու համար փորձարարական ուսումնասիրություններ են կատարել Ն. Միլլերն ու Դ. Քենփելը, երկու հայտնի սոցիալական հոգեբաններ: Նրանք գտնում են, որ ընդհանրապես սկզբում սեփական տեսակետը շարադրելն ավելի ճիշտ է և արդյունավետ: Բայց չսխալվելու համար պետք է հաշվի առնել հիշողության աշխատանքի յուրահատկությունները: Քանի որ մարդիկ իրենց ընկալած ինֆորմացիան բավականին արագ են մոռանում, ապա կարող են այնպիսի իրադրություններ ծագել, որտեղ նրանք հռետորի երկկողմանի շարադրանքից հետո ավելի լավ են հիշում այն, ինչ նա հայտնել է հակառակորդի տեսակետի մասին և նրա օգտին:

Երբ երկու հաղորդումները տրվում են իրար հետևից անմիջապես, առանց ընդմիջման, ապա երկար ժամանակ անց ստուգելիս պարզվում է, որ այդ հաղորդումներից ոչ մեկը առավելություն չունի. դրանք մարդու հիշողության մեջ մնացել են գրեթե հավասար չափով: Բայց երբ առաջին ելույթը (տեսակետը) լսելուց հետո երկրորդը ներկայացվում է երկար ժամանակ անց, ապա պարզվում է, որ ավելի ուշ ընկալվածն ավելի լավ է մտապահվել:

Տեսակետների շարադրման կարգի խնդիրը հաճախ է ծագում դատա-
րաններում և հիշյալ հոգեբանները հատկապես ուսումնասիրել են դատական
գործընթացում ելույթների հերթականության խնդիրը: Փորձարկվողներին
նրանք ներկայացրին իսկական դատական գործի արձանագրություն: Ուսում-
նասիրությունը կատարվեց երկու տարբերակով: Առաջին դեպքում դատախա-
զի ելույթին անմիջապես հաջորդեց դատապաշտպանի ելույթը: Մեկ շաբաթ
անց այդ ելույթներն ունկնդրած դատական կոլեգիային առաջարկեցին վճիռ
կայացնել գործի վերաբերյալ: Այս դեպքում վճռական դեր խաղաց **առաջին
տպավորության էֆեկտը**. դատախազի փաստարկներն ավելի ազդեցիկ
գտնվեցին: Սկզբում ընկալված ինֆորմացիան, ավելի լավ մտապահվելով, ավելի
խոր ազդեցություն էր գործել ունկնդիրների դիրքորոշումների, հետևա-
բար՝ նաև վճռի կայացման վրա:

Երկրորդ տարբերակում դատախազի (մեղադրողի) ելույթից հետո մեկ-
շաբաթյա ընդմիջում հայտարարվեց, որի ավարտին դատապաշտպանը, ե-
լույթ ունենալով, դատարանին առաջարկեց վճիռ կայացնել: Այս դեպքում ար-
դեն ավելի վճռական էր **վերջին տպավորության էֆեկտը**, որի շնորհիվ դա-
տարանն ավելի շատ հակվեց պաշտպանելու դատապաշտպանի տեսակետն
ու փաստարկները¹⁸:

Հիշյալ հետազոտողները դիտարկեցին նաև երկու փաստարկումների և
վճռի կայացման այլ հերթականություններ: Արդյունքները ներկայացված են
ստորև բերված աղյուսակում, որը վերցրել ենք և Սիլլերի և Դ. Քեմփբելի հի-
շյալ աշխատությունից:

Աղյուսակ

**Առաջին և վերջին տպավորությունների էֆեկտների
ստուգման պայմանները**

Պայմանը	Արդյունքը
1. Ելույթ 1, ելույթ 2 ... դատավճիռ	Առաջին տպավ. էֆեկտ
2. Ելույթ 1 ... ելույթ 2, դատավճիռ	Վերջին տպավ. էֆեկտ
3. Ելույթ 1, ելույթ 2, դատավճիռ	Տարբերություն չկա
4. Ելույթ 1 ... ելույթ 2 ... դատավճիռ	Տարբերություն չկա

Դիտողություն. Բազմակետով նշանակված է հետաձգումը:

Նկ. 12. Առաջին և վերջին տպավորություն:

Ակնհայտ է, որ աղյուսակում (Նկ. 12) բերված արդյունքները գործնա-
կան նշանակություն ունեն և՛ բանավոր, և՛ գրավոր քարոզչության, սոցիալա-
կան ներգործության լայն բնագավառներում: Օրինակ՝ լրագրերի համար հող-
վածներ գրելիս կարելի է խորհուրդ տալ, որ սկզբում հեղինակը շարադրի իր
տեսակետը (կամ իր թիկունքում կանգնած սոցիալական ուժերի համոզմուն-

քը, եթե դրանց գործակալն է), դրանից անմիջապես հետո, առանց ընդմիջման՝ հակառակորդի տեսակետը: Քանի որ ընթերցողը պետք է վճիռ կայացնի որոշ խորհրդածությունից հետո, ապա կարելի է ակնկալել, որ առավել ազդեցիկ կլինի առաջնության էֆեկտը:

Իրական կյանքն, անշուշտ, շատ ավելի բարդ է, քան գիտափորձերի իրադրությունները: Շատ դեպքերում հաղորդման աղբյուրները երկուսից ավելի են և սոցիալական լսարանները «ռմբակոծվում» են տարբեր կողմերից: Եթե, օրինակ, որևէ երկրում երեք կամ ավելի կուսակցություններ կան, ապա մամուլում, հեռուստատեսությամբ և ռադիոյով նույն խնդիրների վերաբերյալ արտահայտվում են տարբեր տեսակետներ, տարբեր ինտերվալներով, տարբեր համոզականությամբ և հռետորական հմտություններով: Բազմակարծության իրադրություն կարող է առաջանալ նաև որևէ ժողովի ժամանակ, երբ հռետորների ելույթները հաջորդում են իրար:

Այն դեպքում, երբ նույն ինֆորմացիան, միևնույն փաստարկումներով ու մեկնաբանություններով ներկայացնում են մի շարք աղբյուրներ, ապա հաղորդման համոզականությունն ուժեղանում է, եթե փաստարկները հստակ են և ուժեղ: Իսկ եթե փաստարկները թույլ են, ապա մեծաթիվ կոմունիկատորների կողմից կրկնվելը, ընդհակառակը, թուլացնում է դրանց համոզականությունը: Նման սխալները քարոզչական աշխատանքում քիչ չեն¹⁹:

9. Աճող և նվազող փաստարկում

Տեսակետների շարադրման ինչպիսի մարտավարություն էլ ընտրելիս լինենք, ծագում է ևս մեկ կարևոր հարց, որը պետք է լուծի ամեն մի կոմունիկատոր. սկզբում շարադրել հիմնական, ծանրակշիռ փաստարկները, թե՞ դրանք թողնել վերջում և սկզբում շարադրել ավելի թույլ փաստարկները:

Փաստարկման այն դեպքը, երբ սկզբում շարադրում են թույլ փաստարկները և հետո միայն՝ ուժեղները, անվանում են **աճող, ուժեղացող կամ սաստկացող փաստարկում**: Այն դեպքում, երբ հռետորի խոսքն սկսվում է իր տեսակետի օգտին բերվող ուժեղ փաստարկներով և ավարտվում է թույլերով՝ գործ ունենք նվազող կամ թուլացող փաստարկման հետ: Փաստարկման այս երկու տեսակներն էլ կարելի է օգտագործել ինչպես միակողմանի, այնպես էլ երկկողմանի շարադրման դեպքում:

Միակողմանի շարադրման դեպքում, երբ շարադրվում է միայն հռետորի տեսակետը և փաստարկներ են բերվում նրա հիմնավորման համար, և՛ սաստկացող, և՛ թուլացող փաստարկումները գրեթե հավասարազոր են որպես համոզման հնարներ: Ընդ որում, այս կոնկրետ խնդրի վերաբերյալ տարբեր հեղինակներ ստացել են որոշ չափով հակասական փորձառական տվյալներ: Ոմանք գերապատվությունը տալիս են թուլացող փաստարկմանը (Գ. Սպենբերգ), այլ հեղինակներ՝ սաստկացող փաստարկմանը (Գ. Կրոմվել)²⁰:

Ավելի կարևոր է այն հարցը, թե որ դեպքում է հաջողվում ունկնդիրների ուշադրությունը լիարժեք կերպով կենտրոնացնել ուժեղ փաստարկների վրա, որովհետև համոզման գործում հենց դրանք են վճռական դեր կատարելու: Պարզվում է, որ եթե ելույթի նյութը ունկնդիրներին լավ ծանոթ չէ և քիչ է հետաքրքրում, ապա նրանց մեջ ուշադրություն առաջ բերելու համար ուժեղ և առավել ծանրակշիռ փաստարկները պետք է ներկայացնել ելույթի սկզբում, այսինքն՝ պետք է օգտագործել թուլացող փաստարկման եղանակը: Աստիճանաբար սաստկացող փաստարկման եղանակը ավելի արդյունավետ է այն լսարաններում, որտեղ ունկնդիրները ծանոթ են թեմային և խորապես հետաքրքրվում են նրանով:

Հետազոտողների ընդհանուր եզրակացությունն այն է, որ ավելի արդյունավետ է փաստարկման թուլացող մարտավարությունը, քանի որ ելույթի սկզբում ներկայացված ինֆորմացիան (տվյալ դեպքում՝ առավել ծանրակշիռ փաստարկները) ավելի լավ են մտապահվում: Ընդհանուր առմամբ հռետորի, դասախոսի, կոմունիկատորի աշխատանքում առաջնության էֆեկտը կամ սկզբունքը միշտ էլ որոշ դրական արդյունքներ է տալիս, քանի որ ելույթի սկզբում և հակառակորդից ավելի շուտ ներկայացված փաստարկներն ավելի ամուր են մտապահվում, նոր դիրքորոշում ստեղծում և ապահովում ունկնդիրների հաջող դիմադրությունը հակառակորդների հակաքարոզչությանը:

Դ. Հռետորի և ունկնդիրների հայացքների տարբերության չափը

Պատահում է, որ անհրաժեշտ է լինում ելույթ ունենալ այնպիսի խմբերի առջև, որոնց անդամների տեսակետը խստորեն տարբերվում է տվյալ խնդրի վերաբերյալ հռետորի տեսակետից: Ինչպիսի՞ գործելակերպ պետք է ընտրի վերջինս, որպեսզի, առանց իր դիրքորոշումից նահանջելու, փոխի ունկնդիրների դիրքորոշումը և նոր համոզմունք ներշնչի նրանց: Հնարավոր ուղիներից մեկը սեփական տեսակետի ծայրահեղ միակողմանի շարադրումն է, որը, ինչպես տեսանք, միշտ չէ, որ հաջողության է հասցնում:

Այսպիսի իրադրություններում փորձված հռետորներն ավելի ճկուն վարքագիծ են դրսևորում, որը և համապատասխանում է գիտության նորագույն տվյալներին. **նրանք առաջին պլան են մղում իրենց և ունկնդիրների տեսակետների նմանությունները և իրենց հայացքներն այնպես են ներկայացնում, որ ունկնդիրներին թվա, թե դրանք էականորեն չեն տարբերվում իրենց համոզմունքներից կամ կարծիքներից, որ հռետորը նույնիսկ ինչ-որ չափով իրենց խոհերի արտահայտիչն է:**

Այսպիսի արդյունքի հասնելու համար հռետորը պետք է կարողանա մտքով իրեն տեսնել ունկնդիրների դերում, հասկանալ նրանց կյանքի իրադրությունը, պարզել, թե նրանք ինչու են նման հայացքներ ծեռք բերել: Վերջներք

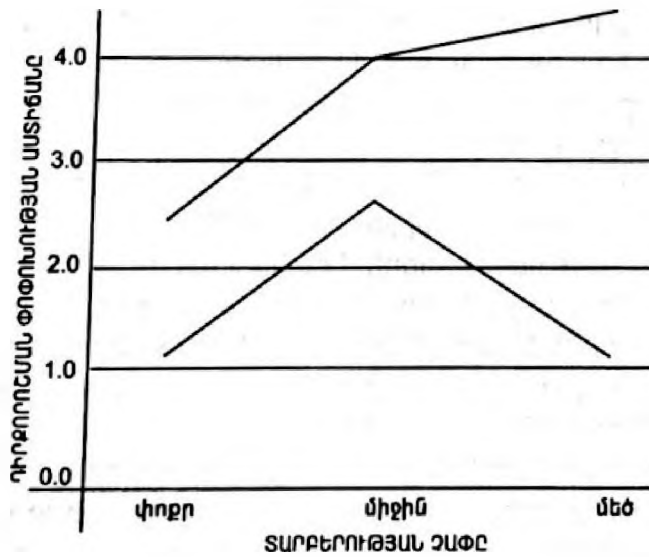
շատ պարզ ու առօրյա օրինակ. դիցուք բժշկական պրոպագանդայով զբաղվող դասախոսը ցանկանում է համոզել իր ունկնդիրներին, որ ծխելը վնասակար է առողջության համար և պետք է թողնել այդ սովորությունը: Նա հաջողության չի հասնի, եթե կտրուկ կերպով հայտարարի, թե ծխելն անխոհեմություն է և ցուցամոլություն, որ կամքի ուժ ունեցող մարդը պետք է միանգամից հրաժարվի դրանից, իսկ նա, ով չի կարողանում՝ տառապում է թուլակամությամբ և այլն: Այդ ամենը հիմնականում ծիշտ է, բայց այդ ճշմարտությունը գրոհով ներկայացնելը հազիվ թե օգուտ բերի: Քանի որ շատերի համար ծխելը դառնում է շատ ամուր և նույնիսկ հաճելի սովորություն, որոշ չափով նաև՝ ինքնահաստատման և սոցիալական կապեր հաստատելու միջոց (ինչպես և ոգելից խմիչքներ օգտագործելը), ապա կարելի է նկատի ունենալ այս ամենը և ոչ թե պարզապես առաջարկել, որ մարդը հրաժարվի իր սովորությունից, այլ փոխարենն առաջարկել հաճույքի ու ինքնահաստատման այլ, փոխհատուցող ձևեր, ինչպես նաև գործողությունների հստակ պլան:

Շատ կարևոր է հռետորի և ունկնդիրների կարծիքների տարբերության այն մեծության որոշումը, որի դեպքում համոզումն ու դիրքորոշման փոփոխությունը դեռևս հնարավոր է: Պարզվում է, որ եթե հաղորդվող տեսակետը շատ հեռու է նույն հարցի վերաբերյալ ունկնդիրների տեսակետից, ապա այն գրեթե չի ընկալվում և չի կարող ազդել նրանց հայացքների վրա: Որքան ավելի է փոքրանում այդ տարբերությունը, այնքան ավելի է մեծանում հռետորի խոսքի ներգործությունը: Ահա թե ինչու փորձված հռետորները, ինչպես և դիվանագետները միջազգային բանակցությունների ժամանակ, աշխատում են ընդգծել հայացքների ընդհանրությունը:

Եթե հռետորի և ունկնդիրների հայացքների տարբերությունը շատ մեծ է, ապա վերջիններս ստեղծված իրավիճակից, ինչպես ցույց են տվել հետազոտությունները, կարող են դուրս գալ հետևյալ եղանակներով. ա) կարող են փոխել իրենց կարծիքը, որը թեև քիչ հավանական է, բայց բացառված չէ, բ) կարող են նույն կարծիքն ունեցող մարդիկ գտնել, որոնք նույնպես չեն ենթարկվել հռետորի ազդեցությանը, և ստեղծել համախոհների խումբ: Փորձված դասախոսներն անմիջապես կարող են հիշել, թե լսարանում իրենց տեսակետը չընդունող ունկնդիրներն ինչպես են հայացքով համախոհներ որոնում և ինչքան ավելի ինքնավստահ են դառնում, երբ նման անծինք իսկապես ի հայտ են գալիս, գ) կարող են թերագնահատել, նույնիսկ վարկաբեկել հռետորին՝ արժեքից զուրկ հայտարարելով նրա կարծիքը: Բայց քանի որ շատ դեպքերում ունկնդիրն ինֆորմացիայի աղբյուրի վրա անմիջականորեն ազդելու հնարավորություն չունի (ինչպես, օրինակ, լրագիր կարդալիս կամ հեռուստացույց դիտելիս), ապա մնում է կամ փոխել իր տեսակետը, կամ էլ վարկաբեկել ինֆորմացիայի աղբյուրը՝ նրան անտեղյակ ու անհուսալի հռչակելով: Ավելի հեշտ է վարկաբեկել այն կոմունիկատորին, որին ունկնդիրները նախա-

պես բացասական գնահատական են տալիս և չեն վստահում, որովհետև, որպես մասնագետ, հավատ չի ներշնչում:

Այն դեպքում, երբ հոնետորը կամ ինֆորմացիայի որևէ այլ աղբյուր մեծ հեղինակություն է վայելում և որին անվերապահորեն վստահում են, ինչպես պարզվում է, նրա ազդեցությունն այնքան ավելի մեծ է, որքան մեծ է հայացքների նախնական տարբերությունը: Բայց եթե ինֆորմացիան հաղորդողը վստահություն չի վայելում, ապա որքան ավելի մեծ է նրա և ունկնդիրների հայացքների տարբերությունը, այնքան նրա համար ավելի մեծ է վարկաբեկվելու հավանականությունը: Եթե հայացքների տարբերությունը մեծ չէ, ապա որոշ ազդեցություն կգործի նույնիսկ շոշափելի հեղինակություն չվայելող հոնետորը (տե՛ս նկ. 13):



Նկ. 13. Հոնետորի և ունկնդիրների հայացքների տարբերությունը, վստահությունը և դիրքորոշման փոփոխությունը:

Այս արդյունքները ցույց են տալիս, որ մարդկանց համոզելու փորձ կատարելուց առաջ հարկավոր է նրանց հնարավորին չափով մեծ վստահություն ներշնչել: Այլապես նրանց դիրքորոշումները մի փոքր անգամ փոխելու ճիգերը կարող են անհաղթահարելի դիմադրության հանդիպել:

Հոնետորական արվեստի հոգեբանական հարցերը քննարկելիս ևս մեկ անգամ համոզվում ենք, որ մարդկանց գործերի և դրանց արդյունքների գնահատման վրա խոր ազդեցություն է գործում նրանց հեղինակության չափը. եթե հեղինակը տաղանդավոր մարդու համբավ ունի, ապա նրա հեղինակության ու հռչակի արտացոլումները մարդիկ ձգտում են տեսնել նրա բոլոր գործերում:

Ե. «Առաջնության էֆեկտ»-ի իմացական հետևանքները

Այն հռետորը կամ քարոզիչը, որը տվյալ լսարանին առաջինն է հաղորդում իր տեսակետը՝ հետևում թողնելով մրցակիցներին, զգալի առավելություններ է ստանում: Նրա աշխատանքի շնորհիվ ընկալողների հոգեկանում առաջանում է դիրքորոշում, որի հիմնական դրսևորումներից մեկը նախապաշարվածությունն է նույն խնդիրներին վերաբերող հետագա հաղորդումների նկատմամբ: Վերջիններս դիտվում են առաջին հաղորդման ու դրա նկատմամբ ստեղծված վերաբերմունքի դիրքերից և եթե դրանց հետ ներդաշնակ չեն, ապա շատ մեծ հավանականությամբ մերժվում են: Նախնական հաղորդման և նրա ազդեցության տակ առաջ եկած դիրքորոշման շնորհիվ անձը պատրաստակամություն է ձեռք բերում՝ ընկալելու և ընդունելու այդ տեսակետը հաստատող նոր փաստարկներ ու փաստեր: Բայց եթե նրա ընկալման ոլորտում, այնուամենայնիվ, հայտնվում են սկզբնական տեսակետին հակասող փաստեր, ապա նա տհաճությամբ է ընկալում դրանք²¹: Նման բացասական հույզերի հետ զուգորդված տեղեկությունները համոզիչ լինել, բնականաբար, չեն կարող:

Կարծում ենք, որ այս երևույթը հետագա հոգեբանական ավելի խոր հետազոտության ենթարկելու համար պետք է նկատի ունենալ հետևյալը. ա) Առաջին հռետորի ելույթի շնորհիվ առաջանում է սոցիալական դիրքորոշում իր բոլոր բաղադրիչներով: Բ) Այդ դիրքորոշման ազդեցության տակ մարդու ընկալումներն ու մյուս իմացական գործընթացները դառնում են ընտրական: Քանի որ դիրքորոշումն ունի պահպանվելու միտում, ապա ընկալման ընտրականությունը միաժամանակ ընդունում է պաշտպանական բնույթ, հանգեցնելով այսպես կոչված պերցեպտիվ պաշտպանության, որի դեպքում դիրքորոշման հետ անհամատեղելի ինֆորմացիան կամ չի նկատվում, կամ եթե նկատվում է, ապա աղճատվում կամ այնպես է մեկնաբանում, որ արդեն ձևավորված դիրքորոշման վրա բացասական ազդեցություն չգործի: Գ) Եթե անձն ընկալում է իր դիրքորոշման հետ անհամատեղելի ինֆորմացիա, ապա նա կարող է հայտնվել իմացական աններդաշնակության վիճակում: Այսպիսի դեպքերում պետք է մանրամասնորեն ուսումնասիրել *կոնֆլիկտ-աններդաշնակություն-վճիռ-հարմարվողական գործողություններ* շարքի բոլոր օղակներն ու դրանցից մեկից մյուսին անցնելու մեխանիզմները՝ մարդկանց վրա քարոզչության և հակաքարոզչության ազդեցության հետևանքները հասկանալու համար:

Այսպես՝ նույն հարցի վերաբերյալ երկու անհամատեղելի տեսակետներ ընկալելուց հետո, իր հոգեկանում առաջացած իմացական աններդաշնակության վիճակը ու վերջինիս հետ կապված տհաճ հույզերը հաղթահարելու համար, անհատը կարող է հրաժարվել երկուսից էլ, երկուսն էլ մերժել: Բայց, քանի որ այդ տեսակետները նրա ենթագիտակցության մեջ կարող են դեռ երկար ժամանակ պահպանվել, ապա կարելի է սպասել, որ դրանցից մեկը, որոշ ժամանակ անց, թաքուն մրցակցության մեջ հաղթող դուրս գալով և լրացուցիչ

փաստարկներով ամրապնդվելով, կարող է հայտնվել գիտակցության մակարդակում՝ որպես կայուն կարծիք կամ նույնիսկ համոզմունք: Դա նշանակում է, որ ցանկալի կլիներ գտնել ենթագիտակցության վրա ազդելու այնպիսի միջոցներ, որպեսզի համոզմունք դառնար մեզ համար ցանկալի տեսակետը:

Միավորելով երկու տարբեր տեսակետների շարադրման կարգի, «նորույթի» և առաջին տպավորության (առաջնության էֆեկտի) մասին տվյալները՝ ելույթ ունեցողներին կարելի է հանձնարարել այսպիսի գործելակերպ. ա) հենց սկզբից շարադրել իր կողմից պաշտպանվող տեսակետը և օգտագործել փաստարկների մի մասը: Սեփական տեսակետին վերադառնալ նաև վերջում՝ բերելով նրա օգտին խոսող նոր փաստարկներ: Դրանով կհաղթահարվեն մտապահպանը խանգարող պրոակտիվ և ռետրոակտիվ արգելման երևույթները կամ դրանց ազդեցության գոնե մի մասը²²: բ) Սեփական տեսակետն առաջինը ներկայացնելով՝ օգտվել առաջին տպավորության ընձեռած առավելությունից: գ) Վերջում իր հայացքները կրկին շարադրելիս և եզրակացություններ կատարելիս այնպիսի տպավորություն ստեղծել, թե դա գիտության վերջին խոսքն է, այն նորն ու ճիշտը, ինչ հայտնի է քննարկվող երևույթների ուսումնասիրության բնագավառում:

§ 8. ԽՈՍՔԱՅԻՆ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Ա. Տեսակները

Բանավոր հաղորդակցության հիմնական տեսակները հետևյալներն են.

1) **Ձեկուցում.** սա որևէ խնդրի մշակված ու գրավոր շարադրանքն է, որը կարդացվում է մեծ թվով մարդկանցից կազմված լսարանների առջև: Ձեկուցումը կարդացվում է առանց գեկուցողի մեկնաբանությունների: Նպատակն է ունկնդիրներին պաշտոնական տեղեկություններ հայտնել խնդրո առարկա հարցի վերաբերյալ:

2. **Ելույթը** մանրամասնություններով հագեցված ճառ է, որն ուղղված է մեծաթիվ ունկնդիրների: Այն կարող է կարդացվել, բայց կարող է նաև արտասանվել՝ պարունակելով նաև ինպրովիզացիայի տարրեր:

3. **Դասախոսություն, հաշվետվություն, հաղորդում.** որևէ խնդրի սպառիչ շարադրանքը՝ գիտականորեն փաստարկված ու հանրամատչելի ձևով: Դասախոսություն լսող ունկնդիրներն առավելապես պասիվ են այն իմաստիով, որ չեն դրսևորում իրենց մտքերն ու գնահատականները, այլ միայն լսում և ընկալում են: Կոմունիկատորը կարող է ընտրել գործելու տարբեր եղանակներ:

4. **Ձրույց.** գիտամասսայական բնույթի դասախոսություն է, որի բնորոշ գծերն են՝ ազատ շարադրանքը, լսողների ակտիվ մասնակցությունը, հար-

ցերն ու պատասխանները: Ունկնդիրներն ակտիվ են և ցանկանում են տվյալ հարցի կամ բնագավառի վերաբերյալ գիտելիքներ ստանալ:

5. **Հանդիպում.** որոշակի թեմայի շուրջ ազատ խոսակցություն, որի հիմնական յուրահատկությունը անմիջականությունն է: Հանդիպման մասնակիցները միմյանց հուշեր են պատմում, նորություններ են հաղորդում: Նպատակը ոչ միայն ինֆորմացիա ստանալն է, այլև հուզական շփումը:

6. **Բանավեճ.** որևէ հարցի վերաբերյալ մտքերի փոխանակություն, որն ընդունում է որոշակի խնդրի համատեղ քննարկման ձև: Սովորաբար նպատակը առաջադրված խնդիրների լուծումն է: Այդ նպատակով բերվում են փաստարկներ, հակափաստարկներ, ստուգվում է դրանց ճիշտ կամ սխալ լինելը:

7. **Խոսակցություն.** մտքերի և հայացքների բանավոր փոխանակություն: Սա պրոպագանդիստական գործունեության անհատականացված ձևն է, որը կատարվում է որոշակի անձի հետ և ունի որոշակի նպատակ. ստեղծել նրանում կարծիք, համոզմունք, դիրքորոշում, կամ տարհամոզել և այլն:

8. **Պրոպագանդայի դրամատիկական ձևեր.** սրանցից են գեղարվեստական ընթերցանությունը (ասմունք), թատերական ներկայացումները, գեղարվեստական գրականության ընթերցումը: Պրոպագանդայի այս ձևերն օգտագործելիս մեծ տեղ է տրվում հույզերին:

Ինչպես ընթերցողն, անշուշտ, արդեն նկատել է, սույն աշխատության մեջ մենք հիմնականում քննարկում ենք ելույթների, մասամբ նաև դասախոսական աշխատանքի միջոցով մարդկանց դիրքորոշումները փոխելու սոցիալ-հոգեբանական խնդիրները:

Բ. Ելույթի կառուցվածքը

Համոզելու նպատակ հետապնդող ելույթը պետք է հստակ, տրամաբանական տեսակետից հիմնավորված կառուցվածք ունենա: Նրանում կարելի է առանձնացնել սկիզբը, միջին (հիմնական) մասը և ավարտը: Ելույթի սկիզբը ցանկալի է դարձնել պրոբլեմային. շարադրել որևէ հետաքրքրական խնդիր, պարադոքս, կամ նկարագրել որևէ իրադարձություն, որոնք ստիպեն ունկնդիրներին մտածել հնարավոր լուծումների մասին, հետաքրքրվել ներկայացվելիք նյութով և սպասել ելույթ ունեցողի հետագա բացատրություններին:

Ելույթի հիմնական մասում պետք է ներկայացնել գլխավոր դրույթները, դրանք ամրապնդել հիմնավորված փաստերով, տրամաբանական փաստարկներով և այլ լուսաբանող նյութերով: Միշտ օգտակար է զննական նյութերի ու պարագաների օգտագործումը: Փորձված հռետորները գիտեն, թե որ լսարաններում ինչպիսի օրինակներն են առավել ուժեղ տպավորություն գործում: Դրանք թարմացնում են ունկնդիրների ուշադրությունն ու հետաքրքրությունը, փոխում նրանց մտքերի ընթացքը:

Երրորդ փուլում պետք է քննարկել հնարավոր առարկություններն ու անցնել հիմնական եզրակացություններին: Վերջում ցանկալի է ժամանակ հատկացնել հարցերին պատասխանելու և բանավեճի համար:

Ելույթի սկզբում, պրոբլեմային իրավիճակ ստեղծելուց և հետաքրքրություն առաջ բերելուց հետո, հոգեբանորեն անլի ճիշտ է շարադրել այն դրույթները, որոնց հետ լսարանը համաձայն է. այդ կերպ ունկնդիրների մեջ կարելի է վստահություն ստեղծել և դրանով իսկ ապահովել այն դրույթների ընկալումը, որոնք նոր են, անսովոր և հակասում են այն դրույթներին, որոնք մինչ այդ դիտվել են որպես «ինքնըստինքյան հասկանալի»: Եթե ելույթը ոչ թե ճառ է, այլ ակադեմիական դասախոսություն, ապա նրանում պետք է նվազեցնել հուզականությունը և շեշտը դնել փաստերի հստակ շարադրման և տրամաբանական հիմնավորման վրա: Բայց ինչպիսին էլ լինի ելույթը, այն պետք է ունենա նախօրոք կազմած պլան, ըստ որի և պետք է շարադրել ու ծավալել նյութը: Պլանը պետք է մտապահել և նյութը դրա հիման վրա վերարտադրել՝ ցանկալի է՝ առանց գրառումներից օգտվելու:

Ելույթի ընթացքում պետք է հետևել ունկնդիրների հակազդումներին, դեմքերի արտահայտությանը, ռեպլիկներին և այլ դրսևորումներին, որոնք հռետորի համար հետադարձ ինֆորմացիա ստանալու միջոցներ են: Այդ ինֆորմացիան պետք է օգտագործել՝ հետագա խոսքը ճիշտ կարգավորելու նպատակով: Փորձված հռետորներն այս տեսակետից բավական հմուտ ու ճկուն են լինում:

Ելույթ ունեցողի խոսքը պետք է առավելագույն չափով մոտ լինի գրական լեզվի նորմերին, բայց միշտ կարելի է որոշ չափով հաշվի առնել նաև լսարանի առանձնահատկությունները՝ ունկնդիրների լեզվական պատրաստությունը, այն սոցիալական խմբերը, որոնց նրանք պատկանում են:

Լեզվական սխալները բացասական դիրքորոշում են ստեղծում ելույթ ունեցող անձի նկատմամբ և նրա համար համոզելը դառնում է շատ դժվար: Եթե նրա խոսքում լեզվական սխալները շատ են, ապա ունկնդիրների ուշադրությունը հիմնականում կարող է տեղափոխվել դրանց վրա և նրանք այլևս չեն ընկալի ելույթի բովանդակությունը:

Խոսքը պետք է մատչելի, միանգամայն հասկանալի լինի ունկնդիրների համար: Ահա թե ինչու չի կարելի չափից ավելի շատ մասնագիտական տերմիններ և օտար բառեր օգտագործել, որովհետև դրանք կարող են անհասկանալի լինել ունկնդիրների զգալի մասի համար: Ավելին՝ նրանք կարող են այդ տերմիններին սուբյեկտիվ իմաստ հաղորդել և է՛լ ավելի աղճատել ընկալվող ինֆորմացիան: Զանգվածային լսարանների համար նախատեսված ելույթները պետք է մատչելի լինեն կրթական միջին մակարդակ ունեցող մարդկանց: Որոշ տեղեկություններ ունենալով ունկնդիրների տարիքի, սեռի, կրթության, մասնագիտության, պատկանելության սոցիալական խմբերի և սոցիոլոգիա-

կան այլ բնութագրերի մասին, կարելի է մոտավոր ճշտությամբ կռահել, թե ինչպիսին է նրանց գիտելիքների մակարդակն ու կենսափորձը:

Հաճախակի, բայց տեղին պետք է օգտագործել հույզեր առաջ բերող բառեր, իսկ հուզականորեն չեզոք բառերը կարելի է փոխարինել հուզական չիցք ունեցող բառերով: Կարելի է օգտագործել նաև բառերի կանխամտածված խեղաթյուրումներ, որոնք ճիշտ են ընկալվում ունկնդիրների կողմից, բացականչություններ, բառերի պարադոքսալ օգտագործում, բառախաղեր և, իհարկե, տրամաբանական հստակ ու ճիշտ դատողություններ ու մտահանգումներ: Հուզական հագեցվածությունը ելույթի համար հատկապես կարևոր է այն դեպքում, երբ լսելուց անմիջապես հետո կամ կարճ ժամանակ անց ունկնդիրներից պահանջվում է սոցիալական արարքներ գործել:

4. Բանավոր ելույթի առավելությունները

Ելույթի տեքստը ընթերցել խորհուրդ է տրվում միայն առանձին դեպքերում: Օրինակ՝ պաշտոնական փաստաթղթերն ու հաղորդագրությունները, հանդիսավոր ելույթները, հաշվետու զեկուցումները կարելի և միանգամայն նպատակահարմար է կարդալ: Ընթերցելը նման իրադրություններում նույնիսկ որոշ հանդիսավորություն է հաղորդում իրադարձությանը:

Բայց ազատ, բանավոր ելույթն ունի մի շարք նշանակալի, աչքի ընկնող առավելություններ և գրեթե միշտ գերադասելի է: Եթե ցանկանում եք փոխել ձեր ունկնդիրների հայացքները, նրանց հոգեկանում ձեզ համար ցանկալի դիրքորոշումներ ստեղծել, ապա պետք է հիմնականում բանավոր, ազատ, հռետորական ելույթներ ունենալ: Բանավոր ելույթի ժամանակ կապը հռետորի և ունկնդիրների միջև ավելի անմիջական ու հարուստ է, քանի որ օգտագործվում է, բացի խոսքից, նաև ոչ խոսքային հաղորդակցության միջոցների մի ամբողջ խումբ, այսպես կոչված էքսպրեսիան՝ դիմախաղը, ժեստերը, հույզերի տարատեսակ մարմնային դրսևորումները, տարածական հարաբերությունների դինամիկան: Մինչդեռ երբ ելույթ ունեցողն ընթերցում է տեքստը, ապա նրա էքսպրեսիան աղքատ է լինում, բացակայում է հայացքի կոնտակտն իրեն լսողների հետ: Նման ելույթները լավ չեն ըմբռնվում և դիրքորոշումների վրա թույլ ազդեցություն են գործում:

Չեխ հետազոտող Պ. Կարվաշովյան համեմատել է գրավոր տեքստի ընթերցման և նույն նյութի ազատ, բանավոր շարադրման արդյունքները: Նա պարզել է, որ բանավոր, անկաշկանդ ելույթում տեղեկությունների որոշ մասը թեև չի վերարտադրվում, բայց այն ավելի շարժուն, դինամիկ է, քանի որ նրանում, ինչպես պարզվում է, փոքրանում է գոյականների թիվը և փոխարենը մեծանում բայերի քանակությունը: Բայց բանավոր ելույթում ներկայացվող ինֆորմացիան սպառիչ չի լինում, որոշ բաժիններ մոռացվում են, խոսքն ավելի նկարագրական է դառնում, նկատվում է թատերականության և հուզական բա-

ռապաշարի աճի միտում: Ունկնդիրները մտապահում են բանավոր ելույթի բովանդակության մոտավորապես 33 տոկոսը, իսկ ընթերցված տեքստի հազիվ 10 տոկոսը:

Ընդհանուր առմամբ հմուտ հռետորի բանավոր ելույթն առավել արդյունավետն է: Բայց այն ավելի արդյունավետ դարձնելու համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել ևս մի շարք գործոններ:

խոսքի արագությունը, տեմպը պետք է համապատասխանի ունկնդիրների ընկալման, հասկացման ու մտապահման գործընթացների արագությանը: Եթե խոսքը շատ արագընթաց է, ապա ունկնդիրները ստիպված լարում են ուշադրությունը, հայտնվում են սթրեսային վիճակում, որը և նրանց արագորեն հոգնեցնում է: Ելույթի ընկալումը դառնում է թերի ու աղճատված:

Բայց շատ դանդաղընթաց խոսքը ևս հոգնեցնող է, խանգարում է մտքերի ամբողջական ընկալմանն ու հասկացմանը, թուլացնում է ուշադրությունը: Այդ պատճառով էլ ռադիոհաղորդումների համար սահմանված է տեմպի որոշակի տիրույթ՝ մեկ րոպեի ընթացքում՝ 280–400 վանկ: Այս դիպագոնը տրվում է խոսքի տեմպը ճկունորեն փոփոխելու համար, որպեսզի այն մոնոտոն չլինի և հնարավորություն տա ելույթ ունեցողին ընդգծել առավել կարևոր մասերը: Դրանք կարելի է ավելի դանդաղ արտաբերել, նույնիսկ կրկնել:

Ձայներանգը և ձայնի լարվածությունը: Ձայնը ճիշտ օգտագործելու համար պետք է տիրապետել ձայներանգին (ինտոնացիա) և ձայնի լարվածությունը տեղին փոփոխելու արվեստին: Ձայներանգը որոշ մտքերի, նախադասությունների ընդգծումն է, ձայնի այնպիսի երանգավորումը (մոդուլյացիան), որն անհրաժեշտ է տեքստը ցանկալի ձևով մեկնաբանելու համար: Տիրապետել սեփական ձայնին՝ նշանակում է ելույթի ընթացքում փոփոխել նրա լարվածությունը և դրանով իսկ ունկնդիրների ուշադրությունն ու գիտակցությունը միշտ պահել արթուն, գործունյա վիճակում: Բայց եթե ձայնի նույն լարվածությունը պահպանվում է երկար ժամանակ, ապա լսողների ուշադրությունը թուլանում է և նրանք հայտնվում են քնկոտ վիճակում: Ելույթի որոշ մասերում, նայած թե ինչ միտք է հաղորդվում, ձայնի լարվածությունը կարելի է մեծացնել՝ հատկապես ուշադրություն գրավելու նպատակով:

Չամապատասխան ձայներանգի օգնությամբ ելույթի տարբեր մասերին կարելի է տարբեր հուզական երանգներ հաղորդել, որոշ մասերը կարելի է դարձնել տխուր, ուրախ, հանդիսավոր, լուրջ, կրքոտ և այլն: Բնորոշ ձայներանգներ կան նաև պաթոս արտահայտելու կամ կատակելու համար: Ընդհանուր առմամբ ձայնի երանգը պետք է համապատասխանի հաղորդվող բովանդակությանը, պետք է ընդգծի ու ավելի արտահայտիչ դարձնի այն: Եթե ձայներանգն ու բովանդակությունը իրար չեն համապատասխանում, ապա խոսքը կորցնում է իր համոզականությունն ու անկեղծությունը, իր սոցիալ–հոգեբանական նպատակահարմարությունը: Այդպիսին է, օրինակ, թաղման արարողության ժամանակ ձայնի ուրախ երանգով արտասանված, թեև ձևական-

րեն իբր թե վշտակցություն արտահայտող, ճառը: Սակայն միշտ պետք է հիշել նաև, որ ձայներանգը չարաշահելը, խոսքին կեղծ զգացմունքայնություն հաղորդելը (աֆեկտացիան) ևս խիստ բացասական ազդեցություն է գործում ելույթի որակի վրա:

Բառերը պետք է լրացվեն դիմախաղով ու ժեստերով: Դրանց տեսողական ընկալումն ու մեկնաբանությունը լրացնում են խոսքի միջոցով արտահայտվածը: Անհարկի ժեստերն ու դիմախաղը, որ մենք տեսնում ենք շատ հռետորների մոտ, վտանգավոր են և կարող են տապալել նրանց ելույթները: Եթե, օրինակ, հռետորն իր շատ լուրջ բովանդակությամբ ելույթի ընթացքում հանկարծ մեկին աչքով է անում, ապա ելույթի ողջ լրջությունը կարող է ի չիք դառնալ: Ինչո՞ւ: Որովհետև աչքով անելն արտահայտում է որոշակի գնահատական և շատ հաճախ՝ հումորիստական վերաբերմունք: Մինչդեռ ազդեցիկ ելույթ ունենալու համար ժեստերն ու խոսքի բովանդակությունը պետք է ներդաշնակ լինեն, խոսքը պետք է լրացվի հուզական ու զգացմունքային պատշաճ վերաբերմունքի տարրերով: Մինչդեռ մարդկանց ելույթների և նույնիսկ առօրյա խոսակցությունների ժամանակ խոսքային և ոչ խոսքային խողովակներով հաճախ հակասական, կոնֆլիկտային տեղեկություններ են հաղորդվում խոսակիցներին (ունկնդիրներին), մի երևույթ, որը նկարագրվել է նաև գիտափորձերի միջոցով (օրինակ՝ դանդաղեցված կինոնկարահանման միջոցով): Մարդը դիմացինին սիրալիր խոսքեր է ասում, մինչդեռ աչքերը չարություն են արտահայտում:

Դ. Ո՞վ պետք է եզրակացություններ անի

Շարադրելով իր համոզմունքներն ու դրանց օգտին խոսող փաստարկները, հռետորն ինքը կարող է հստակորեն շարադրել եզրակացությունները: Բայց արդյո՞ք միշտ է նպատակահարմար: Պարզվել է, որ ունկնդիրների համար ավելի համոզիչ են և ավելի ամուր են մտապահվում այն եզրակացությունները, որոնց, հաղորդման հիման վրա, իրենք են հանգում ինքնուրույն մտածողության շնորհիվ:

Եթե ունկնդիրների մտավոր զարգացման և գիտելիքների մակարդակը բավարար է, ապա նրանց այդպիսի հնարավորություն անպայման պետք է տալ: Մանավանդ որ մտավոր բարձր զարգացման հասած մադիկ տհաճություն են զգում, երբ որոշակի երևույթների վերաբերյալ նրանց տրվում են ոչ միայն գիտելիքներ ու նվազագույն փաստարկներ, այլև պատրաստ եզրակացություններ: Բանն այն է, որ մտավոր պատշաճ զարգացման տեր մարդկանց հոգեկանում եզրակացությունները ծնվում են ելույթը լսելու ընթացքում և այդ ինքնուրույն մտավոր աշխատանքը շատ օգտակար է դիրքորոշումների ստեղծման համար:

Սի շարք հետազոտությունների միջոցով ցույց է տրվել²³, որ եթե եզրակացությունների հանգելը թողնում են ունկնդիրներին (հատկապես երբ հոնտորի նկատմամբ ունկնդիրների վերաբերմունքը բացասական է, նրան չեն վստահում), ապա հոնտորական ելույթի արդյունավետությունը գրեթե երկու անգամ աճում է:

Եթե ունկնդիրների մտածողության զարգացման աստիճանը բարձր է, ապա շատ եզրակացությունների նրանք կարող են հանգել առանց մանրամասն փաստարկման. փաստարկներ բերելու գործի մի մասն էլ կարելի է տրամադրել նրանց: Իսկ եթե ունկնդիրների կրթական մակարդակն ու մտավոր զարգացումը բավարար չեն, ապա ելույթի բուն բովանդակությունից բխող եզրակացությունների հստակ ձևակերպումն անհրաժեշտ է, քանի որ, հակառակ դեպքում, նրանք կմնան անորոշ վիճակում և չեն կարողանա ընտրություն կատարել իրենց հայտնի տեսակետների միջև, կամ նույնիսկ մեկ ներկայացվող տեսակետը կարող են ճիշտ չհասկանալ:

Ներշնչվողությունը նույնպես պետք է հաշվի առնել: Եթե ունկնդիրների մեջ շատ են հեշտությամբ ներշնչվող մարդիկ, ապա նրանց ավելի լավ է ներկայացնել պատրաստ եզրակացություններ, իսկ անկախ մտածողություն և թույլ ներշնչվողություն ունեցողներին պետք է ինքնուրույն եզրակացությունների հանգելու հնարավորություն տալ:

Պետք է հաշվի առնել նաև արծարծվող խնդրի բարդության աստիճանը: Եթե քննարկվող խնդիրը բարդ է, պահանջում է մասնագիտական գիտելիքներ, ապա հստակ եզրակացությունները օգտակար են նրա ըմբռնման ու մտապահման, ունկնդիրների մեջ որոշակի դիրքորոշում մշակելու համար: Իսկ պարզ հարցեր քննարկելիս նման անհրաժեշտություն չկա: Եթե շատ կարևոր սոցիալական դիրքորոշում ձևավորելու խնդիր է դրված, ապա ցանկալի է, որ ելույթ ունեցողն ինքն անի բոլոր հիմնական եզրակացությունները:

Ե. Սուտը՝ սոցիալական ներգործության միջոց

Քանի որ սոցիալական դիրքորոշումները փոխելու, մարդկանց համոզելու և որոշակի գործողությունների մղելու նպատակ հետապնդող տեղեկատվությունն, ըստ էության, շատ հաճախ ունի քարոզչական, պրոպագանդիստական և ագիտացիոն բնույթ, ապա այն չի կարող լիովին ճշմարտացի լինել: Ով հակառակն է պնդում, մեղմ ասած՝ անկեղծ չէ: Իրականությունն այն է, որ ն՝ մարդկային առօրյա հարաբերություններում, ն՝ քարոզչության զանազան տեսակներում, հատկապես քաղաքական պրոպագանդայի ընթացքում, հաճախ սուտն ավելի համոզիչ է լինում, քան ճշմարտությունը: Որքան էլ զարմանալի թվա, մարդիկ հաճախ սպասում ու ցանկանում են, որ իրենց խաբեն: Սուտը հաճախ ավելի ցանկալի ու «քաղցր» է լինում, քան տիպիկ, դառը ճշմարտու-

թյունը: Եվ պրոպագանդիստները լիուլի օգտագործում են այն՝ հաճախ այնքան էլ չթաքցնելով, որ խաբում են:

Գեբբելսն ասում էր, որ նույնիսկ ամենամեծ սուտը, եթե հաճախակի ու տեղին է կրկնվում, սկսում է ընդունվել որպես ճշմարտություն: Ստի օգտագործումը, ճիշտ է՝ չափավոր ու «պատշաճ» բաժիններով, հնարավոր են համարում նաև ամերիկյան որոշ մասնագետներ: Ելնելով մարդկանց գիտակցությունը կառավարելու և ցանկալի քաղաքական արդյունքներ ստանալու պրագմատիկական սկզբունքից՝ այդ գործիչները հնարավոր են համարում նաև ստի և խաբեբայական հնարների օգտագործումը: Եթե մարդն ինֆորմացիայի ճշմարտացիությունը ստուգելու հնարավորություն չունի, ապա բացահայտ սուտը նրան կարող է ճշմարտություն թվալ: Ընդ որում, բացի «մաքուր» ստից, օգտագործվում են նաև ճշմարտության և ստի տարբեր կոմբինացիաներ²⁴:

Իմացական աններդաշնակության տեսության շրջանակներում մենք արդեն քննարկել ենք ստախոսության խնդիրը, հատկապես նրա մոտիվացիայի որոշ կողմեր: Հետագայում պետք է նկարագրել նաև ստի ու ստախոսության տարբեր տեսակները. ակնհայտ սուտ (իրականության կամաժին, գիտակցված ժխտումը կամ խեղաթյուրումը), ինքնապաշտպանական ստի տեսակները, չկանխամտածված սուտը, կոմֆորմիստական ստախոսությունը, մանկական ստախոսությունը և այլն: Եթե կյանքին սթափ աչքերով ենք ցանկանում նայել, ապա պետք է ունենանք նաև մանրամասնորեն մշակված պատկերացում ստախոսության հոգեբանության մասին:

Երբեմն հիմնականում կեղծիքի վրա հիմնված քարոզչությունը ներկայացվում է որպես ճշմարտության ջատագովություն: Արդյո՞ք այստեղ կրկնակի սուտ չի օգտագործվում: Հիշենք, որ խորհրդային, սոցիալիստական պրոպագանդայի հիմնական սկզբունքներից մեկը «ճշմարտացիության սկզբունքն» էր, որ ձևակերպել է Վլադիմիր Լենինը: Ջինովևի հետ ունեցած գրույցի ժամանակ նա ասել է խոսքեր, որոնց վերաբերյալ եզրակացությունները թողնում ենք ընթերցողին. «Ես լոզունգներով աճաբարություն չեմ անում, այլ հեղափոխության յուրաքանչյուր նոր շրջադարձի հետ մասսաներին ճշմարտությունն են ասում՝ որքան էլ կտրուկ լինի այդ շրջադարձը: ...Ասա՛ միայն ճշմարտությունը: Եթե պարտություն ես կրում, ապա մի՛ աշխատիր այն ներկայացնել որպես հաղթանակ: Եթե կոմպրոմիսի ես համաձայնվում, ասա, որ դա կոմպրոմիս է: Եթե դու հեշտությամբ հաղթեցիր թշնամուն, ապա մի՛ պնդիր, թե դա քեզ համար հեշտ չէր, իսկ եթե դժվար էր՝ մի պարծենա, որ այն քեզ հեշտությամբ տրվեց: Եթե սխալվել ես, ապա առանց քո հեղինակության համար վախենալու ընդունիր քո սխալը, քանի որ հեղինակությանը վնասել կարող է միայն սխալը լռության մատնելը: Եթե հանգամանքները քեզ ստիպել են փոխել ուղղությունը, ապա մի՛ փորձիր գործն այնպես ներկայացնել, թե իբր այն նույնն է մնացել: Գնա՛րտացի եղիր բանվոր դասակարգի առջև, եթե հավատում ես նրա դասակարգային հոտառությանը և հեղափոխական ողջախոհու-

թյանը: Պրոլետարիատը ճշմարտության կարիք է զգում և չկա նրա գործի համար ավելի վնասակար բան, քան ազնիվ ու նպաստավոր քաղքենիական սուտը»²⁵: Այս գործիչը պրոպագանդիստական աշխատանքում պահաջում էր «լրիվ և ճշմարիտ ինֆորմացիա»²⁶:

Երբ պրոպագանդիստական աշխատանքում այդպիսի մեծ ստեր են օգտագործվում, ապա վաղ թե ուշ վրա է հասնում հիասթափությունը, ինֆորմացիայի աղբյուրի հեղինակությունն ընկնում է, նրան այլևս չեն վստահում, երբ հետագայում նա նույնիսկ ճշմարտություններ է ասում:

Սուտը լայնորեն օգտագործվել և օգտագործվում է այսպես կոչված հոգեբանական պատերազմում: Բերենք մի օրինակ և սրանով ավարտենք ստախոսությանը նվիրված այս փոքրիկ բաժինը: Վիետնամական պատերազմի ժամանակ ամերիկացիները, հակառակորդի հոգում սարսափ առաջ բերելու նպատակով, գիշերները բարձրախոսով հաղորդում էին լաց, հառաչանքներ, աղաղակներ, մայրերի և երեխաների ողբ, թաղման երաժշտություն, վայրի կենդանիների ձայներ, լացող երեխայի խնդրանք, որպեսզի հայրիկը տուն վերադառնա և նման այլ սրտաճմլիկ բաներ²⁷: Տեղեկատվության բնագավառի որոշ մասնագետներ գտնում են, որ բարոյական սահմանափակումները նվազեցնում են պրոպագանդայի արդյունավետությունը: Ահա թե ինչու շատ փաստեր հասարակությանը ներկայացվում են այնպես, ինչպես ձեռնտու է կառավարողներին, որոշակի մեկնաբանություններով և խեղաթյուրումներով²⁸:

§ 9. ՀԱՍՈՋՈՒՄ ԵՎ ՀԱՍՈՋՍՈՒՆՔ

Ունկնդիրների վրա կատարվող ամեն մի ազդեցություն իրագործվում է երկու հիմնական հոգեբանական մեխանիզմների՝ համոզման և ներշնչման միջոցով: Այդ երկու մեխանիզմների մասին հիմնական գիտելիքներ ունենալը միանգամայն անհրաժեշտ է ունկնդիրների դիրքորոշումների փոփոխության սոցիալ-հոգեբանական ընթացքը հասկանալու համար:

Ա. Համոզում և համոզվողություն

Երբ մենք մեր առջև որևէ մեկին համոզելու խնդիր ենք դնում, ապա պետք է հստակորեն ձևակերպենք մեր նպատակը, հասկանանք, թե ինչ է նշանակում համոզել, ինչ է **համոզմունքը** և մարդկանց համոզելու ինչպիսի եղանակներ կան: Քանի որ այդ հարցերի մի մասն արդեն ինչ-որ չափով քննարկել ենք նախորդ էջերում, ապա այստեղ մեր շարադրանքը կլինի շատ կարճ՝ միայն այն հարցերի մասին, որոնք դեռևս գրքում տեղ չեն գտել:

1. **Կոմունիկատորի նպատակը և դիրքորոշումը:** Իր ելույթը սկսելուց առաջ կոմունիկատորը, հռետորը պետք է հստակորեն ձևակերպված նպատակ ունենա: Նա պետք է գիտակցի, թե տվյալ լսարանի հետ աշխատելիս ինչ

արդյունքների է ցանկանում հասնել: Դրանք, այդ նպատակները, կարող են լինել հետևյալները. ա) նոր դիրքորոշում ստեղծել այնպիսի օբյեկտների նկատմամբ, որոնք ունկնդիրների համար միանգամայն նոր ու անծանոթ են, բ) ամրապնդել, ուժեղացնել ունկնդիրների արդեն ունեցած դիրքորոշումները, գ) թուլացնել և վերացնել նրանց անցանկալի դիրքորոշումները և փոխարենը ստեղծել նոր դիրքորոշում: Օրինակ, երբ աթեիստին փորձում ենք հավատացյալ դարձնել, հենց այս երրորդ նպատակն ենք հետապնդում: Ամենից դժվարը հենց այդ նպատակն է, քանի որ նման դեպքերում ունկնդիրներն ու իրենց դիրքորոշումները կարող են ուժեղ դիմադրություն ցույց տալ: Այդ երևույթի մասին խոսելու ենք առանձին:

Եթե հռետորն իր առջև լսարանին համոզելու խնդիր է դրել, ապա նա իր այդ մտադրությունը կարող է դրսևորել այս կամ այն չափով կամ բոլորովին չդրսևորել: Քանի որ համոզելու դիրքորոշման դրսևորման չափն ազդում է համոզման գործընթացի վրա, ապա նշենք, որ կարող է լինել երեք դեպք. ա) **բացահայտ դիրքորոշում**. հաղորդողը բացահայտ կերպով հայտնում է, որ ինքը շարադրվող տեսակետի կողմնակից է: Նա գործում է անսքող կերպով և աշխատում է ցույլ տալ իր տեսակետի առավելությունները, բ) **խուսափողական դիրքորոշում**. հռետորն իրեն ընդգծված ձևով չեզոք է պահում, շարադրում և համեմատում է իրար հակասող տեսակետները: Նա, իհարկե, կարող է դրանցից մեկի կողմնակիցը լինել, բայց թաքցնում է դա: Երբեմն հռետորը, իսկապես, կարող է չեզոք դիրքորոշում ունենալ հաղորդվող նյութի նկատմամբ, գ) **փակ դիրքորոշում**. հաղորդողը թաքցնում է իր տեսակետը, չի շարադրում այն, նույնիսկ հատուկ միջոցներ է կիրառում այն ավելի խնամքով թաքուն պահելու համար: Հռետորը կարող է նույնիսկ այնպիսի տպավորություն ստեղծել, թե իբր իր կողմից պաշտպանվող տեսակետն իրեն հայտնի չէ, նույնիսկ նման տեսակետ հնարավոր էլ չէ:

Իսկ թե այդ հնարավոր դիրքորոշումներից որն է ընտրում ելույթ ունեցողը, կախված է հաղորդակցման գործի նպատակներից: Տարբեր իրադրություններում արդյունավետ է մեկը կամ մյուսը:

2. Հռետորն ինքը պետք է համոզված լինի, որ իր կողմից ներկայացվող գաղափարները ճիշտ են: Համոզվածության առկայությունը կամ բացակայությունն ազդում է նյութի շարադրման ձևի և ոճի վրա: Առաջին հերթին դա վերաբերում է ելույթի հուզական կողմին: Եթե հռետորն ինքը համոզված է, ապա ունկնդիրներին համոզելու համար անհրաժեշտ հուզականությունն նրանք կառաջանա ինքնաբերաբար: Իսկ եթե ոչ, ապա նա ստիպված պետք է լինի դերասանական տաղանդ հանդես բերել, նոր հնարներ օգտագործել: Համոզված մարդը ձգտում է հստակորեն շարադրել իր մտքերը, ուղղակիորեն և որոշակիությամբ է հաղորդում իր ասելիքը:

3. Համոզել որևէ մեկին՝ նշանակում է որոշակի երևույթների մասին տեսակետ ներկայացնել և ապա փաստերի ու տրամաբանական փաստարկների

օգնությամբ ցույց տալ, որ այդ տեսակետը ճիշտ է կամ թե՛ սխալ: Համոզումն առավելապես խոսքային հաղորդակցության միջոց է: Համոզելիս ելույթ ունեցողը ձգտում է ունկնդիրներին ցույց տալ, թե ներկայացվող տեսակետն ինչպես է կապված իրենց նախկին փորձի և գիտելիքների հետ: Երբ հաջողվում է համոզել մարդուն, ապա նրա հոգեկանում լուրջ փոփոխություններ են կատարվում: Նոր դիրքորոշում ունենալով, նա ձեռք է բերում նաև նոր ձևով գործելու հակում:

4. **Համոզելու ընդունակությունը** մարդու իմացական բարձրագույն ընդունակություններից մեկն է: Միննույն լսարանի առաջ ելույթ ունեցող երկու հռետորներ, ներկայացնելով միննույն տեսակետն ու փաստարկները, կարող են հասնել միանգամայն տարբեր արդյունքների: Մեկը կարող է լիովին համոզել լսարանին, որ այդ տեսակետը ճիշտ է, իսկ մյուսը կարող է ծախողվել՝ հասնելով հակադարձ արդյունքի: Ինչո՞ւ: Որովհետև առաջինն ունի համոզելու ընդունակություն, տաղանդ, իսկ երկրորդը՝ չունի: Ի՞նչ է դա նշանակում: Հաջողությամբ համոզելու համար անհրաժեշտ է ունենալ ճկունություն, նրբորեն զգալ այն սոցիալական իրադրությունը, որի մեջ գործում ես: Պետք է հասկանալ, թե ինչ պահանջմունքներ ունի լսարանը, ինչ է սպասում իրենից, ինչպիսին է այդ խմբի տրամադրությունը և հաշվի առնել այդ ամենը: Շատ կարևոր է խոսքի բարձր կուլտուրան և հռետորի անձնական հմայքը: Համոզելու համար ելույթ ունեցողը պետք է կարողանա նաև ցույց տալ ունկնդիրներին, որ ինքը նրանց շահերի արտահայտիչն է:

5. **Համոզվածությունը** մարդու կամ խմբի հատուկ հոգեվիճակն է, որը համոզման գործընթացի արդյունքն է: Համոզվածությունը մարդու շատ կայուն հավատն է որոշակի գաղափարների ճշմարտացիության մեջ: «Համոզվածությունը թույլ է տալիս մշակել հստակ ու միանշանակ որոշումներ և դրանց իրագործման մեջ հանդես բերել կամք, գործել առանց տատանումների և կասկածների»²⁹: Համոզվածությունը թույլ է տալիս դիմադրել հակադարձ, թշնամական ազդեցություններին, ընտրել կայուն գաղափարախոսություն և սոցիալական արժեքներ: Մարդու համոզվածությունը ամուր է մնում, եթե գաղափարախոսությունը կամ տեսակետը համապատասխանում է իրականությանը և բազմիցս հաստատվում է սոցիալական պրակտիկայում:

6) **Համոզվողություն:** Այնպես, ինչպես առանձնացնում են մարդկանց ներշնչվողությունը՝ որպես անձնային հատկություն, կարելի է առանձնացնել նաև մեկ այլ գիծ՝ համոզվողությունը: Դա համոզվելու համար մարդու մատչելիությունն է: Դարձյալ լսենք, թե ինչ է ասում Յու. Ա. Շերկովինը. «Համոզվողությունը պետք է դիտել որպես մարդկանց պատրաստակամությունը՝ ընդունելու կամ մերժելու ինֆորմացիոն ներգործությունը՝ անկախ հաղորդողի և նրա նպատակների նկատմամբ ունեցած դիրքորոշումներից, ինֆորմացիայի միջոցի կոնկրետ բնութագրերից և այն իրադրությունից, որի մեջ գտնվում է ընկալողը»³⁰:

Համոզվողությունը պահանջում է մտավոր զարգացման որոշակի աստիճան և չի կարող բնութագրվել լոկ որպես բացասական անձնային գիծ: Ընդհակառակը, այն հաճախ բանականության, խելքի բարձր զարգացման նշան է. եթե մարդն ընդունում է մյուսի ճշմարտացի փաստարկները և տեսակետի ճիշտ լինելը, ապա դա նշանակում է, որ հասկանում է դրանք:

Համոզվողությունը սերտորեն կապած է ներշնչվողության հետ, որի մասին կխոսենք քիչ հետո: Եթե մարդը ներշնչվում է հռետորի կողմից, ապա դառնում է ավելի հեշտ համոզվող:

Այն, թե ինչ չափով է մարդը մատչելի համոզման համար, կախված է նաև նրա շահերից: Եթե որևէ խումբ կամ անհատ իշխանության է հասել, ապա այդ (իշխանություն սիրող) մարդկանց շատ դժվար է համոզել, որ իրենք սխալ են կառավարում հիմնարկը կամ երկիրը և իրենց տեղը պետք է զիջեն ուրիշներին: Սիա թե ինչու իշխանության համար մղվող պայքարը բոլոր երկրներում սովորական երևույթ է, տարբեր են լոկ այդ պայքարի որոշ ձևեր ու միջոցներ:

Տարբերում են համոզվողության երկու տեսակ. ա) **ընդհանուր համոզվողություն**, որը տրամաբանորեն հիմնավորված դատողությունների և մտահանգումների ընդունման ներքին պատրաստականությունն է, բ) **հատուկ համոզվողություն**. սա արդեն որոշակի տեսակի փաստարկների և ինֆորմացիայի ընդունման պատրաստականությունն է, որն ունի որոշակի ոճական ձևավորվածություն և շոշափում է ունկնդիրների որոշակի տեսակի շահեր ու պահանջումներ: Իմանալով լսարանի հատուկ համոզվողության բնույթը՝ մատուցվող ինֆորմացիան պետք է կազմակերպել այնպես, որպեսզի ճշտորեն չափված լինի:

Համոզվողությունը, որպես անձնային հատկանիշ, դեռևս հոգեբանական լուրջ ուսումնասիրություն է պահանջում:

Բ. Համոզման ուղիները և փաստարկների տեսակները

Ինչպիսի՞ ընդհանուր դրույթներից պետք է ելնել համոզման գործընթացը կազմակերպելիս: Ի՞նչ տեսություն պետք է ունենալ՝ առաջին հայացքից անհասկանալի դեպքերը բացատրելու համար: Ինչո՞ւ, օրինակ, որոշ լսարանների համար կիսագրագետ մարդու խոսքն ավելի համոզիչ է հնչում, քան թե գիտնականի մանրամասնորեն մշակված ելույթը: Ի՞նչ տեսական մոդելներ կան, որոնք ցույց են տալիս մարդկանց դիրքորոշումները որոշելու լավագույն ուղին:

Որոշ մասնագետներ ցույց են տալիս, որ գոյություն ունի մարդկանց համոզելու երկու ուղի. ա) ուղղակի կամ կենտրոնական և բ) եզրային կամ ծայրամասային (պերիֆերիկ):

Կենտրոնական ուղին այն է, երբ մանրամասնորեն մշակվում են այն փաստարկներն ու դրանց օգտագործման ձևերը, որոնք կան հաղորդվող նյութի մեջ: Որքանո՞վ ուժեղ են այդ փաստարկները, որքանո՞վ հետևողական ու

անհակասական են: Որքանո՞վ հուսալի են մատուցվող փաստերը: Եթե փաստարկներն ուժեղ են, ապա մեր խոսքն այնքան ավելի համոզիչ կլինի, որքան ավելի լավ է մշակված ելույթը կամ հաղորդումը: Մշակել հաղորդվող նյութը՝ նշանակում է մանրակրկիտ կերպով վերլուծել նրա բովանդակությունը, նրանում պարունակվող փաստարկները: Դիրքորոշման փոփոխությունը հասկանալու համար պետք է իմանալ այն պայմանները, որոնք հաղորդողին ստիպում են մշակել իր ելույթը, ավելի մեծ չափով օգտվել համոզելու կենտրոնական ուղուց:

Եզրային կամ ծայրամասային ուղին կենտրոնականի հակադարձն է: Այս դեպքում ունկնդիրները քիչ ուշադրություն են դարձնում հողորդման բովանդակության վրա: Նրանց վրա ավելի մեծ ազդեցություն կարող են գործել տրամադրությունները և այլ լրացուցիչ գործոններ, որոնք հաղորդման բուն բովանդակության մեջ չեն մտնում: Դրանցից են, օրինակ, ելույթ ունեցողի անձնային գծերը, իսկ դրանք զգալի չափով անկախ են հաղորդվող ինֆորմացիայից. հոետորի կամ դասախոսի փորձագիտական հմտությունները, վստահելիությունը, համակրելիությունը, ունկնդիրների հետ ունեցած նմանությունները, որոնց մասին մենք արդեն խոսել ենք կոմունիկատորի անձին նվիրված բաժիններում: Այդ գործոնները մեծ դեր են խաղում համոզման ընթացքում՝ կազմելով համոզելու եզրային ուղին³¹:

Իսկ որո՞նք են համոզման համար օգտագործվող փաստարկների հիմնական տեսակները: Տարբերում են դրանց երեք տեսակ. ա) «հիմնավոր», անժխտելի փաստեր, որոնք լսարանին հանգեցնում են առաջադրված դրույթների անժխտելի ճշմարտություն լինելու գաղափարին, բ) փաստարկներ, որոնք ցույց են տալիս այն բավարարությունը, որ ընկալողը կստանա, եթե ընդունի ներկայացվող տեսակետը: գ) փաստարկներ, որոնք մատնացույց են անում այն բացասական հետևանքները, որոնք կարող են ծագել՝ շարադրվող տեսակետը չընդունելու դեպքում³²:

Փաստարկների այս երեք տեսակներն ընդգրկում են, հավանորեն, դրանց այն ողջ բազմազանությունը, որ մարդիկ օգտագործում են և՛ առօրյա կյանքում, և՛ քարոզչական աշխատանքում: Այս հարցը, սակայն, հետագա ուսումնասիրություններ է պահանջում, քանի որ փաստարկները կարելի է դասակարգել ըստ տարբեր չափանիշների: Բացի այդ, մենք բոլորովին էլ չենք կարող պնդել, որ մինչև այժմ արդեն նկարագրվել ու դասակարգվել են բոլոր տեսակի փաստարկները: Բանն այն է, որ փաստարկման հոգեբանական և տրամաբանական տեսության ստեղծման ուղղությամբ այժմ հետազոտություններ են կատարվում և սպասվում են նոր արդյունքներ: Այսպես՝ Յու. Ա. Շերկովիինի և քարոզչության բնագավառի շատ այլ մասնագետների աշխատություններում խոսք անգամ չկա փաստարկների մի ամբողջ դասի մասին, որին մենք տալիս ենք պաշտպանական (կամ ինքնապաշտպանական) փաստարկներ անունը:

Ելնելով քարոզչական աշխատանքի իրադրությունից, նպատակահարմար ու արդյունավետ է օգտագործել նկարագրված տեսակներից մեկը կամ մյուսը կամ էլ զուգորդել դրանք: Պետք է նկատի ունենալ, որ ճշմարիտ փաստեր ներկայացնող փաստարկները միշտ չէ, որ համոզիչ են: Հատկապես քարոզչական և հրապարակախոսական ելույթների ժամանակ անհրաժեշտ են նաև հույզերով հագեցված, «իռացիոնալ» համոզող փաստարկներ, որոնք ունեն սուբյեկտիվ նշանակալիություն: Հետագայում այս խնդիրների քննարկումը կարելի է խորացնել, օգտագործելով արժեքի, օբյեկտիվ ու սուբյեկտիվ նշանակալիության, անձնային իմաստի և այլ հասկացություններ, որոնք վերաբերում են արժեքաբանության և անձի հոգեբանության բնագավառներին: Փաստերն ու փաստարկները, համոզիչ լինելու համար, պետք է անձնային իմաստ ստանան հաղորդակցության երկու բեռներում էլ՝ ն՝ հռետորի, և՛ ընկալողի հոգեկան համակարգերում: Դրանք պետք է կապվեն նշանակալի, առաջատար դրոպապատճառների հետ:

Գ. Համոզմանը ցույց տրվող դիմադրությունը և անուղղակի համոզման մեթոդը

Շատ հաճախ կարելի է տեսնել, թե ինչպես են ունկնդիրները դիմադրում իրենց համոզումներն ու դիրքորոշումները փոխելու փորձերին: Որպեսզի մենք կարողանանք գտնել այդ ինքնապաշտպանությունը հաղթահարելու ուղիներ, պետք է իմանանք, թե ինչու են մարդիկ դիմադրում իրենց համոզելու փորձերին: Ընդհանրացնելով կատարված հետազոտությունների արդյունքները՝ կարելի է ցույց տալ հիշյալ դիմադրության հետևյալ հիմնական պատճառները.

1) Անձի դիրքորոշման փոփոխությունը հանգեցնում է ներհոգեկան հավասարակշռության խախտման, իմացական աններդաշնակության ու կոնֆլիկտների, որոնք տհաճ հոգեվիճակներ են: Սենք արդեն գիտենք, որ մարդիկ ձգտում են ազատվել նման վիճակներից և կանխել իրենց հոգեկանում դրանց առաջացումը: Այլ կերպ ասած՝ անձի կայունացած դիրքորոշումները փոխելու փորձերը նրա մեջ ֆրոստրացիա և սթրես են առաջ բերում, իսկ նման պայմաններում, ինչպես հայտնի է, մարդիկ ինքնաբերաբար ձգտում են հոգեբանական ինքնապաշտպանության³³:

2) Երկրորդ պատճառը սերտորեն կապված է նախորդի հետ. երբ փորձում են փոխել մեր դիրքորոշումները, ապա դրանով իսկ հարված են հասցնում մեր ես-կոնցեպցիային, մասնավորապես՝ ինքնագնահատականին և արժանապատվությանը: Չէ՞ որ շատերն իրենց խելամիտ են համարում և համոզված են, որ ուրիշներից սովորելու քիչ բան ունեն:

3. Դիմադրության համար հիմք կարող է լինել նաև անձի սոցիալական ստատուսը: Ընդհանուր առմամբ բարձր դիրքեր գրավող անձինք ավելի քիչ

մատչելի են համոզման համար, նրանք նույնիսկ ամենախելամիտ փաստարկների առջև անթափանցելի են մնում: Այս հանգամանքը պետք է հաշվի առնեն ոչ միայն նրանց հակառակորդները, այլև բարեկամներն ու համախոհները: Նրանց հայացքները փոխելու կամ ինչ—որ օգտակար նախաձեռնությունների ընթացքն ապահովելու համար ճիշտ կլինի առաջարկն ու փաստարկներն այնպես ներկայացնել, որպեսզի այդ մարդկանց թվա, թե նախաձեռնության հեղինակներն իրենք են, որ հենց իրենք էլ ցանկացել են վերանայել սեփական հայացքներն ու նպատակները: Այս դեպքում նրանց ֆրուստրացիան, արժանապատվության վիրավորանքը կամ թույլ կլինեն, կամ կբացակայեն, կարտամղվեն և հնարավոր կլինի հաջողության հասնել: Ճիշտ է, նման դեպքերում առաջարկների իսկական հեղինակները պետք է ստիպված հրաժարվեն իրենց հեղինակային իրավունքներից. ավտորիտար ղեկավարները հատկապես՝ համահեղինակներ կամ չեն սիրում, կամ էլ իրենք առաջինը պետք է լինեն:

4. Մարդիկ հաճախ չեն ցանկանում փոխել իրենց հայացքներն ու գործելակերպը նաև ուժեր խնայելու համար. «ստատուս քվոն» հանգիստ, հաճախ հարմարավետ վիճակ է և շատերը չեն ցանկանում վրդովել այն:

5. Ունկնդիրներն ունեն իրենց «ողջախոհ» պատկերացումը քննարկվող երևույթների մասին, որը մակերեսային է, հաճախ նույնիսկ հակազիտական, բայց հենց դրա հիման վրա են նրանք գնահատում հռետորի փաստարկների հավաստիությունը, լրիվությունն ու հիմնավորվածությունը: Որքան մեծ է «հեռավորությունը» ներկայացվող տեսակետի և ունկնդիրների «ողջախոհ» պատկերացումների միջև, այնքան ավելի դժվար է նրանց համոզելը: Կրթված ունկնդիրներին (առավել ևս՝ թերուս մարդկանց), երբեմն ավելի դժվար է համոզել, քանի որ նրանք ավելի վստահ են, որ ճիշտ տեսակետներ ունեն:

6. Դիմադրությունն ուժեղանում է նաև այն դեպքում, երբ բերվող փաստերը շատ մանրամասն են ու առատ: «Ով շատ բան է ապացուցում, ոչինչ չի ապացուցում»,— ասում էր Ցիցերոնը: Հրապարակային ճառի մեծագույն բարեմասնությունը նա համարում էր ոչ միայն անհրաժեշտն ասելու, այլև անտեղի ոչինչ չասելու կարողությունը»³⁴:

7. Ունկնդիրների դիմադրությունն ուժեղանում է նաև այն դեպքում, երբ հռետորն իր հայացքները շարադրելիս տրամաբանական սխալներ է թույլ տալիս: Դրանք կարող են լինել ինչպես ինքնաբերական՝ անձի մտածողության վատ աշխատանքի հետևանք, այնպես էլ կանխամտածված, հատուկ նպատակով թույլ տրված: Սակայն բոլոր դեպքերում դրանք ուժեղացնում են ունկնդիրների դիմադրությունը, իսկ ելույթ ունեցողը նրանց աչքում վարկաբեկվում է:

8. Երբ հաղորդվող ինֆորմացիայի մեջ կան խմբային նորմերին հակասող դրույթներ, ապա խումբը (լսարանը) կոնֆորմիստական հակազդում է դրսևորում, «կոնֆորմիստական խռովություն»՝ պաշտպանելով խմբային նորմերը: Ինչքան ավելի ուժեղ է խմբին պատկանելու զգացումը և որքան ավելի

մեծ է ներկայացվող տեսակետի և խմբային նորմերի ու տեսակետների տարբերությունը, այնքան ավելի ուժեղ է դիմադրությունը: Սա է պատճառներից մեկը, որ հակակրոնական պրոպագանդան աղանդավորների (սեկտանտների) վրա էական ազդեցություն չի գործում: Ճիշտ է և հակառակը. հավատացյալների համար համոզված աթեիստների կրոնական դիրքորոշումները փոխելը շատ դժվար է:

Ինչպես ցույց են տվել L. Ֆեստինգերի, Ն. Մակկոբիի և այլոց գիտափորձերը³⁵, լսարանի դիմադրությունը կարելի է թուլացնել, եթե հաջողվի ունկնդիրների ուշադրությունը մի փոքր շեղել հաղորդվող ինֆորմացիայից և փաստարկներից, որպեսզի նրանք չհասցնեն հակափաստարկներ առաջադրել: Փորձերից մեկի ժամանակ, համոզող փաստարկման հետ միասին, լսարանին ցուցադրեցին սլայդներ: Պարզվեց, որ համոզումն առավել հաջող է ընթանում ուշադրությունը թեթևակիորեն շեղելու դեպքում, մինչդեռ խանգարող գործոնների բացակայության կամ, ընդհակառակը, մեծ ուժի դեպքում համոզելու ընթացքն այնքան էլ հաջող չի ընթանում³⁶: Պարզվում է, որ երբ լրագրերում հիմնական նյութերը շրջապատված են լինում բազմազան ու գունագեղ երկրորդական նյութերով, ապա այդ հիմնական նյութերի համոզականությունն ուժեղանում է: Այդպես է նույնիսկ այն դեպքում, երբ այդ նյութերը կեղծիք ու սուփեստություններ են պարունակում:

Խոսելով համոզելու նպատակ ունեցող ելույթներին ցույց տրվող դիմադրության մասին՝ անպայման պետք է հիշատակել նաև **հասկացման** խնդիրը: Եթե ունկնդիրն ունի ներքին ուժեղ դիմադրություն, ապա նա կարող է չհասկանալ նույնիսկ հռետորի ամենատրամաբանված ու փաստարկված ելույթը: Որոշ անձինք, ելնելով յուրահատուկ դրդապատճառներից, պարզապես չեն ուզում համոզվել: Բայց այստեղ կարելի է այսպիսի վարկած առաջադրել. տվյալ իրադրության մեջ դիմադրելով համոզման փորձերին, նրանք, այնուամենայնիվ, ընկալում են ինֆորմացիան և նրանց հոգեկանում՝ ընկալվածի ենթագիտակցական մշակման հետևանքով, կարող է դիտվել այն հետաքրքրական երևույթը, որն անվանում են «քնածի էֆեկտ»: Նրանք այժմ կարող են դրական դիրքորոշում դրսևորել կամ նույնիսկ ընդունել այն տեսակետը, որի դեմ ընկալման իրադրության մեջ այնպես վճռականորեն հանդես էին գալիս: Ստացվում է այնպես, կարծես ենթագիտակցության մակարդակում անհատը հասկացել է ներկայացված տեսակետը և որոշ ուշացումով ընդունում է այն:

Համոզելու ընթացքում այնպիսի իրավիճակ կարող է ստեղծվել, երբ հռետորն ու ունկնդիրը տարբեր կերպ են հասկանում առաջինի տեսակետն ու փաստարկները: Ահա թե ինչու կարելի է ավելի լայն խնդիր առաջադրել այն մասին, թե որոնք են համոզող փաստարկման ընթացքում դիտվող հասկացման տարբեր տեսակներն ու մակարդակները: Սենք կարծում ենք, որ նյութի միանման հասկացման առաջնային պայմանը հռետորի և ընկալողի դրդապատճառների նմանությունն է:

Ունկնդիրների ինքնապաշտպանական միտումների և ցույց տրվող դիմադրության հաղթահարման (երբեմն՝ շրջանցման) ուղիներից մեկը **անուղղակի համոզումն է**, որը, փաստորեն, հնարների մի համակարգ է և դրանց օգտագործման գործընթաց: Այս բարդույթի մեջ առաջատարը անուղղակի ապացուցումն է, որի օգտագործման դեպքում առաջադրվող դրույթի ճշմարիտ լինելը հիմնավորվում է հակադարձ դրույթի ժխտման ճանապարհով կամ երկու կամ ավելի երևույթների միջև նմանությունների բացահայտման միջոցով: Առաջինը կոչվում է ապացուցում ըստ հակադրության (կոնտրաստի), իսկ երկրորդը՝ ըստ նմանության (անալոգիայի): Ապացուցման անուղղակի եղանակը հաճախ շատ ավելի համոզիչ է, քան սեփական գաղափարները բացահայտորեն ապացուցելն ու պաշտպանելը:

Այստեղից հասկանալի է, որ հակառակորդի տեսակետը շարադրելն ու հիմնավորված կերպով ժխտելը քարոզչական աշխատանքի մեջ անուղղակի համոզման տարրեր է մտցնում և ընդհանուր առմամբ ավելի արդյունավետ է դարձնում: Անուղղակի ապացուցումը կարող է մտնել երկկողմանի շարադրման և փաստարկման գործընթացի մեջ:

Անուղղակի համոզման արդյունավետության մասին հետաքրքիր մտքեր է հայտնել Յու. Ա. Շերկովինը, որի կարծիքով մարդկանց մեջ արդեն ծնավորված համուզմունքների և ստերեոտիպերի վրա «ճակատային» հարձակումը դրական արդյունք չի տալիս, այլ հանգեցնում է ներկայացվող ինֆորմացիայի մերժման: «Անգիտակցորեն մարդիկ հրաժարվում են ընկալել այն, ինչ ակնհայտորեն հակասում է իրենց դիրքորոշումներին և ստերեոտիպերին: Լսարանում գտնվող յուրաքանչյուր անհատ միտում է դրսևորում՝ իր «ես»-ը սահմանազատելու այն ամենից, ինչ խիստ քննադատության է ենթարկվում: Այդ օրինաչափության գործողության շնորհիվ նույնիսկ մոլի բյուրոկրատը հակված է լինում իր հասցեին չընդունել բյուրոկրատիզմի մասին լրագրում տպագրված ֆելիետոնը»³⁷:

Այս երևույթը հոգեբանական խոր վերլուծության կարիք է զգում, առավել ևս, որ լայնորեն տարածված է հասարակության մեջ: Մենք մեր բազմաթիվ ելույթների ժամանակ, քննադատելով կառավարման և դաստիարակության գործում ավտորիտարիզմի դրսևորումներն ու ավտորիտար ոճն ընդհանրապես, նկատել ենք, որ նույնիսկ բնորոշ ավտորիտար անձինք, շատ փոքր բացառություններով, այդ քննադատությունն իրենց հասցեին չեն ընդունում: Նրանցից շատերն այն միտքն են հայտնում, որ այդ քննադատությունը, անշուշտ, ուղղված է ավելի բարձր սոցիալական դիրքեր զբաղեցնող ղեկավարների հասցեին:

Հասկանալի է, որ նման դեպքերում մենք գործ ունենք հոգեբանական ինքնապաշտպանության երևույթի հետ. չցանկանալով նույնացվել քննարկվող գաղափարների կամ գործունեության ոճի հետ, նրանք պաշտպանական մեխանիզմներ են օգտագործում՝ ֆրոստրացիայի վիճակում չհայտնվելու համար:

Այսպես՝ նրանք կառավարման քննարկվող ոճն ու գաղափարները վերագրում են ուրիշներին (ատրիբուցիա և պրոյեկցիա՝ հիմնականում ավելի բարձր դիրք ունեցող ղեկավարների վրա): Նրանք արդարացնում են իրենց գործելակերպն ու գաղափարները, այսինքն՝ օգտագործում են ռացիոնալիզացիայի ինքնապաշտպանական մեխանիզմը: Նման մարդկանց հոգեկան գործունեության մեջ մեծ տեղ է գրավում նաև արտամղման մեխանիզմը, որն օգտագործվում է, մասնավորապես, ընտրական ընկալման և պերցեպտիվ պաշտպանության գործընթացներում՝ որպես այդ բարդ երևույթների մի կողմը: Էմպիրիկ նյութի լրացուցիչ վերլուծությունը թույլ կտա բացահայտել ոչ միայն նոր պաշտպանական մեխանիզմներ, այլև դրանց բարդույթներ և հարմարվողական ստրատեգիաներ: Հենց նման ինքնապաշտպանական մեխանիզմների օգնությամբ էլ կատարվում է քննադատվող գաղափարներից սեփական «ես»-ի սահմանազատման այն գործընթացը, որի մասին գիտեն պրոպագանդայի հոգեբանության բնագավառի մասնագետները:

Այսպիսի հոգեբանական ինքնապաշտպանությունը շատ լուրջ բացասական դեր է խաղում. բյուրոկրատը մնում է բյուրոկրատ, ավտորիտար անձը չի հրաժարվում իր ոճից և չի փոխվում որպես անձնավորություն, իսկ համոզման օբյեկտ հանդիսացող մարդիկ չեն փոխում իրենց դիրքորոշումները, եթե նույնիսկ դրանք խիստ վնասակար են հասարակության համար: Այս դժվարությունները որոշ չափով կարելի է հաղթահարել անուղղակի համոզման մեթոդն օգտագործելու ճանապարհով:

§ 10. ՆԵՐՇՆՉՈՒՄ

Նույնիսկ այն դեպքում, երբ հոետորի կամ դասախոսի աշխատանքում հիմնական միջոցը համոզումն է, այնուամենայնիվ որոշ դեր է խաղում նաև ներշնչումը: Իսկ երբեմն էլ այն դառնում է համոզման հիմնական միջոցը:

Ա. ՆԵՐՇՆՉՈՒՄ ԵՆ ՆՐԱ ԽՏԱԿՆԵՐԸ

Ներշնչումը հոգեկան այն գործընթացն է, որի միջոցով որևէ անհատ մեկ այլ անհատի կամ խմբի ներարկում է որոշակի գաղափարներ, տեսակետներ և վարք՝ շրջանցելով նրա գիտակցությունն ու քննադատական մտածողությունը: Ներշնչման մեխանիզմները հիմնականում ենթագիտակցական են, իսկ բուն գործընթացն էլ սովորաբար հազեցված է լինում հուզականությամբ³⁶:

Ներշնչման մեխանիզմների առավելապես ենթագիտակցական լինելու ապացույցներից մեկն այն է, որ մարդիկ հաճախ չեն գիտակցում ու հասկանում, թե այդ ինչպես պատահեց, որ իրենք սկսեցին հավատալ ինչ-որ գաղափարների, կատարել որոշակի գործողություններ, նվիրվել ինչ-որ մարդու (օրինակ՝ առաջնորդի) կամ գործունեության:

Ներշնչումը գրեթե միշտ հագեցված է հուզականությամբ: Ըստ էության առանց քիչ թե շատ ուժեղ, խոր ու տնական հույզերի որևէ մեկին գաղափար, համակրանք կամ սեր ներշնչել հնարավոր չէ: Երբ մենք խոսում ենք այն մասին, որ մարդկանց դիրքորոշումները փոխելու եղանակներից մեկը այդ հոգեբանական կազմավորման հուզական բաղադրիչի վրա ազդելն է, նկատի ունենք նաև ներշնչման մեխանիզմը:

Կան ներշնչման տարբեր տեսակներ: Քանի որ ներշնչումը բարդ երևույթ է, ապա կարող է դասակարգվել ըստ տարբեր չափանիշների: Եթե որպես հիմք ընդունենք ունկնդրի (ռեցիպիենտի) շահերն ու ապրումները, ապա կարելի է առանձնացնել ներշնչման երկու՝ դրական և բացասական տեսակները:

Դրական անվանում են այնպիսի ներշնչումները, որոնց նպատակը անձին օգուտ տալն է՝ բուժելը, զարգացնելը, օգտակար գործողությունների մղելը, դրական անձնային գծեր և օգտակար սոցիալական դիրքորոշումներ ներարկելը: Այսպիսի դեպքերում դրականորեն հաշվի են առնվում նրա պահանջումներն ու հոգեվիճակները: Եթե նույնիսկ ներկայացվող տեսակետը լիովին հիմնավորված չէ տրամաբանական փաստարկներով և համոզիչ փաստերով, բայց համապատասխանում է անձի շահերին, նրա մոտիվացիային, ապա կարելի է դրական ներշնչում կատարել և այս դեպքում նրան համոզելու հավանականությունը բավականին մեծ է լինում: Ներշնչման այս տեսակն անվանում են նաև մոտիվացված՝ նկատի ունենալով, որ անձն ինքը շահագրգռված է ներշնչվելու գործում, կամավոր ընդունում է մյուսի ներշնչումները:

Բացասական ներշնչումն այն հոգեկան գոպժընթացն է, երբ ռեցիպիենտներին հորդորում են հետ կանգնել որոշակի գործողություններից կամ որոշակի գաղափարներ իրենց համոզմունքը դարձնելուց, բայց այնպիսի ձևով, որ նրանք, ընդհակառակը, ընդունեն այդ գաղափարներն ու կատարեն այդ գործողությունները: Երբեմն հռետորն այդպիսի արդյունքի է հասնում առանց նպատակադրման, անկախ իր ցանկությունից կամ նույնիսկ հակառակ իր ցանկության: Այսպիսի դեպքեր վերլուծելիս պետք է հաշվի առնել, որ մարդիկ, չփվելիս, միմյանց ինֆորմացիա են հաղորդում ոչ միայն խոսքի, այլև ոչ խոսքային հաղորդակցման մեխանիզմների օգնությամբ: Խոսքով կարելի է ներշնչել, որ մարդն ընդունի այս կամ այն տեսակետը, բայց ձայնի շեշտավորումներով, դեմքի և աչքերի արտահայտությամբ և ոչ խոսքային այլ միջոցներով նա կարող է ներշնչել հակառակը: Այսպիսի լրացուցիչ ինֆորմացիան, մեծ մասամբ ընկալվելով ենթագիտակցորեն, հաճախ ոչ միայն ի չիք է դարձնում խոսքի ձևական բովանդակության ներգործությունը, այլև լրացուցիչ վերլուծության և մեկնաբանության ենթարկվելուց հետո հանգեցնում է միանգամայն հակառակ արդյունքների: Այդպիսին է վիճակն այն դեպքում, երբ հռետորը չի հավատում իր ներկայացրած գաղափարներին ու թեև ճգնում է համոզել ունկնդիրներին, որ դրանք ճշմարիտ են, այնուամենայնիվ հակառակ արդյունք-

ների է հասնում: Բանն այն է, որ կեղծիքն ու սուտը անմիջական շփման գործընթացում շատ դժվար, իսկ ոմանց համար էլ անհնար է թաքցնել:

Բացասական ներշնչումների տպավորիչ դեպքեր են նրանք, երբ մամուլում կամ զանգվածային ներգործության այլ միջոցներով սոցիալական բացասական երևույթներն այնպես են քննադատում, որ դրանք ընկալողների որոշ մասի համար ավելի գրավիչ են դառնում: Օրինակ՝ ժամանակին «Նեդեյրա» ռուսական շաբաթաթերթը հրատարակել էր մի նյութ, որի մեջ քննադատել էր արտասահմանյան մի արկածախնդրի արարքը. վերջինս «պազելու գծով» համաշխարհային ռեկորդ էր սահմանել: Նյութը հրապարակելուց որոշ ժամանակ անց խմբագրությունն իր մի շարք ընթերցողներից նամակներ ստացավ, որոնցում նրանք հաղորդում էին, որ գերազանցել են արտասահմանյան չեմպիոնին³⁹:

Այսպիսի հետևանքներ սպասվում են բոլոր այն դեպքերում, երբ ինֆորմացիան տրվում է այնպիսի լրացուցիչ տարրերով հագեցված ձևով, որ մեծանում է անցանկալի դիրքորոշման առաջացման հնարավորությունը: Իսկ ընդհանրապես արկածախնդրությունը գրավիչ է շատերի համար և նյութը կազմելիս սա պետք է հաշվի առնել:

Բացասական ներշնչումներն իրենց ողջ բազմազանությամբ՝ գիտակցական և անգիտակցական, խոսքային և ոչ խոսքային, մոտիվացված և չմոտիվացված և այլն, դեռևս մանրակրկիտ ուսումնասիրություն են պահանջում ինչպես անհատի, այնպես էլ սոցիալ-հոգեբանական՝ միջանձնային և խմբային մակարդակների վրա: Այլապես մենք կարող ենք չհասկանալ, թե ինչու նույնիսկ շատ հզոր պրոպագանդիստական ապարատ ունեցող պետությունը, ինչպիսին Խորհրդային Միությունն էր, գաղափարների պայքարում պարտություն կրեց:

Բացասական ներշնչումներն ուժեղանում են այնպիսի գործոնների ազդեցության տակ, ինչպիսին են չափազանցությունները, մասնավոր փաստերի անքննադատ ընդհանրացումները, տրամաբանական սխալները, պատահական զուգորդությունները և այլն⁴⁰:

Բ. Կոնֆորմիզմ և ներշնչում

Կոնֆորմիզմը, որպես մարդու սոցիալական հարմարվողականության հատուկ տեսակ, մեծ ուշադրություն է գրավում սոցիալական հոգեբանության բնագավառում: Սակայն այստեղ, ներշնչման երևույթի հետ կապված, ցանկանում ենք որոշ մտքեր հայտնել, որոնք գուցե օգնեն ներշնչման հոգեբանական մեխանիզմների ավելի խոր ըմբռնմանը: Այդ երկու երևույթները կյանքում շատ տարածված են և դրանց փոխադարձ կապերի բացահայտումը մեզ կարևոր է թվում:

Գոյություն ունեցող տեսակետներից մեկն այն է, որ ներշնչումը հենվում է անձի հարմարվողականության՝ «ներքին կոնֆորմիզմի» վրա: Որոշ հեղինակներ փաստորեն ներշնչվողությունը հանգեցնում են կոնֆորմիզմին, թեև, մյուս կողմից, կոնֆորմիզմն էլ կարելի է հանգեցնել ներշնչվողությանը (համեմայն դեպս՝ ենթագիտակցական, ավտոմատ կոնֆորմիզմը): Այլ մոտեցում է պահանջում գիտակցված, հաշվենկատ կոնֆորմիզմը կամ զիջողականությունը. այս դեպքում ներշնչումը կարող է եական դեր չխաղալ, քանի որ անձը դրսևորում է սառը հաշվենկատություն, զիջում է՝ չմեկուսացվելու, իր անիրագել լինելը չցուցադրելու, հայտնի և հեղինակավոր տեսակետների մասին իր անտեղյակությունն ի ցույց չդնելու համար:

Հասկանալի է, ուրեմն, որ կոնֆորմիզմն ու ներշնչումը փոխադարձ կապի մեջ գտնվող հոգեկան երևույթներ են, որոնք ծառայում են անձի սոցիալ-հոգեբանական ադապտացիային անորոշ, վտանգավոր և այլ պրոբլեմային իրադրություններում: Բայց այդ կապն այնպիսին է, որ այսօր, որքան մեզ հայտնի է, դեռ մենք չգիտենք, թե դրանցից որը կարելի է պատճառ անվանել և որը՝ հետևանք: Դրանք կոռելյացիոն կապեր են: Հասկանալի է, որ անհրաժեշտ են նոր հետազոտություններ:

Գ. Համոզում և ներշնչում

Համոզումը միշտ չէ, որ կարելի է հակադրել ներշնչմանը, ինչպես դա փորձում են անել որոշ հեղինակներ: Դրանք, որպես հոգեկան բարդ գործընթացներ, սերտորեն կապված են և հաճախ ընթանում են միաժամանակ՝ կազմելով հռետորի ազդեցության տակ մարդկանց հոգեկան ապրումների բարդ ընթացք: Կարելի է խոսել, օրինակ, ներշնչող համոզման մասին, որը տեղի ունի, երբ հռետորը կուռ տրամաբանությամբ փաստարկում ու ապացուցում է իր առաջ քաշած դրույթները: Համոզումն, այսպիսով, իր հետևողականության ու գեղեցկության շնորհիվ, կարող է ներշնչող ուժ ունենալ: Փաստարկների հետևողականությունն ու տրամաբանվածությունը, որոնք հատուկ են ականավոր հռետորներից ոմանց, կարող են հիպնոսի աստիճանի ներշնչում ու ոգեշնչվածություն առաջ բերել ունկնդիրների մեջ:

Այսպիսի իրավիճակներում վճռական նշանակություն են ծեռք բերում մտավոր աշխատանքի ընթացքում առաջ եկող՝ բանական (ինտելեկտուալ) զգացմունքները, որ ունենում են ունկնդիրները հռետորի բարձրակարգ մտածողության հետ անմիջականորեն առնչվելիս: Բացի բանական զգացմունքներից, հռետորական առաջնակարգ ելույթն ունկնդիրների մեջ ծնում է նաև գեղագիտական և բարոյական զգացմունքներ: Ապրումների նման բարդույթները կարող են մեծ ուժի հասնել՝ դառնալով հիացում, զմայլվածություն, հափշտակվածություն:

Բայց եթե նման հոգեվիճակներ առաջ են բերվում կեղծ տրամաբանության՝ սոփեստությունների⁴¹ և ռացիոնալիզացիաների օգնությամբ, ապա որոշ ժամանակ անց կարող է վրա հասնել հիասթափություն, ստեղծված դիրքորոշման վերանայում, իսկ երբեմն էլ կոնվերսիա՝ հակադիր դիրքորոշման որդեգրում: Համոզման հետևանքով առաջ եկող հոգեփոխության (կոնվերսիայի) ուսումնասիրությունը հատուկ հետաքրքրություն է ներկայացնում հոգեբանության և հասարակական պրակտիկայի, մասնավորապես՝ կրոնի հոգեբանության համար:

Գ. Ներշնչվողության տեսակները և ուժեղացման պայմանները

Բոլոր մարդիկ ունեն որոշ աստիճանի ներշնչվողություն: Այդ հատկությունն անվանում են ընդհանուր ներշնչվողություն: Ըստ այդ նորմալ մարդկային հատկության տարբեր անձանց միջև կան զգալի տարբերություններ, որոնք կախված են տարիքային զարգացման աստիճանից, սեռից, անձի բնավորության գծերից, մտավոր զարգացման աստիճանից, կենսափորձից, սոցիալական դիրքից և այլ գործոններից:

Ներշնչվողության մյուս տեսակն անվանում են իրադրական: Այն առաջ է գալիս հոգեկանի հիվանդագին փոփոխությունների, անորոշության և այլ իրադրական գործոնների ազդեցության տակ: Իրադրական ներշնչվողությունը թուլացնում է անձի քննադատական վերաբերմունքը ներկայացվող տեսակետների նկատմամբ:

Առանձնացնում են նաև առաջնային կամ հոգեշարժողական (փսիխոմոտորային) ներշնչվողականությունը, որի էությունն այն է, որ մարդը պատրաստ է կրկնելու ուրիշների շարժումները, դիմախաղը, ժեստերը: Այստեղ էական դեր է խաղում ընդօրինակման մեխանիզմը: Երկրորդային ներշնչվողությունը տպավորիչ ինֆորմացիան ընկալելու և մտապահելու պատրաստակամությունն է: Հեղինակության վրա հիմնված (պրեստիժային) ներշնչվողությունը անձի պատրաստակամությունն է՝ փոխելու իր տեսակետը, երբ նրան հայտնի է դառնում, որ իր համար հեղինակավոր որևէ մարդ (օրինակ՝ հոետորը) այլ տեսակետ է պաշտպանում:

Ներշնչման այդ բոլոր տեսակներն էլ կյանքում հաճախ են հանդիպում՝ հատկապես այն անձանց մոտ, ովքեր դեռ չեն հասել հոգեկան հասունության բարձր աստիճանի:

Նկատի ունենալով ներշնչվողության մեծագույն նշանակությունը սոցիալական փոխհարաբերություններում, ցանկանում ենք մի շարք դրույթներ առաջ քաշել, որոնք կարող են օգնել այդ երևույթի հետագա ավելի խոր ուսումնասիրությանը: 1) Ներշնչվողության, որպես բնավորության բարդ առանձնահատկության բնույթը հասկանալու համար պետք է նկատի ունենալ, որ այն կապված է հոգեբանական նույնացման՝ իդենտիֆիկացիայի մեխանիզ-

մի հետ: Ընդ որում նույնացման տարբեր մակարդակներն ու ձևերը հանգեցնում են ներշնչման և ընդօրինակման տարբեր ձևերի ու մակարդակների: Եթե նույնացումը մակերեսային է (ինչպես հաճախ է լինում դեռահասության տարիքում, երբ, օրինակ, աղջնակը ցանկանում է նմանվել որևէ դերասանուհու), ապա այն կարող է հանգեցնել միայն վարքի արտաքին ձևերի ընդօրինակման: Ավելի խոր նույնացման դեպքում մարդը կարող է պահպանել վարքագծի իրեն հատուկ արտաքին ձևերը՝ փոխ առնելով նույնացման օբյեկտ հանդիսացող անձի գաղափարներն ու համոզմունքները, նրա կողմնորոշումները դեպի որոշակի էտալոնային խմբեր: 2) Պետք է անայսման նկատի ունենալ, որ հասուն անձի ներշնչվողությունը գրեթե երբեք չի լինում միայն մեկ տեսակի. առաջնային, երկրորդային կամ հեղինակության վրա հիմնված: Այն, մեր կարծիքով, միշտ կոմպլեքսային է՝ տեսակներից մեկի գերակշռությամբ: Այս հանգամանքը միշտ պետք է նկատի ունենալ մարդկանց սոցիալական վարքի մեխանիզմները ճիշտ հասկանալու համար: Ընդ որում, կոմպլեքսային ներշնչվողությունը, բնականաբար, կապված է լինում կոմպլեքսային նույնացման և կոմպլեքսային ընդօրինակման հետ: Ահա թե ինչու սոցիալական վարքի այդ մեխանիզմները անհրաժեշտ է կառուցվածքային վերլուծության ենթարկել:

Ըստ այնմ էլ փաստարկումը կամ դասախոսական գործունեությունը պետք է այնպես կազմակերպել, որպեսզի ունկնդիրների մեջ առաջ բերվի կամ շարժման մեջ դրվի ոչ թե միակողմանի, սահմանափակ, այլ կոմպլեքսային ներշնչվողություն՝ կոմպլեքսային (բարդությամբ) նույնացման և այդպիսի ընդօրինակման մեխանիզմների հիման վրա: Հասկանալի է, որ նման պահանջներին կարող է բավարարել կատարելագործված, գիտական հիմքերի վրա կառուցված դասախոսական և այլ տեսակի ինֆորմացիոն գործունեությունը: Այդ նպատակով անհրաժեշտ է նպատակասլաց կերպով օգտագործել նաև էմպաթիայի մեխանիզմը, որը պետք է լինի հոռետորի կամ մանկավարժի հետ ունկնդիրների բարդությամբ նույնացման կարևոր հետևանքներից մեկը:

Ո՞ր պայմաններում է ուժեղանում մարդու ներշնչվողությունը: Ընդհանրացնելով սոցիալական հոգեբանության մարդում կատարված հետազոտությունների արդյունքները՝ կարելի է նշել հետևյալ հիմնական իրադրություններն ու գործոնները, որոնք հանգեցնում են անձի ներշնչվողության ուժեղացման.

1) **Երկարատև սոցիալական ճգնաժամերն ու պայքարը**, հանգեցնելով մարդկանց մեծ զանգվածների բարոյազրկման, ուժեղացնում են ներշնչումներ ընդունելու պատրաստակամությունը և պարարտ հող են ստեղծում զանազան արկածախնդիր գործիչների նկրտումների համար: Ճգնաժամի պայմաններում մարդկանց համոզմունքները թուլանում կամ փլուզվում են, առաջանում է անձի ներհոգեկան «դատարկության» (պարապության) վիճակ և պրոպագանդիստական ազդեցությունների համար մատչելիություն: Այսպիսի իրավիճակներ են ստեղծվում, օրինակ, պատերազմներից հետ, եթե անգամ

դրանք տվյալ երկրի համար հաղթական վախճան են ունեցել, հատկապես եթե չեն հանգեցրել մարդկանց սոցիալական սպասումների արդարացման: Բարոյագրկությունը, մեր կարծիքով, պատերազմի ընթացքում **օրինականացված ագրեսիվության** հետևանքներից մեկն է, այն կարող է իր ազդեցությունը պահպանել հետագա մի շարք սերունդների կյանքի ու աշխարհընկալման վրա: Կարծում ենք, որ նման վիճակ ստեղծվեց նախկին ԽՍՀՄ-ում Հայրենական մեծ պատերազմից հետո, որը և աստիճանաբար հանգեցրեց խորհրդային պետության գաղափարական սնանկության:

2) **Պրոբլեմային իրավիճակներում** ընդհանրապես մարդկանց ներշնչվողությունն ուժեղանում է: Բայց ներշնչվողության ուժեղացումը հատկապես նկատելի է դառնում այն դեպքում, երբ անձի և իրադրության հարաբերություններն ունենում են մի շարք առանձնահատկություններ:

ա) Ներշնչվողությունը, ինչպես նաև կոնֆորմիզմը, մեծ ուժի է հասնում, երբ պրոբլեմային իրադրությունն աչքի է ընկնում անորոշության բարձր աստիճանով: Այսպիսի դեպքերում մարդիկ ապրում են տագնապ կամ նույնիսկ խուճապային վիճակ, որովհետև չեն կարողանում իրադրությունից դուրս գալու խելամիտ ելք գտնել: Դրա հետևանքով խիստ զգայուն են դառնում ներշնչումների նկատմամբ: Հասկանալի է, որ գրեթե առանց խտրության զանազան ներշնչումներ ընդունելու և համապատասխանաբար գործելու պատրաստակամությունը հանգեցնում է բազմաթիվ անմիտ գործողությունների, նույնիսկ սոցիալական ու բարոյական նորմերից կատարվող շեղումների: Ուժեղանում է կոնֆորմիստորեն գործելու հակումը: Այս առումով հետաքրքրական է ամերիկյան հոգեբաններ Մ. Շերիֆի և Թ. Կոֆֆինի տեսակետը, ըստ որի՝ ներշնչումն անձի սոցիալական կողմնորոշման ֆունկցիան է և ուժեղանում է իրադրության անորոշության մեծացմանը զուգընթաց: Ներշնչվողությունն ուժեղանում է նաև այն դեպքում, երբ հաղորդվող ինֆորմացիայի մեջ կան ընկալողի համար անհասկանալի գիտելիքներ և խորհրդանշաններ: Այդ դեպքում հեշտությամբ են ընդունվում ցանկացած կողմնորոշող ցուցումներ:

բ) **Պրոբլեմային իրադրություններում** անձի ներշնչվողությունն այնքան ավելի է ուժեղանում, որքան ավելի է նրա ես-ը ներգրավված այդ իրադրության մեջ, որքան ավելի ուժեղ է որևէ ելք, լուծում գտնելու նրա մոտիվացիան: Այլ կերպ ասած՝ ներշնչվողությունն ուժեղանում է անձի շահագրգռվածության աստիճանի մեծացման հետ միասին: Մինչդեռ պրոբլեմային իրադրության նկատմամբ անտարբեր մարդը այդ իրադրությունը սուբյեկտիվորեն չի էլ գնահատում որպես այդպիսին, լուծումներ չի որոնում և ներշնչվելու պատրաստակամությունն էլ նրանում թույլ է լինում:

գ) Պրոբլեմային իրադրությունն այնքան ավելի է ուժեղացնում մարդու ներշնչվողությունը, որքան ավելի է արտահայտված նրա սոցիալական բնույթը: Ինչպես արդեն գիտենք մեծ խմբերի հոգեբանությունից, մարդիկ հատկապես ներշնչվող են դառնում մեծ խմբերի կազմում (ամբոխ, միտինգներ ու հան-

րահավաքներ, բազմություններ, որոնք առաջանում են մեծ ներկայացումների, տարերային աղետների ժամանակ և այլ գործոնների ազդեցության տակ):

3) Մարդկանց ներշնչվողությունն ուժեղացնող գործոն է նաև այսպես կոչված «նարկոտիզացիայի էֆեկտը»։ դա այն վիճակն է, երբ մարդիկ այնքան շատ տպավորություններ են ստանում, որ ուշադրությունը դառնում է անկայուն, որը և, ինչպես ժամանակին նշել է դեռևս հայտնի հոգեբույժ Ջ. Ս. Բեխտերնը, հանգեցնում է ներշնչվողության ուժեղացման:

Ֆրուստրացիաներն ու ստորացումները գրեթե միշտ մարդկանց ներշնչվողությունն ուժեղացնող գործոններ են: Մենք արդեն հիշատակել ենք դասական համարվող այն դեպքը, երբ 1938 թվականին, ԱՄՆ-ում, Չերբերտ Ուելլսի «Աշխարհների պատերազմը» վեպի ռադիոբեմադրության ազդեցության տակ խուճապային վիճակ ստեղծվեց. շատերն այն ընդունել էին որպես ռեպորտաժ իրական իրադարձությունների մասին: Հոգեբանները գտնում են, որ խուճապի վիճակում հայտնվելու ներքին պատրաստականություն շատ ամերիկացիների մոտ առաջացել էր տնտեսական ճգնաժամի, նախապատերազմյան իրադարձությունների և գիտության մեծ հնարավորությունների մասին իրենց ունեցած պատկերացումների ազդեցության տակ⁴²:

§ 11. ՎԱԽ, ՆԵՐՇՆՉՈՒՄ ԵՎ ԿՈՆՖՈՐՄԻԶՄ

Ա. Բոնապարտի վերադարձը կամ ինչի կարող է հանգեցնել վախը

Մենք արդեն գիտենք, որ գոյություն ունի մարդկանց սոցիալական դիրքորոշումները փոխելու երեք հիմնական եղանակ.

ա) Որոշ դեպքերում բավական է նոր տեղեկություններ հայտնել դիրքորոշման օբյեկտի մասին, այսինքն՝ լրացնել կամ փոխել դիրքորոշման իմացական բլոկը, և կփոխվի նաև անձի դիրքորոշումն ամբողջությամբ: Դա, իհարկե, դժվար գործ է, քանի որ խոսքը փաստորեն համոզման հնարի մասին է, իսկ մարդկանց համոզելն այնքան էլ հեշտ գործ չէ: Դրա պատճառները ևս մեզ արդեն հայտնի են:

բ) Երկրորդ եղանակը անձին իր դիրքորոշումների հետ անհամատեղելի գործողությունների մղելն է, որը նրա մեջ ներքին կոնֆլիկտի հատուկ տեսակ՝ իմացական աններդաշնակություն է առաջ բերում, որից ազատվելու ընթացքում էլ կատարվում է դիրքորոշման փոփոխություն: Փոխվելով, այն համապատասխանեցվում է կատարած գործողությանը: Այս հարցն էլ մենք արդեն մանրամասնորեն քննարկել ենք:

գ) Վերջապես՝ երրորդ եղանակը հուզական բաղադրիչների վրա ազդելն է: Թեև այս մասին էլ մենք խոսել ենք և այն էլ՝ փորձարարական տվյալների հիման վրա, բայց այս խնդրի քննարկումը թերի կլիներ, եթե այն չկա-

պեխնք ներշնչման մեխանիզմի հետ: Բանն այն է, որ երբ բանավոր ելույթի կամ տեղեկատվության այլ միջոցներով մարդկանց մեջ վախ, տագնապ, ոգեշնչվածություն կամ այլ հույզեր են առաջ բերում՝ փորձելով ազդել նրանց դիրքորոշումների հուզական բաղադրիչների վրա (երբ ցանկանում են փոխել արդեն ձևավորված դիրքորոշումը) կամ նոր դիրքորոշում ստեղծել, ապա, ըստ էության, ներշնչում են կատարում: Առաջ եկած հույզերի, օրինակ՝ վախի ազդեցության տակ ընդունվում են նաև նոր իմացություններ և ձևավորվում է նոր դիրքորոշում:

Այս դրույթները լուսաբանող փորձարարական տվյալներից պակաս տպավորիչ չեն (և համոզիչ) նաև կյանքի բովից վերցրած, այդ թվում նաև պատմական օրինակները: Ահա մի փոքրիկ հատված Եվգենի Տարլեի «Նապոլեոն» գրքից: Դեպքը վերաբերում է այսպես կոչված «100 օրերի» նախօրյակին և ցույց է տալիս, թե ինչպես էր փոխվում ֆրանսիական մամուլի կարծիքը Բոնապարտի մասին՝ սկսած ժուան ծովախորշում նրա ափ իջնելու պահից մինչև Փարիզ մտնելը: Առաջին հրապարակումը. «Կորսիկական հրեշը ափ է իջել ժուան ծովախորշում», երկրորդը. «Մարդակերը մոտենում է Գրասսին», երրորդը. «Ուզուրպատորը մտավ Գրենոբլ», չորրորդը. «Բոնապարտը գրավեց Լիոնը», հինգերորդը. «Նապոլեոնը մոտենում է Ֆոնտենբլոյին», վեցերորդը. «Իր հավատարիմ Փարիզն այսօր սպասում է Նորին Կայսերական մեծությանը»: Դրանք վերցված են նույն լրագրերից, նույն խմբագրական կազմի դեպքում և մի քանի օրվա ընթացքում: Փոխվում էին իրադարձությունները, փոխվում էին նաև մարդիկ՝ իրենց դիրքորոշումներով ու խոսքով⁴³: Սա նաև բնորոշ կոնֆորմիստական վարքագիծ է, որի հիմքում ընկած է վախի ազդեցության տակ դիրքորոշումներում կատարվող փոփոխությունը՝ ընդհուպ մինչև հակադարձ դիրքորոշման ընդունումը:

Այս պատմական օրինակը, որի նմանը, անշուշտ, շատ կարելի է գտնել գրականության էջերում և կյանքում, համահնչուն է ժամանակակից փորձարարական հետազոտությունների արդյունքներին: Բավական է հիշել դեռևս 50-ական թվականների սկզբներին Ա. Ջենիսի և Ս. Ֆիշբախի կատարած հայտնի գիտափորձը, որի ընթացքում պարզվեց, որ կարծիքների նվազագույն փոփոխություն առաջ է բերում այն հաղորդումը, որը մարդու մեջ ուժեղ վախ է ծնում⁴⁴:

Ու. Մակ Գայրը պարզեց, որ վախի ուժի և դիրքորոշման փոփոխության միջև կա նաև դրական կոռելյացիա: Նրա և այլոց փորձերում ինֆորմացիան վերաբերում էր ավտովթարներին, ծխելու և քաղցկեղի կապին և վախ հարուցող այլ երևույթների: Նման դեպքերում ընդհանուր առմամբ որքան ավելի ուժեղ վախ էր հարուցում տեղեկությունը, այնքան ավելի մեծ էր լինում դիրքորոշման փոփոխությունը:

Ու. Մակ Գայրը առաջ քաշեց փոխհամաձայնվողական մի տեսակետ, ըստ որի՝ վախը հանգեցնում է երկու արդյունքի. ա) առաջ է բերում խուսափե-

լու, հեռանալու միտում, բ) դրական դրդապատճառ է հանդիսանում ուսուցման համար: Երբ վախը շատ ուժեղ է, այն արգելակում է ուսուցումը (ընկալումն ու հասկացումը), բայց միաժամանակ ուժեղացնում է սովորելու, ինֆորմացիան ընկալելու և մտապահելու մոտիվացիան: Գրգռվածության և վախի որոշ միջին մակարդակում այդ երկու արդյունքները գտնվում են օպտիմալ աստիճանի վրա և հենց այս դեպքում է, որ հաղորդումն ունի համոզման առավել մեծ ուժ: Շատ թույլ վախը մոտիվացիա առաջ չի բերում, շատ ուժեղ վախը խանգարում է ինֆորմացիայի ըմբռնմանը և փախուստի դիմելու մոտիվացիա է ստեղծում: Չափավոր վախն ու մոտիվացվածությունը բարելավում են ինֆորմացիայի ընկալումն ու հասկացումը, և նրա ազդեցությունն էլ հասնում է առավելագույն աստիճանի:

Բ. Պրոպագանդան, մարդկային զգացմունքները և ինքնագիտակցությունը

Չանգվածային հաղորդակցության բնագավառի մասնագետներից շատերը գտնում են, որ մարդկանց համոզելը, նրանց բանականությանը դիմելը, դեռևս պրոպագանդա (քարոզչություն) չէ: Իսկական քարոզչությունը, նրանց կարծիքով, առկա է այն դեպքում, երբ դիմում են ունկնդիրների զգացմունքներին, քանի որ համոզումը շատ ծանր ու երկարատև գործ է: Հուզական ազդեցությունը հանգեցնում է վարքի ավելի մեծ փոփոխությունների և ռացիոնալ բացատրություններ չի պահանջում: Օրինակ՝ Ժ. Էլլոլը գրում էր, որ հուզական ազդեցության դեպքում ակտիվացնում են ենթագիտակցությունը և իռացիոնալ մտածողությունը՝ օգտագործելով մարդկանց խորհրդապաշտական հավատը⁴⁵:

Աեկ այլ ամերիկյան մասնագետ՝ Լ. Ֆրեզերը գտնում է, որ քարոզչական աշխատանքի շնորհիվ ընկալողի մեջ հիմնականում պետք է առաջ բերել վախ, իր անձի մասին բարձր կարծիք, գոռոզամտություն, տռփանքի զգացում, սեփական անձի արժանապատվության զգացում, եսասիրական զգացմունքներ (օրինակ՝ պատվասիրություն և բարձր հավակնություններ), այլ մարդկանց նկատմամբ ուղղված զգացմունքներ (օրինակ՝ սեր դեպի ընտանիքը) և այլն: Եթե հաղորդվող ինֆորմացիան ունկնդիրների մեջ նման զգացմունքներ առաջ չի բերում, ապա այն միայն «լուսավորչական» բնույթ ունի, այն դեռ պրոպագանդա չէ: Ընդ որում, Լ. Ֆրեզերը շեշտում է բացասական և եսասիրական զգացմունքների դերը: Առանձնապես նշանակություն չի տրվում այն բանին, թե ընկալողն ինչ չափով է հասկանում ընկալվածը և այն, թե իրենից ինչպիսի վարք է պահանջվում: Կարևորն է, գտնում է այդ հեղինակը, որ նա հակազդի այնպես, ինչպես պահանջվում է: Ընդ որում, գտնում են նաև, որ քարոզչական ներգործությունը պետք է լինի մշտական, անընդմեջ, այն պետք է անընդհատ գործադրվող ճնշման բնույթ կրի, հանգեցնի տեղեկության և նրա

մեջ տրված նորմերի կայուն մտապահման՝ անկախ նրա ճշմարիտ լինելուց: Այն պետք է համապատասխան վարք, հասարակական կարծիք և դիրքորոշում առաջ բերի: Այսպիսով՝ առանց ռացիոնալ փաստարկման, շարժման մեջ դնելով մարդկանց իռացիոնալ հոգեկան ուժերը, ձգտում են առաջ բերել զանգվածային կոնֆորմիզմ:

Նման քարոզչությունը, անշուշտ, կարող է ցանկալի արդյունքների հանգեցնել: Բայց այն լի է վտանգավոր հետևանքներով. մարդիկ դրա ազդեցության տակ կարող են անմիտ որոշումներ կայացնել, հայտնվել ներքին կոնֆլիկտի և դիսոնանսի վիճակում, զարմանք, տարակույս ու զայրույթ ապրել՝ մտածելով, թե այդ ինչպես պատահեց, որ նման հիմարություններ կատարեցին, ով իրենց խաբեց և ինչ հնարների օգնությամբ: Ահա թե ինչու, եթե դիտելու լինենք ոչ թե նման քարոզչության անմիջական արդյունքները, այլ հեռավոր հետևանքները, ապա այն կարող է խիստ բացասական լինել: Հենց նման ներքին կոնֆլիկտներով, հիասթափությամբ և դրանց հաղթահարման ուղիների որոնմամբ էլ, մեր կարծիքով, պայմանավորված է այսպես կոչված **բումերանգի էֆեկտը**: Հարցի այս բուն հոգեբանական կողմը մասնագետները մինչև այժմ չեն նկատել: Մինչդեռ նման կոնֆլիկտներն ու հուսախաբությունները կարող են մարդկանց անընկալունակ դարձնել նույնանման քարոզչական ազդեցությունների նկատմամբ՝ ուժեղացնելով ընկալունակությունը այլ՝ թշնամական ազդեցությունների հանդեպ: Ահա թե ինչու քարոզչական աշխատանքի սխալ կազմակերպումը կարող է ճակատագրական նշանակություն ունենալ հենց իրենց՝ կազմակերպիչների համար:

§ 12. ՆԵՐՇՆՉՈՂ ՓԱՍՏԱՐԿՄԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ ԵՎ ՀՆԱՐՆԵՐԸ

Ներշնչող փաստարկումներն առավել արդյունավետ են որոշ պայմանների առկայության դեպքում: Դրանք են. 1) ներշնչող ինֆորմացիան պետք է համապատասխանի ունկնդիրների պահանջումներին, օրինակ՝ պետք է օգնի նրանց ազատվելու կոնֆլիկտից և աններդաշնակության վիճակից: Երբեմն պետք է համապատասխանեցնել նաև կենսաբանական պահանջումներին, հատկապես գովազդի (ռեկլամ) բնագավառում: 2) Ներշնչվող ինֆորմացիան ավելի մեծ պատրաստակամությամբ է ընդունվում, եթե համապատասխանում է ընկալողների ռեֆերենտային խմբերի նորմերին: Այս պայմանի դեպքում բավարարվում է մեծամասնության հետ նույնանալու և նման ծնով մտածելու ու գործելու կոնֆորմիստական հակումը, որը շատերի մեջ բավականին ուժեղ է: 3) Ներշնչումն ուժեղանում է այն դեպքում, երբ հաղորդողը բարձր հեղինակություն է ռեցիպիենտների համար. ունի մասնագիտական զարգացած հմտու-

թյուններ, հոչակ և այլն: Հակառակ դեպքում ներշնչման ուժը թուլանում է: 4) ներշնչումն ուժեղանում է, երբ զուգորդվում է համոզման հետ, դառնում է տրամաբանական ծանրակշիռ փաստարկներով կատարվող հիմնավորման մի կողմը կամ հետևանքը: Այս մասին արդեն խոսել ենք:

Ելնելով ներշնչող քարոզչությանը ներկայացվող այս սկզբունքային պահանջներից, մի շարք մասնագետներ (Կ. Հովվենդ, Ջ. և Ջ. Լիր, Ու. ՄակԳայր և ուրիշներ) մշակել են մի շարք «տեխնոլոգիական պահանջներ» կամ հնարներ, որոնք լայն տարածում են ստացել տեղեկատվության և գովազդի բնագավառներում: Դրանք հաշվի են առնում մարդկանց ներշնչվողությունը, որն, ինչպես արդեն գիտենք, մարդու այն հոգեկան հատկությունն է, որի առկայության դեպքում նա ընկալում, մտապահում և ճշմարիտ է համարում որևէ ինֆորմացիա՝ առանց անհրաժեշտ ապացույցներ և հիմնավորում պահանջելու, հենվելով առավելապես ինֆորմացիայի աղբյուրի հեղինակության և իր սովորության վրա, կամ պարզապես այն պատճառով, որ տեղեկատվության ավելի հուսալի աղբյուր չկա: Ներշնչվողությունը ներառում է նաև ինքնամերշնչման մեխանիզմը, որի աշխատանքի շնորհիվ ճնշվում և արտամղվում են ընկալվող ինֆորմացիայի (դրույթի և փաստարկների) դեմ ուղղված հակափաստարկները, կանխվում է դրանց առաջացումը:

Այդ հնարներից առավել գործածականները հետևյալներն են.

1. «**Պիտակներ կպցնելու**» հնարը. օգտագործվում է որևէ մարդու կամ գաղափար, տեսակետ հասարակության աչքում վարկաբեկելու նպատակով: Օգտագործվում են հայիոյական համեմատություններ և փոխաբերություններ, որոնք ունկնդիրների մեջ բացասական դիրքորոշումներ են առաջ բերում: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ում վարկաբեկող են «կոմմի», «սովետական», «կոմունիզմ» և այլ բառեր, որոնք վերաբերում են արդեն տապալված խորհրդային կարգերին և գաղափարախոսությանը: Նման ստերեոտիպերի օգնությամբ միմյանց վարկաբեկում են նաև սոցիալական և էթնիկական խմբերը: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ում շատ տարածված է «նիգեր» վիրավորական բառը՝ նեգրերի վերաբերյալ: «Հա՞յ ես, թե՞ թուրք»,— հարցնում ենք մենք՝ «թուրք» բառի մեջ վարկաբեկող իմաստ դնելով:

2. «**Փայլուն ընդհանրացման**» հնարը. որևէ արժեք, անձ կամ գաղափար նշանակում են դրական հուզականություն կրող բառով: Օրինակ, «ազատ աշխարհ», համընդհանուր բարեկեցության հասարակություն», «բաց հասարակություն» և այլն:

3. «**Տեղափոխման**» (տրանսֆերի) հնարը. որևէ մարդու (օրինակ՝ նախագահի պաշտոնի թեկնածուին) կամ գաղափար ունկնդիրների համար ընդունելի դարձնելու նպատակով զուգորդում են այնպիսի այլ անձի կամ արժեքների հետ, որոնք ունկնդիրների համար արդեն անվիճելի հեղինակություններ են: Օրինակ, նախագահի պաշտոնի նոր թեկնածուի մասին ասում են, որ նա այս կամ այն հայտնի քաղաքական գործչի մտերիմն է, կամ որ լավ

հարաբերությունների մեջ է գտնվում որևէ այլ երկրի հեղինակավոր ղեկավարի հետ, որ կապված է հայտնի մտավորականների հետ և այլն: Հայաստանում էլ այդ երևույթը դիտվում է ամենատարբեր ոլորտներում: Օրինակ՝ այն անծինք, ովքեր ժամանակին հալածել են Պարույր Սևակին կամ Հովհաննես Շիրազին, այժմ իրենց հուշերում ներկայանում են որպես նրանց բարեկամներ, այնպիսիք, որ նույնիսկ նպաստել են նրանց տաղանդի զարգացմանն ու գրքերի հրատարակմանը:

Տեղափոխումը կարող է լինել ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական: Բացասական տեղափոխում կատարվում է անծին կամ որևէ գաղափար նսեմացնելու, վարկաբեկելու նպատակով: Օրինակ՝ նախկին կոմունիստական կարգերի օրով բավական էր որևէ մեկի մասին հայտարարել, թե նա իդեալիստ է կամ հակակոմունիստ՝ և նա մեծապես տուժում էր, շատ շրջանակներում մերժվում, չէր կարող բարձր պաշտոններ զբաղեցնել և այլն: Շատ քաղաքական գործիչներ և գաղափարախոսներ վարպետանում են վարկաբեկման գործում: Բավական է, օրինակ, այս տեսանկյունից ելնելով կարդալ Վ. Լենինի աշխատություններից շատերը, և կտեսնենք, թե ինչպիսի հետևողականությամբ է նա վարկաբեկել մարդկանց, դասակարգերի և նույնիսկ ժողովուրդների (օրինակ՝ ռուսներին):

4. «Վկայության» հնարը. որևէ անծի կամ գաղափարի նկատմամբ ցանկալի դիրքորոշում ստեղծելու նպատակով վկայակոչում են հարգված ու հայտնի մարդկանց ասույթներ: Հիշատակված ասույթին և նրա հեղինակին համապատասխան գնահատական է տրվում, որպեսզի լսարանը որոշակի դիրքորոշում ստանա: Ցանկալի դիրքորոշումը կարող լինել դրական կամ բացասական: Զարոզչական աշխատանքի ընթացքում լայնորեն օգտագործվում են հայտնի գիտնականների, արվեստագետների, փիլիսոփաների, քաղաքական գործիչների, դերասանների կարծիքներ: Ասում են, որ շատ արդյունավետ հնար է:

5. «Հասարակ մարդու դեր խաղալու» հնարը. քարոզիչը հանդես է գալիս որպես հասարակ մարդ, ժողովրդի ներկայացուցիչ, դրանով իսկ ձգտելով ձեռք բերել լայն շրջանակների ու խմբերի համակրանքը: Հասարակությունն, այնուամենայնիվ, հիմնականում կազմված է շարքային, հասարակ, ոչնչով աչքի չընկնող մարդկանցից: Այս հնարը հետևողականորեն օգտագործելով նույնիսկ հասնում է այն բանին, որ ժողովրդի կարիքների մասին պատկերացում չունեցող մարդը ներկայանում է որպես նրա բարեկամ: Ըստ էության, սա այն մեխանիզմներից մեկն է, որը հանգեցնում է անծի պաշտամունքի (Հիտլեր, Ստալին և այլոք): Չավեշտական է. Լենինը ռուս մարդուն «դուրակ» էր անվանում և կոտորում էր, իսկ այդ նույն մարդիկ նրան պաշտում էին: Այնուամենայնիվ, մեծ ուժ է քարոզչությունը:

6. «Փաստերի վերադասավորման» հնարը. որևէ երևույթի նկատմամբ ցանկալի դիրքորոշում ստեղծելու նպատակով նրա վերաբերյալ հրապարակում և բազմիցս լսարաններին են ներկայացնում միայն փաստերի մի

մասը: Դրական դիրքորոշում ստեղծելիս դրանք դրական գծերի, բարեմասնությունների և իրական նվաճումների մասին տեղեկություններն են: Հակառակ դեպքում ներկայացվում են միայն բացասական տեղեկությունները, որոնք վարկաբեկում են մարդուն: Իզուր չէ, որ քարոզչական որոշ հրապարակումներում որոշ անձանց այնպես են նկարագրում, կարծես նրանք կամ միայն բացասական գծերով են օժտված, կամ միայն դրական: Երկու դեպքում էլ աղճատված պատկեր է ներկայացվում, երբեմն՝ ծաղրանկար: Արտաքննապես տպավորություն են ստեղծում, թե շարադրում են միայն իրական փաստերը և համոզում են, իրականում այդ միակողմանիությունը հիմնականում ներշնչելու միջոց է: Գերակշռում է ունկնդիրների հետ ձեռնածություն անելը, նրանց պարզապես խաբում են:

7. «Բանդվագոն» (կառք՝ նվազախմբի ուղեկցությամբ). լսարանին ներշնչում են ընդունել ներկայացվող գաղափարները, քանի որ իբր բոլորը դրանց կողմնակիցներ են: «Բոլորի» կամ մեծամասնության կարծիքը, որը կարող է լինել իրական, իսկ ավելի հաճախ երևակայական է, ազդեցիկ է, այն հաճախ է վկայակոչվում: Քանի որ մարդիկ մեծ մասամբ կոնֆորմիստներ են, ապա այս հնարն, իսկապես, արդյունք է տալիս: Այն շատ տարածված է գովազդի բնագավառում: Հաճախ են ասում, օրինակ, թե դա այն դեղն է, որ գերադասում են նշանակել բոլոր հայտնի բժիշկները, կամ սա այն կոստյումն է, որ հագնում են «բոլոր հարգարժան մարդիկ» և այլն:

Ներշնչումը մեծ ուժ է և՛ առօրյա հարաբերություններում, և՛ քարոզչության ու համոզման ոլորտներում: Այդ մեխանիզմի աշխատանքով պետք է բացատրել, մասնավորապես, քաղաքական երգիչների (Վ. Վիտոցկի, Խարա՝ Չիլիում, Ռ. Հախվերդյան և այլոք) ելույթների ներգործության մեծ ուժը: Արվեստի և քարոզչության զուգորդությունը շատ արդյունավետ է: Այն խոր հույզեր է ծնում և մեծացնում է մարդկանց ներշնչվողությունը:

§ 13. ՈՒՆԿՆԴԻՐՆԵՐԻ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ

Հաղորդակցության գործընթացի մեր քննարկումը մոտեցավ նրա վերջին օղակին՝ տեղեկատվությունն ընկալողներին, լսարանին, որի վրա փորձում են ներգործել ինֆորմացիայի աղբյուրները՝ հռետորը, դասախոսը, քարոզիչը, զանգվածային տեղեկատվության միջոցները՝ հեռուստատեսությունը, ռադիոն, մամուլը: Հաղորդակցության մասակիցների միջև ուղիղ և հետադարձ կարպերն այնքան սերտ են, որ հնարավոր չէ խոսել դրանցից մեկի մասին՝ առանց մյուսներին հիշատակելու: Ահա թե ինչու նախորդ բաժիններում մենք բազմիցս խոսել ենք նաև ընկալողների (ռեցիպիենտների) մասին, որոնց դե-

րում կարող են լինել և առանձին անձինք, և սոցիալական խմբեր՝ լսարաններ ամենալայն իմաստով:

Արդյունավետ սոցիալական ներգործություն կատարելու համար պետք է հաշվի առնել ունկնդիրների անձնային տիպերը և առանձին գծերը, դիրքորոշումները, ինտելեկտը, իմացական ընդունակություններն ու գործընթացները, այն, թե հաղորդակցության գործի մեջ որքանով է ներգրավվում ընկալողի ես-ը՝ իր մոտիվացիայով և ինքնագիտակցությամբ և այլն: Այդ բոլոր հարցերն այստեղ մանրամասնորեն քննարկել չենք կարող, խոսենք միայն դրանցից մի քանիսի մասին:

Ա. Ունկնդիրների անձնային տիպերը

Ինչպես տեսանք, ըստ համոզման համար մատչելիության կամ համոզվողության, մարդկանց միջև էական տարբերություններ կան: Երկու ծայրահեղություններ են, մի կողմից, այն անձինք, ում գրեթե ամեն ինչում կարելի է համոզել, մյուս կողմից՝ նրանք, ում ոչ մի բանում հնարավոր չէ համոզել: Վերջինները ծայրահեղորեն ինքնուրույն (ավտոնոմ) և չներշնչվող անձինք են և ըստ այդ բնավորության գծի համարվում են փսիխոպաթներ⁴⁶:

Անձի ո՞ր առանձնահատկություններն են նրան դարձնում հեշտ կամ դժվար համոզվող: Ըստ ամերիկյան սոցիալական հոգեբան Ուիլյամ ՄակԳայրի տեսակետի⁴⁷, մարդու անձնային գծերը համոզելու նպատակ ունեցող հաղորդման նկատմամբ ընկալունակության վրա ազդում են երկու ծնով. ա) դրանք ազդում են ռեցիպիենտի ընկալման և ըմբռնման գործընթացների վրա, բ) դրանք ազդում են մատուցվող տեսակետներն ընդունելու պատրաստակամության վրա: Քանի որ խոսքը անձնային մեծաթիվ գծերի մասին է և դրանցից ամեն մեկն այդպիսի տարբերակված ազդեցություն է գործում, ապա դրանց և համոզվողության կապը շատ բարդ է:

Ուսումնասիրվել է, օրինակ, անձի ինքնահարգանքի կապը համոզվողության հետ: Պարզվել է, որ եթե անձի ինքնահարգանքի՝ աստիճանը ցածր է, ապա պարզ ու հասկանալի տեղեկություններ ընկալելիս նրա դիրքորոշումներն ավելի մեծ փոփոխություններ են կրում, քան ինքնահարգանքի բարձր մակարդակ ունեցողինը: Բարդ ինֆորմացիա ընկալելիս ցածր ինքնահարգանք ունեցող մարդկանց դիրքորոշումներն ավելի քիչ են փոխվում, քան ինքնահարգանքի բարձր աստիճան ունեցողներինը:

Էական է նաև անձնային այնպիսի մի առանձնահատկություն, ինչպիսին է ուրիշների հարգանքին ու գովասանքին արժանանալու պահանջումը, ըստ որի մարդիկ զգալիորեն տարբերվում են միմյանցից: Հեշտությամբ են համոզվում նրանք, ովքեր ցանկանում են դուր գալ, **հաճոյանալ ուրիշներին**՝ հատկապես սոցիալական բարձր դիրք ունեցողներին: Դժվար է համոզել այն մարդկանց, ովքեր ուրիշների կարծիքներին մեծ նշանակություն չեն տալիս:

Առաջ է քաշվել նաև ենթադրություն այն մասին, որ կանանց համոզելն ավելի հեշտ է, քան տղամարդկանց: Բացի այդ, կանանց ընկալունների վրա ինֆորմացիայի աղբյուրի կամ հռետորի նկատմամբ ունեցած նախնական դիրքորոշումների ազդեցությունը, տղամարդկանց համեմատությամբ, ավելի մեծ է:

Հռետորի խոսքի, նրա փաստարկների ներգործության ուժը կախված է նաև ունկնդիրների **հավակնությունների մակարդակից** և **ինքնագնահատականից**: Այն անծիքը, ովքեր ունեն հավակնությունների ցածր մակարդակ և չափավոր ինքնագնահատական (այսինքն՝ համեստ են), համեմատաբար հեշտ են համոզվում, որովհետև իրենց տեսակետներին և անծիք մեծ նշանակություն չեն տալիս և հեշտությամբ զիջում են իրենց դիրքերը: Հասկանալի է, որ բարձր հավակնություններ և ինքնագնահատական ունեցող մարդկանց համոզելը ավելի դժվար է: Բոլոր մարդիկ ձգտում են ճիշտ ու անհակասական տեսակետներ ունենալ: Եթե որևէ անձ ունի բարձր հավակնություններ և իր անծի մասին՝ խիստ դրական կարծիք, բայց իր կողմից հարգված դասախոսի, հռետորի, ուսուցչի հետ համաձայն չէ, ապա կհայտնվի ներհոգեկան կոնֆլիկտի կամ աններդաշնակության վիճակում: Սեփական անծը թերագնահատողների կյանքում նման կոնֆլիկտներն ավելի թույլ են լինում, որովհետև նրանք մտածում են, որ ավելի ճիշտ հայացքներ կունենան, եթե ընդունեն հեղինակավոր անծի տեսակետը: Այս իրողության իմացությունը թույլ է տալիս հասկանալ և ավելի սթափ վեպաբերմունք հանդես բերել այն շատ սովորական երևույթի նկատմամբ, որ մեր խոսքը համոզիչ է ունկնդիրների որոշ մասի համար, իսկ մյուսների մեջ առաջ է բերում ուժեղ դիմադրություն և նույնիսկ հռետորին վարկաբեկելու փորձ: Թե ինչպես է արտահայտվում այդ վերաբերմունքը՝ կախված է ունկնդիրների անձնական կուլտուրայից: Բայց սկզբունքային հարցն այն է, որ ամեն մի հռետոր պետք է իր առջև դնի ոչ թե նվազագույն, այլ տվյալ հանգամանքներում առավելագույն նպատակ՝ համոզել ու ներշնչել բոլորին, փոխել ողջ լսարանի դիրքորոշումները:

Հռետորի աշխատանքի հաջողությունը պայմանավորված է նաև ունկնդիրների այն հոգեվիճակով, որում նրանք գտնվում են ելույթը լսելուց անմիջապես առաջ և սկզբնական փուլում: Ավելի ընկալունակ և համոզվող են այն ունկնդիրները, ովքեր գտնվում են հանգիստ ու հավասարակշռված, հաճելի, բարեհոգի վիճակում, քաղցած չեն, լավատեսորեն են տրամադրված: Ունկնդիրների սկզբնական հոգեվիճակի նշանակությունն է՛լ ավելի է մեծանում, երբ նրանց և հռետորի կարծիքների տարբերությունը մեծ է: Նման դեպքերում հատուկ նշանակություն է ստանում նաև դահլիճի, այսինքն՝ հաղորդակցման ֆիզիկական միջավայրի ընտրությունը: Այն պետք է լինի գեղեցիկ, լուսավոր, ճաշակով կահավորված, որպեսզի բոլոր ունկնդիրներն իրենց հարմարավետ վիճակում զգան, հստակորեն տեսնեն ու լսեն հռետորին:

Առօրյա կյանքից և գործարարության փորձից էլ հայտնի է, որ մարդուն ավելի հեշտ է ինչ-որ բանում համոզել, երբ նա հաճելի տրամադրության մեջ

է, քան այն դեպքում, երբ նա զայրացած է ու դժգոհ: Այսպես՝ գործարար մարդիկ դա լավ են հասկացել և իրենց ապագա գործընկերներին հրավիրում են ճաշի, ոգելից խմիչքներ և սուրճ են հրամանում, բանակցում են հաճելի մթնոլորտում: Ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ նման տակտիկան օգտագործվում է նաև սեռերի հարաբերություններում. գայթակղելու փորձերը ամենից հաճախ արվում են հաճելի ճաշից հետո, մեղմ երաժշտության ու կիսախավարի պայմաններում:

Հատուկ փորձառնական ուսումնասիրությունները ևս հաստատում են, որ հաճելի տրամադրությունը մարդու մեջ համոզող ներշնչումներ ընդունելու պատրաստականություն է ծնում: Օրինակ՝ հաճելի երաժշտություն լսելիս մարդիկ ավելի մեծ պատրաստականությամբ են ընդունում սոցիալական իրադարձությունների որոշակի մեկնաբանություններ: Կրկին և այս առիթով էլ պետք է հիշեցնենք, որ սոցիալ-քաղաքական բովանդակություն ունեցող երգերը զգալի ազդեցություն են գործում մարդկանց հայացքների վրա, որովհետև իրենց հեղինակների դիրքորոշումները ներկայացնում են հաճելի երաժշտության ուղեկցությամբ, տաղանդավոր էստրադային ներկայացման տարրերով: Ահա թե ինչու ԽՍՀՄ-ում վերափոխումների նախապատրաստության գործում, որքան էլ անսովոր հնչի, պետք է հիշատակել նաև այնպիսի մարդկանց, ինչպիսին էր, օրինակ, երգիչ ու դերասան Վ. Վիսոցկին:

Սակայն ինչո՞ւ է հաճելի հուզական վիճակը, որ նախապես ունեն ունկնդիրները կամ հաջողվում է ստեղծել նրանց մեջ, հեշտացնում համոզելու գործը: Կան մի շարք ենթադրություններ. ա) հաճելի հոգեվիճակում գտնվող, տազնապից ազատ մարդը հակված է իր դրական հույզերը տեղափոխել ընկալվող ինֆորմացիայի և նրա աղբյուրի վրա և դրական դիրքորոշում ստեղծել դրանց նկատմամբ, բ) հաճելի հույզերը կամխում են ունկնդիրների գիտակցության մեջ հռետորի դրույթների դեմ ուղղված փաստարկների ծնունդը: Մինչդեռ նման փաստարկներ և ներքին դիմադրություն անմիջապես առաջանում են այն դեպքում, երբ մարդկանց, առանց հոգեբանական նախապատրաստության, ձգտում են համոզել, որ ինչ-որ գաղափարներ ճիշտ են, գ) երբ մի խումբ մարդիկ համատեղ հաճույք են ստանում, ապա նրանց միջև առաջանում են ոչ պաշտոնական հարաբերություններ և փոխադարձ պարտավորվածության զգացում, որոնք նույնպես հեշտացնում են համոզումը, միասնական դիրքորոշումների ստեղծումը: Պետք է ասել նաև, որ այս բոլոր բացատրությունները, մեր կարծիքով, միանգամայն համատեղելի են:

Բ. Լսարանի դիրքորոշումը, հակադրություն և ձուլում

Սեփական տեսակետը լսարանին ներկայացնելիս պետք է հաշվի առնել, թե նրա անդամներն ինչպիսի դիրքորոշումներ ունեն ինֆորմացիայի աղբյուրի, հռետորի ու նրա հաղորդած տեղեկությունների, տեսակետի նկատ-

մամբ: Դա, իհարկե, չի նշանակում, թե պետք է լիովին հարմարվել նրանց, համաձայնվել նրանց հետ: Հաշվի առնելը և կոնֆորմիստորեն հարմարվելը բոլորովին էլ նույնը չեն:

4. Հոսիլենդի և նրա գործընկերների ուսումնասիրությունները պարզել են հետևյալ կարևոր հետևանքները, որոնց հանգեցնում են ունկնդիրների դիրքորոշումները.

1. Եթե նրանք որևէ խնդրի կամ կարծիքի շատ մեծ նշանակություն են տալիս, ապա դրա վերաբերյալ իրենց տեսակետից բացի այլ տեսակետ չեն ընդունում:

2. Ընդհանուր միտումներից մեկն էլ այն է, որ ընկալողներն աղճատում, խեղաթյուրում են իրենց կարծիքներից տարբերվող տեսակետները, ընդ որում, այստեղ դիտվում են երկու տարբերակներ. ա) եթե իրենց և ելույթ ունեցողի տեսակետները խիստ տարբեր են, ապա նրանք է՛լ ավելի են մեծացնում այդ տարբերությունը (իրենց սուբյեկտիվ պատկերացման մեջ), հաճախ հասցնելով ծայրահեղության: Սա **հակադրության (կոնտրաստի) էֆեկտն է:** բ) Մինչդեռ իրենց հայացքներին մոտ և ընդունելի տեսակետներն այնպես են փոխում, որպեսզի է՛լ ավելի նման լինեն իրենց հայացքներին: Սա արդեն **ծուլման (ասիմիլյացիայի, նմանեցման) էֆեկտն է:**

Հիշյալ երևույթների գոյությունը հանգեցնում է այն բանին, որ, լսելով միևնույն քաղաքական ելույթը, տարբեր անձինք, իրենց դիրքորոշումների ազդեցության տակ, տարբեր գնահատականներ են տալիս ընկալված ինֆորմացիային: Որևէ մեկն այն կարող է գնահատել որպես արժատական կամ ծայրահեղական, մյուսը՝ լիբերալ գաղափարներով հագեցված, երրորդի գնահատականը կարող է միջին տեղ գրավել:

Այս ամենը նկատի ունենալով՝ մենք պետք է իմանանք, որ եթե ցանկանում ենք փոխել ունկնդիրների հայացքները, համոզել և նոր դիրքորոշումների հանգեցնել, ապա չի կարելի հենց ելույթի սկզբից նրանց հայացքներից խիստ տարբեր տեսակետ ներկայացնել: Ընդհակառակը, պետք է այնպես վարվել, որպեսզի հռետորի և ունկնդիրների հայացքների տարբերությունը շատ փոքր թվա, բոլորովին աչքի չզարնի: Հակառակ դեպքում կսկսեն երևան գալ հակադրման և ծուլման մեխանիզմները և հռետորն իր նպատակին չի հասնի:

Եթե քննարկվող խնդրի վերաբերյալ ելույթ ունեցողի և լսարանի դիրքորոշումները խիստ տարբեր են և եթե հռետորը չի ցանկանում որևէ կերպ թաքցնել կամ մեղմացնել իր դիրքորոշումը, ապա կարող է նման համարձակ քայլ կատարել և բացահայտ գործելով փոխել ունկնդիրների դիրքորոշումները, եթե միայն մեծ հեղինակություն է վայելում:

Հիշենք նաև գիտափորձերի ընթացքում ստացված մեկ այլ նշանակալի արդյունք, որի մասին հիշատակել ենք, բայց այստեղ շատ տեղին ենք համարում կրկին հիշեցնել. ավելի հեշտ է փոխել ունկնդիրների այն դիրքորոշումները, որոնք նրանք գաղտնի են պահել, չեն հրապարակել այլ անձանց և խմբե-

րի առջև: Հենց որ մարդն իր հայացքները հայտնում է հասարակությանը, ապա դրանք փոխելը նրա համար շատ ավելի դժվար է դառնում: Կարծես նա դրանով իսկ պարտավորվում է պաշտպանել ու պահպանել նման դիրքորոշումը: Այս հետևությունը հաստատվել է փորձարարական ճանապարհով: Հրապարակայնորեն դրսևորած իրենց դիրքորոշումները մարդիկ ավելի հաստատակամորեն են պաշտպանում ուրիշներից, քան նրանք, որ թաքուն էին պահել: Այս փաստը ևս մեկ անգամ ցույց է տալիս, թե սոցիալական միջավայրն ինչպիսի խոր ազդեցություն է գործում մարդկանց վարքի և համոզմունքների վրա: Ովքեր կարծում են, որ ապագայում ստիպված կլինեն փոխել իրենց տեսակետները, պետք է խուսափեն դրանք բացահայտորեն դրսևորելուց: Շրջապատողները մեր կարծիքները շուտ չեն մոռանում:

§ 14. ՈՒՆԿՆԴԻՐՆԵՐԻ ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑՆԵՐԸ

Միայն առաջին հայացքից կարող է թվալ, թե ինֆորմացիան ընկալողները, լինելով համոզման ու ներշնչման օբյեկտներ, պասիվ են, անգործունյա: Սկսած այն պահից, երբ տեղեկությունները հասնում են նրանց զգայարաններին, սկսվում են ընկալման, հիշողության և երևակայության գործընթացներ, որոնք և հանգեցնում են այս կամ այն արդյունքին. համոզման ու դիրքորոշումների փոփոխության, նոր դիրքորոշման ձևավորման կամ դիմադրության, հայացքների բևեռացման և այլն: Ընկալողների իմացական գործընթացները վճռական նշանակություն ունեն հաղորդակցության ողջ գործընթացում և այստեղ մենք համառոտակի կդիտարկենք դրանց որոշ էական կողմեր: Նշենք, որ հռետորը կամ դասախոսը պետք է կարողանան ինչ-որ չափով կառավարել ընկալողների իմացական գործընթացները, իսկ դրա համար գոնե պետք է որոշ պատկերացում ունենալ դրանց մասին:

Ա. Ունկնդիրների ուշադրությունը

Ինֆորմացիայի և նրա աղբյուրի, այն ներկայացնող անձի նկատմամբ ուշադրությունը հաջող ընկալման և մտապահման անհրաժեշտ պայմանն է: Ուշադիր լինել որևէ օբյեկտի նկատմամբ՝ նշանակում է հոգեկան գործընթացներն ուղղել դեպի այդ օբյեկտը՝ ընկալել այն, գիտակցել, հիշել, մտքեր ստեղծել նրա մասին կամ ուրիշներից դատողություններ ընդունել և այլն⁴⁸: Արթուն վիճակում ուշադրությունը նաև հստակ գիտակցական վիճակի նշան և պայման է: Իսկ հստակորեն գիտակցված ընկալումները, ինչպես ցույց են տվել ենթագիտակցության ժամանակակից ուսումնասիրությունները, գործնականում

չեն մոռացվում, եթե նույնիսկ ժամանակավորապես անմատչելի են դառնում վերհիշման համար:

Քանի որ ընկալողները սովորաբար նախապես ունենում են որոշակի դիրքորոշումներ, ապա նրանց ուշադրության հիմնական յուրահատկություններից մեկը **ընտրականությունն է**: Դա նշանակում է, որ ընկալողն ընտրում ու մտապահում է այն հաղորդումները, որոնք համահունչ են իր հայացքներին և գիտակցորեն կամ ենթագիտակցորեն շրջանցում են այլ, անընդունելի կամ անհետաքրքիր տեսակետներ արտահայտող ինֆորմացիան: Օրինակ, եթե հաղորդում է տրվում՝ ուղղված ավտոդիտար կառավարման կամ դաստիարակության դեմ և հօգուտ դեմոկրատական ոճի, ապա նման հաղորդումները լավ են ընկալում դեմոկրատական ոճով աշխատող անձինք, ղեկավարները, ծնողներն ու մանկավարժները: Ըստ Պ. Ֆ. Լազարսֆելդի տվյալների՝ ռադիոհաղորդումների շարքը, որը նախատեսված էր լուսաբանելու ազգային փոքրամասնությունների դերն ամերիկյան մշակույթի ստեղծման գործում և նպատակ ուներ նպաստել ամերիկյան ազգի միասնությանը, արդյունք չտվեց, քանի որ դրանք լսում էին գրեթե բացառապես այդ փոքրամասնությունների ներկայացուցիչները⁴⁹:

Սա, անշուշտ, պաշտպանական մեխանիզմ է, այսպես կոչված, պերցեպտիվ պաշտպանության տեսակներից մեկը:

Քարոզչական աշխատանքում հիմնականը հենց սկզբից լարված ուշադրություն առաջ բերելն է: Մենք այս մասին խոսել ենք նախորդ բաժիններում: Ընդհանուր առաջարկն այն է, որ ելույթի սկզբում ունկնդիրների հոգեկանում ցանկալի է պրոբլեմային իրավիճակ ստեղծել, շարժել նրանց հետաքրքրասիրությունը, որն ընկած է ուշադրության և ընկալման հիմքում: Օգնում են նաև հետաքրքրաշարժ օրինակները: Սակայն դա լոկ գործի սկիզբն է: Անհրաժեշտ է ունկնդիրների ուշադրությունը գործուն վիճակում պահել ողջ ելույթի, տեղեկատվության ընկալման ժամանակահատվածում, իսկ դրա համար պետք է լրացուցիչ հնարներ կիրառել: Մարդու ուշադրությունն ունի բնականոն կերպով իր օբյեկտից շեղվելու, հոգնելու հատկություն, որը պայմանավորված է ուղեղի աշխատանքի և գիտակցության առանձնահատկություններով:

Առաջարկվում են ուշադրությունը գործուն պահելու հետևյալ հնարները. ա) ելույթի ողջ ընթացքում նորանոր պրոբլեմային իրադրություններ ստեղծել՝ ստիպելով, որ ունկնդիրներն ինքնուրույն մտածեն, բ) նրանց ուշադրությունը հատուկ կերպով հրավիրել ելույթի առավել կարևոր մասերի վրա, գ) կարգավորել, փոփոխել ելույթի տեմպը, դ) խոսելիս նայել ունկնդիրների աչքերին, զոնե նրանց մի մասի, առավել ուշադիրների հետ տեսողական կոնտակտ ունենալ, ե) հիշատակել այնպիսի իրադարձություններ, որոնք տվյալ ժամանակահատվածում գտնվում են ունկնդիրների սոցիալական խմբի ուշադրության կենտրոնում, հետաքրքրում են նրանց, զ) երբեմն գիտակցորեն մի փոքր շեղվել բուն նյութից և որևէ հետաքրքիր դեպք պատմել, է) շատ կար-

ճատն, մի քանի վայրկյան տևող ընդմիջումներ անել, որոնց ընթացքում ունկնդիրների հիշողությունը կհասցնի մի փոքր հանգստանալ, ը) տեխնիկական միջոցների օգնությամբ ելույթն ավելի բազմազան դարձնել:

Սակայն ուշադրությունը կայուն պահելու հիմնական միջոցը բուն նյութի բովանդակությունը հետաքրքիր դարձնելն է, իսկ վերոհիշյալ հնարները պետք է կիրառել ընտրականորեն, ըստ անհրաժեշտության: Ելույթը չպետք է միօրինակ ու ծանծաղի լինի: Պետք է կարողանալ հետաքրքրություն և իմացական հույզեր առաջ բերել, բայց այդ հույզերն էլ չպետք է չափից ավելի ուժեղ լինեն, քանի որ նման դեպքերում ունկնդիրներին սկսում են զբաղեցնել իրենց հոգեվիճակները և նրանք դարձյալ վատ են ընկալում ելույթը:

Ուսումնասիրությունները թույլ են տվել պարզել, որ եթե ինֆորմացիան տրվում է հեռուստատեսության միջոցով, ապա հեռուստադիտողները, նույնիսկ համերգ լսելիս, ավելի ուշադիր են դառնում, եթե էկրանին ցուցադրում են մարդկային դեմքեր: Նույնիսկ տաղանդավոր դերասանների ելույթները նման դեպքերում հետին պլան են մղվում և ավելի գրավիչ են դառնում մարդկային դեմքերը: Մասնագետներից ոմանք (Վ. Սապպակ, Յու. Շերկովին և այլք) այդ երևույթը «հանելուկային» են անվանում, մինչդեռ այստեղ հանելուկային, մեր կարծիքով, ոչինչ չկա. մարդն ի ծնե առավել զգայուն է մարդկային դեմքերի նկատմամբ, մի փաստ, որն ապացուցվել է նորածինների և մանկիկների վրա կատարված ուսումնասիրությունների միջոցով (Ռ. Ֆանց, Թ. Բրաուն):

Որպես ընդհանուր սկզբունք կարելի է առաջարկել՝ միշտ հնարավորին չափով **մարդկայնացնել, անձնավորել ինֆորմացիան**, այն չթողնել անդեմ, ինչ—որ վերացական կազմակերպություններից դուրս եկող: Ինֆորմացիայի յուրաքանչյուր բաժին ցանկալի է կապել որևէ հեղինակավոր անձի ոչ միայն անվան, այլև պատկերի հետ: Դա օգնում է նաև մտապահմանը:

Էական ազդեցություն կարող են ունենալ նաև ունկնդիրների ուշադրությունը հաղորդումից շեղող գործոնները: Եթե որևէ գրգռիչ մարդու ուշադրությունը շեղում է հաղորդումից, ապա դա սովորաբար սկզբում խանգարում է ընկալմանը և բացասական ազդեցություն է գործում անձի դիրքորոշման փոփոխության ընթացքի վրա: Բայց ուշադրության շեղումը, ինչպես նկատել են հետազոտողները, կարող է հանգեցնել նաև այլ արդյունքի: Եթե ունկնդիրը լսում է առանց կենտրոնացման, ապա չի հասցնում ընկալվող տեսակետին դեմ հակադարձ փաստարկներ ձևավորել, իսկ դա երբեմն արագացնում է նրան համոզելը: Այսպիսով՝ վերջնական արդյունքը, այսինքն՝ այն, թե ունկնդրի նախնական դիրքորոշումն ինչ փոփոխություն կկրի, պայմանավորված է նրանով, թե ուշադրությունը շեղող նշված երկու արդյունքներից (էֆեկտներից) որն է առաջ բերվում: Լրացուցիչ ուսումնասիրությունները պարզել են, որ եթե ընկալվող ինֆորմացիան պարզ ու հասկանալի է, ապա խանգարող ազդեցությունները մեծացնում են ընկալողի դիրքորոշումների փոփոխության

չափը: Իսկ եթե հաղորդողի ներկայացրած տեսակետը բարոյ է, ապա ուշադրության շեղումը հանգեցնում է ինֆորմացիայի ազդեցության թուլացման⁵⁰:

Բ. Հիշողության աշխատանքը և կրկնությունների նշանակությունը

Հիշողությունը մարդու հոգեկան կյանքի հիմքն է: Ինչպե՞ս է այն մասնակցում դիրքորոշումների փոփոխության գործընթացին:

1. Հիշողության գործընթացների մասնակցությունը: Քարոզչական աշխատանքում, սկզբունքորեն ասած, կարևոր մասնակցություն ունեն հիշողության բոլոր հիմնական գործընթացները՝ մտապահումը, պահպանումը, վերատադրությունը, կոնսոլիդացիան և մոռացումը: Հատուկ հետաքրքրություն է ներկայացնում մտապահման ընթացքն ապահովող մեխանիզմներից մեկը՝ **կոնսոլիդացիան (ամրապնդումը)**, այսինքն՝ ինֆորմացիայի անցումը կարճատև և օպերատիվ հիշողությունից տևական (երկարաժամկետ) հիշողության մեջ, որտեղ այն մնում է օրեր, ամիսներ և նույնիսկ երկար տարիներ: Տեղեկությունների որոշ բաժիններ մարդու տևական հիշողության մեջ մնում են ողջ կյանքում⁵¹:

Հռետորի գործունեությունը հասնում է իր նպատակին, եթե խոր հետք է թողնում ունկնդիրների հիշողության մեջ: Իսկ որպեսզի այդպես լինի, անհրաժեշտ է հաշվի առնել և օգտագործել հիշողության հիմնական օրինաչափությունները, զուգորդությունների ստեղծման օրենքները, մտապահման հնարները, կրկնությունների ճիշտ կազմակերպման եղանակները և այլն:

Մասնավորապես, միշտ պետք է հիշել և հաշվի առնել հիշողության աշխատանքի վաղուց հայտնի, բայց շատ արդյունավետ մի սկզբունք. **որքան ավելի շատ զգայարանների միջոցով է միաժամանակ կամ հաջորդաբար ընկալվում նույն ինֆորմացիան, այնքան ավելի ամուր է լինում նրա մտապահումը:** Ահա թե ինչու ելույթի ընթացքում անհրաժեշտ է, բացի խոսքից, օգտագործել նաև ակնառու նյութեր, որոնք ընկալվում են, ինչպես հենց «ակնառու» անունն է հուշում, տեսողության միջոցով: Ունկնդիրներին ակտիվացնելով՝ կարելի է գործունեության մեջ ներքաշել նաև նրանց շարժողական համակարգը: Ի վերջո, ինչպես գիտենք, մտապահման համար շատ արդյունավետ է նաև դրական հույզերի առաջացումը: Պետք է օգտագործել այն բոլոր պայմանները, որոնք նպաստում են տարբեր տեսակի **զուգորդությունների**, այդ թվում նաև **հուզական բարդությունների** առաջացմանը: Նոր նյութը պետք է կապել ունկնդիրների նախկին գիտելիքների և դիրքորոշումների հետ:

2. Հիշողության մակարդակները և քարոզչության կազմակերպումը: Այդ գործունեությունը կազմակերպելիս պետք է հաշվի առնել, թե հիշողության որ գործընթացներն ու մակարդակներն են ցանկանում ակտիվացնել՝ առավելագույն արդյունքի հասնելու համար: Հիշողության մակարդակներն են. կարճատև, օպերատիվ և տևական: Եթե հռետորի գործունեությունը քարոզչական

է, այսինքն՝ նա ցանկանում է համոզել և խոր փոփոխություններ առաջ բերել ունկնդիրների դիրքորոշումների համակարգում, ապա նա առավելապես պետք է հենվի տևական հիշողության վրա, այլապես դիրքորոշումներ չեն առաջանա: Իսկ այդ արդյունքին հասնելու համար պետք է այնպիսի պայմաններ ստեղծել, որպեսզի կոնսոլիդացիան լիարժեք ընթանա: Եթե հաշվի չառնենք կոնսոլիդացիայի գործընթացի օրինաչափությունները, ապա ելույթներ ունենալիս կարող ենք կոպիտ սխալներ թույլ տալ: Իսկ առաջին հերթին պետք է իմանալ, որ կարճատև և օպերատիվ հիշողությունից տևականի մեջ ընկալված ինֆորմացիայի հիմնական մասի անցումը սովորաբար պահանջում է 30–40 րոպե և նույնիսկ ավելի երկար ժամանակահատված: Պետք է հաշվի առնել նաև նյութի քանակը, ընդմիջումների տևողությունը, կրկնությունների բնույթն ու բաշխումը, մտածական գործընթացների մասնակցությունը, նյութի բնույթի (խոսքային, պատկերավոր, գրաֆիկական) ազդեցությունը ամրապնդման ընթացքի վրա: Պետք է հաշվի առնել նաև հույզերի ազդեցությունը, որի հետևանքով կոնսոլիդացիայի ընթացքը կարող է կարճատև դառնալ, արգելակման ազդեցությունը և դրա հետևանքների չեզոքացման ուղիները և այլն:

Հիմնականն այն է, որ չի կարելի կոնսոլիդացիայի ընթացքում նոր ու բարդ ինֆորմացիա ընկալել կամ ենթարկվել կողմնակի ուժեղ ազդեցությունների: Անհրաժեշտ է խելամիտ կերպով օգտագործել ենթագիտակցության հնարավորությունները, որպեսզի հիշողությունը արդյունավետ աշխատի և խորությամբ յուրացնի ու մշակի ընկալված տեղեկությունները:

3. Կրկնությունների կազմակերպումը: Այս խնդիրը ամենայն մանրամասնությամբ քննարկվում է մանկավարժական և մանկավարժական հոգեբանության հարցերին նվիրված ուսումնական գրականության մեջ: Ովքեր ցանկանում են խորությամբ հասկանալ համոզմունքների և դիրքորոշումների ձևավորման օրինաչափությունները և գործնական աշխատանք կատարել այդ բնագավառում, պետք է նվազագույն գիտելիքներ ունենան այդ խնդրի վերաբերյալ⁵²: Այստեղ ցանկանում ենք լուրջ մի քանի դիտողություն կատարել:

Ձբաղվել քարոզչությամբ՝ նշանակում է կրկին ու կրկին, տարբեր ձևերով ու միջոցներով, մարդկային մեծ լսարաններին ներկայացնել նույն գաղափարները և հանգեցնել նրանցում ցանկալի դիրքորոշումների առաջացման: Այլ կերպ ասած՝ **կրկնությունը քարոզչության բնույթին հատուկ երևույթ է:** Բայց ինչպես դարոցական և բուհական կրթական համակարգերում, այնպես էլ այստեղ, կրկնություններին ներկայացվում են մի շարք մանկավարժական–մեթոդական պահանջներ, որոնց բավարարման դեպքում միայն այդ աշխատանքը կարող է արդյունավետ լինել: Նշենք միայն դրանցից երկուսը. ա) Յուրաքանչյուր անգամ ինֆորմացիան կրկին ներկայացնելով լսարանին՝ նրանում պետք է նոր, թարմ տարրեր մտցնել, դրույթները պետք է լուսաբանել նոր փաստերով: Պետք է բացահայտել ներկայացվող տեսակետի նոր կողմեր, իմացության այլ ոլորտների հետ ունեցած նոր կապեր: Այս պայմանների բա-

վարարման դեպքում ինչպես համոզումը, այնպես էլ ներշնչումն ավելի արդյունավետ են դառնում: Բ) Կրկնությունները պետք է ճիշտ բաշխել ժամանակի ընթացքում: Իրար հետևից, առանց ընդմիջումների կատարվող կրկնություններն ավելի քիչ արդյունքներ են տալիս, քան ժամանակի մեջ բաշխված, որոշ ինտերվալներով կատարվող կրկնությունները: Դա թույլ է տալիս թուլացնել ընկալված նյութի ինչպես պրոակտիվ, այնպես էլ ռետրոակտիվ արգելակման գործընթացները, որոնք, եթե չեն չեզոքացվում, ապա խիստ իջեցնում են մարդու հիշողության արդյունավետությունը: Ինչպես տեսնում ենք, ուշադրության, ընկալման, հիշողության և մյուս իմացական գործընթացների հոգեբանության իմացությունը քարոզչության բնագավառում հաջող աշխատանք կատարելու պայմաններից մեկն է:

Գ. Ունկնդիրների մտածողությունը

Այս բարդ ու քիչ ուսումնասիրված խնդրից մենք ցանկանում ենք առանձնացնել միայն մեկ հարց. մտածողության ո՞ր տեսակներն են գործում այն ժամանակ, երբ ունկնդիրը լսում է իրեն համոզել փորձող մեկ այլ անձի ելույթ:

Ընկալողի մտածողությունը կարգավորում, սիստեմավորում և զնահատում է ստացվող ինֆորմացիան: Ըստ լեի հեղինակ Տ. Տոմաշևսկու, նման իրադրության մեջ ունկնդրի մտածողությունն ընթանում է երկու ձևով. որպես ասիմիլյացիա և որպես էքսփլորացիա:

Ասիմիլյացիան⁵³ այն գործընթացն է, որի դեպքում մարդն աշխատում է ընկալվող նոր ինֆորմացիան մտցնել իրեն արդեն հայտնի պատկերացումների համակարգի մեջ: Այդ նպատակով կատարվում է նոր ընկալվածի որոշ մասի ընտրություն և ձևափոխություն: Ինֆորմացիայի ողջ հոսքից ընտրվում և օգտագործվում է միայն այն մասը, որը զնահատվում է որպես կարևոր ու օգտակար: Ընտրված տեղեկությունների անհատական մեկնաբանությունը կախված է ոչ միայն ինֆորմացիայի բնույթից, այլև ելույթ ունեցողի աշխատանքի առանձնահատկություններից (ոճից, դիմախաղից, առաջ բերվող հույզերից, համոզվածությունից և այլն):

էքսփլորացիան⁵⁴ այն գործընթացն է, երբ ընկալողը փորձում է նոր տեղեկություններն օգտագործել իրեն հետաքրքրող խնդիրները լուծելու, իրեն հուզող հարցերի պատասխաններն ստանալու համար: Հասկանալի է, որ նման միտումն է՛լ ավելի է ուժեղացնում ընկալման ու մտապահման ընտրականությունը, բայց, մյուս կողմից, գործընթացի մեջ ստեղծագործական, հետազոտական տարրեր է ներմուծում:

§ 15. ԳՐԱՔՆՆՈՒԹՅԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՍԱՐԴԿԱՆՑ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՎՐԱ

Գրաքննությունը (ցենզուրան) հին երևույթ է և հատուկ է հատկապես քոնապետական հասարակարգերին: Բայց այն, թե սոցիալական այդ հաստատությունն ինչպես է ազդում մարդկանց դիրքորոշումների վրա, սոցիալական հոգեբաններին սկսել է հետաքրքրել համեմատաբար վերջերս:

Կոնկրետ փորձարարական հետազոտություններից հայտնի է Ս. Ուորչելի և Ս. Առնոլդի ուսումնասիրությունը⁵⁵: Այդ հեղինակները հանգեցին հետևյալ եզրակացություններին.

1. **Երբ որևէ տեղեկության հրապարակումն արգելվում է, ապա մեծանում է մարդկանց հետաքրքրությունը դրա նկատմամբ:** Նրանք սկսում են տարբեր ճանապարհներով տեղեկություններ որոնել, իսկ եթե հաջողվում է ստանալ՝ սկսում են տարբեր ուղիներով տարածել հասարակության մեջ:

2. Նույնիսկ մինչև այդ ինֆորմացիան ստանալը, **բուլորովին չիմանալով այն, մարդիկ դրա նկատմամբ ծեռք են բերում դրական դիրքորոշում՝** այն ըմբռնելու և դրա ազդեցության տակ իրենց կարծիքներն ու դիրքորոշումները փոխելու պատրաստականություն:

Ահա թե ինչու մասնագետները հակված են այն տեսակետին, որ գրաքննությունը հիմնականում հակադարձ արդյունքների է հանգեցնում:

Այլ կերպ ասած՝ գրաքննությունը կարող է հանգեցնել **բումերանգի էֆեկտի**: Բայց այդ դեպքում ինչո՞ւ են պետությունները նորից ու նորից դիմում ինքնապաշտպանության այդ պարզունակ եղանակին: Գուցե հենց այն պատճառով, որ այն պարզունակ է՝ խելք, հնարամտություն չպահանջող և սեփական հայացքները բացահայտ պայքարում պաշտպանելու անկարողության հետևանք է: Գաղափարական հակառակորդի հետ «բաց դաշտում» հանդիպելն ու հաղթելը մեծ գիտելիքներ և զարգացած ընդունակություններ է պահանջում:

Այս առումով շատ հետաքրքիր կլիներ ուսումնասիրել խորհրդային ցենզուրայի հարուստ փորձն ու նրա սոցիալ-հոգեբանական հետևանքները: Ցարիզմը նույնպես ուներ խիստ և լավ կազմակերպված գրաքննություն, բայց այն, ինչ այդ ոլորտում կատարվում էր խորհրդային իշխանության օրոք, աներևակայելի էր: Գրաքննությունն ահռելի չափեր ընդունեց: Այն **ավտորիտար իշխանության հիմնասյուներից մեկն էր, ամբողջատիրության (տոտալիտարիզմի) անբաժանելի ատրիբուտներից մեկը**: Այն կարելի է աստանշան կամ չափանիշ համարել: Պարզելու համար, թե արդյո՞ք տվյալ երկրում տիրող իշխանությունը ավտորիտարիզմ-դեմոկրատիա սանդղակի վրա ինչ տեղ է գրավում, առաջին հերթին պետք է պարզել, թե ինչպիսին է նրա գրաքննությունը, ինչպես է աշխատում, ինչի մասին է արգելված խոսել տվյալ հասարակության մեջ, ինչն է թույլ տրված, ինչի վրա է հսկողություն սահմանվում: Ինչպես տեսնում ենք, մեր առջև է հետազոտությունների մի ամբողջ նոր ուղղություն, որ-

տեղ հետևողական աշխատանք կատարելու դեպքում կարելի է հարստացնել ինչպես կառավարման ոճերի տեսությունն ու հոգեբանական քաղաքագիտությունը, այնպես էլ սոցիալական հոգեբանությունն ընդհանրապես:

Ավարտելով սոցիալական հոգեբանության այս կարևորագույն բաժնի շարադրումը, ցանկանում ենք ասել, որ սոցիալական դիրքորոշումների, դրանց փոփոխությունների մեխանիզմների, ինչպես նաև դիրքորոշումների տեսության կիրառության ուղղություններով հետազոտությունները ակտիվորեն շարունակվում են ինչպես եվրոպայում, այնպես էլ (հատկապես) ԱՄՆ-ում: Առաջադրվում են նոր տեսակետներ, աստիճանաբար խորացվում է սոցիալական դիրքորոշումների տեսությունը: Այլ կերպ չէր էլ կարող լինել, քանի որ սոցիալական դիրքորոշումների ուսումնասիրությունը հոգեբանության հիմնական խնդիրներից մեկն է: Գրեթե չկա որևէ սոցիալ-հոգեբանական երևույթ, որի վերլուծության ժամանակ չօգտագործվեն դիրքորոշումների և դրանց հետ կապված մյուս երևույթների մասին պատկերացումները:

Գ Ր Ա Կ Ա Ն Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն

1. **Войтасик Л.**, Психология политической пропаганды, М., "Прогресс", 1981.
2. **Волкогонов Д. А.**, Психологическая война, М., "Воениздат", 1983.
3. **Зимбардо Ф., Ляйпле М.** Социальное влияние. СПб, "Питер", 2000.
4. **Лайнбарджер П.**, Психологическая война, М., 1962.
5. **Надирашвили Ш. А.**, Психология пропаганды, Тб., "Мецниереба", 1978.
6. **Ножин Е. А.**, Мастерство устного выступления. 3-е изд., М., "Политиздат", 1989.
7. **Об ораторском искусстве**, М., "Политиздат", 1963.
8. **Тощенко Ж. Т.**, Идеология и жизнь: социологический очерк, М., "Сов. Россия", 1983.
9. **Шерковин Ю. А.**, Психологические проблемы массовых информационных процессов, М., "Мысль", 1973.
10. **Argyle M.**, The psychology of Interpersonal Behavior, London, 1978.
11. **Baron R. A. and Byrne D.**, Social Psychology. Understanding Human Interaction. 2nd Ed., Boston, 1977.
12. **Cohen A. B.**, Attitude change and social influence, New York, London, 1964.
13. **Hovland C. J. and Janis I. L. (Eds.)**, Personality and persuasibility, New Haven: Yale Univ. Press, 1959.
14. **Mc Guire W. J.**, Attitudes and Attitude Change. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology 3rd Ed., Vol. 2, New York: Random House, 1985, pp. 233-346.
15. **Roberts D. F. and Maccoby N.**, Effects of Mass Communication. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology. 3rd Ed., Vol. 2, New York: Random House, 1985, pp. 539-598.
16. **Smith M. J.**, Persuasion and human action: A review and critique of social influence theories. Belmont (Calif.), 1982.
17. **Worchel S. a. o.**, Understanding Social Psychology. 4th Ed., New York, 1988.

Ծ Ա Ն Ո Թ Ա Գ Ր Ո Ւ Թ Յ Ո Ւ Ն Ն Ե Ր

ԱՌԱՋԱԲԱՆ

1. Տե՛ս. **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Անձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական ա-
դապտացիա, ՀՀ ԳԱԱ հր-ն, Երևան, 1985:
- ԳԼՈՒԽ 1.
1. **Asch S. E.**, Social Psychology, New York, Prentice-Hall, 1952.
 2. **Heider F.**, The psychology of interpersonal relations, New York, John Wiley and Sons, 1958.
 3. **Шибутани Т.**, Социальная психология, М., "Прогресс", 1969.
 4. Անգլ. Self-fulfilling prophecy: Տե՛ս. **Merton R. K.**, Social theory and social struc-
tures, New York, Free Press, 1957:
 5. Տե՛ս. **Zimbardo Ph.**, Psychology and Life, 11th ed., Glenview, London, 1985, pp.
571-572:
 6. **Shaw, Marvin E.**, Social Behavior. In: Meyer, Merle E. (ed.), Foundations of
Contemporary Psychology, New York: Oxford Univ. Press, 1979, p. 488.
 7. **Rathus S. A. and Nevid J. S.**, Psychology and the Challenges of Life, 4th Ed., 1989,
New York, p. 109; **Rathus S. A.**, Assertiveness Training: Rationales, Procedures and
Controversies. In: **J. M. Whiteley and J. V. Flowers (Eds.)**, Approches to
Assertiveness Training. Monterey (CA) Brooks/Cole, 1978; **Rathus S. A.**, Essentials
of Psychology, New York, Rinehart and Winston, 1989.
 8. Համապատասխան անգլերեն տերմիններն են. ա) assertive behavior (հաստատող
կամ ինքնահաստատող վարք), բ) aggressive behavior, և գ) submissive կամ
nonassertive behavior (ենթակայական, ինքնահաստատմանը չնպաստող վարք):
 9. **Уледов А. К.**, Актуальные проблемы социальной психологии, М., "Мысль", 1981,
с. 66-67.
 10. **Уледов А. К.**, указ. соч., с. 67-68.
 11. **Slovic P. and Fishhoff B.**, On the psychology of experimental surprises.— "Journal
of Experimental Psychology", Human Perception and Performance, 1977, 3, pp.
544-551. (Շարադրում ենք ըստ հետևյալ աշխատության. **Berkowitz L.**, A Survey
of Social Psychology. Third Edition. New York, London a. o., 1986, p. 28).
 12. **Leary M. R.**, Hindsight distortion and the 1980 presidential election. "Personality and
Social Psychology Bulletin", 1982, 8, pp. 256-263.
 13. **Berkowitz L.**, A Survey of Social Psychology, 3rd ed., New York a. o., 1986, p. 30.
 14. **Campbell J. T. and Stanley J. C.**, Experimental and quasi-experimental designs for
research, Chicago, Rand-Mc Nally, 1963.
 15. Ֆրուստրացիա (լատ. frustratio) — նպատակների, իղծերի խորտակում, զրկվածու-
թյան հոգեբանական հետևանքը: Մանրամասնորեն այդ մասին տե՛ս «Հոգեբանու-
թյան հիմունքներ» դասագրքում:

16. Տե՛ս. **Хомский Н.**, Язык и мышление, М., Изд-во МГУ, 1979, с. 35 (Կամ, ինչպես ցույց տվեցինք այսպես կոչված «հետահայաց միտմանը» (hindsight tendency) նվիրված բաժնում, բվում են պնդայտ):

ՉԼՈՒԽ 2.

1. **Berkowitz L.**, A Survey of Social Psychology, 3rd ed., New York a. o.; Holt, Rinehart and Winston, 1986, pp. 13–15; **Kaplan A.**, The conduct of inquiry: Methodology of behavioral science, San Francisco: Chandler, 1964.
2. Տե՛ս. **Նալչաքյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, 1997:
3. **Deutch M. and R. M. Kraus**, Theories in social psychology, New York, Basic Books, 1965.
4. Սոցիալական հոգեբանության տեսությունների սույն համառոտ ակնարկը գրելիս օգտագործել ենք հիմնականում հետևյալ աշխատությունները. **Ярошевский М. Г.**, Психология в XX столетии, М., “Наука”, 1977, его же: История психологии, 3—е переработ. изд., М., “Мысль”, 1985, **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology, 3rd ed., 1985, Vol. 1; **Berkowitz L.**, A survey of Social Psychology, 3rd ed., 1986 և այլն:
5. **Հերոդոտոս**, Պատմություն, հունարենից թարգմանեց Ա. Կրկյաչարյանը, Երևան, 1986, էջ 192–194:
6. Տե՛ս. **Hiebsch H. and M. Vorweg**, Sozialpsychologie. VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften. Berlin, 1980, S. 431–435.
7. **Նալչաքյան Ա. Ա.**, Եթնիկական հոգեբանություն, Երևան, «Ձանգակ-97», «Հոգեբան», 2001: Եթնիկական հոգեբանության (կամ, ինչպես սկսել են անվանել ամերիկյան մասնագետները, մշակութային հոգեբանության) ժամանակակից վիճակի մասին տե՛ս նաև. **Price-Williams D. R.**, Cultural Psychology, In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology, Vol. 2, Random House, New York, 1985, pp. 993–1042.
8. **Сигеле С.**, Преступная толпа, Опыт коллективной психологии, СПб, 1896; **Лебон Г.**, Психология народов и масс, СПб, 1896; **Тард Г.**, Законы подражания, СПб, 1892, его же: Общественное мнение и толпа, М., 1902.
9. **Mc Dougall W.**, An introduction to social psychology, London, 1908.
10. **Ross E. A.** Social psychology: an outline and source book, New York, 1908.
11. Տե՛ս. մեր «Հոգեբանության հիմունքներ» դասագրքի երկրորդ գլուխը:
12. **Allport F. H.**, Social Psechology, Boston: Houghton Mifflin, 1924; **Allport G. W.**, The historical background of modern psychology, In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology, Vol. 1, Reading (Mass): Addison-Wesbley, 1968; **Murphy G., Murphy L. B. and Newcomb T. M.**, Experimental Social Psychology, New York, Harper and Row, 1937; **Mc Clinton**, Experimental Social Psychology, New York, 1972.
13. **Thurstone L. L.**, Attitudes can be measured — “Amer J. Sociol.”, 33, 1928; **Thurstone L. L.**, Theory of attitude measurement, “Psychol. Rev.”, 36, 1929; **Thurstone L. L. and F. Y. Chase**, Measurement of attitude, Chicago, 1929.
14. Տե՛ս. **Lewin K.**, A dynamic theory of personality, New York: Mc Graw-Hill, 1965:
15. **Scherif M.**, A Study of Some Social Factors in Perception. “Archives of Psychology”, XXVII, 1935, № 187: Հոդվածի բովանդակության համառոտ շարադրանքը տրված է բազմաթիվ աշխատություններում: Տե՛ս. **Шибутани Т.**, Социальная психология, М., “Прогресс”, 1969, с. 17–18.

16. **Dollard J., Doob L. W., Miller N. E., Mowrer O. H. and Sears R. H.**, Frustration and aggression. New Haven (Conn.): Yale Univ. Press, 1939.
17. **Barker R. G., Dembo T. and K. Lewin**, Frustration and Regression: An Experiment with Young Children. In: **Lawson R.**, Frustration. New York, London, 1965, pp. 77–99; **Adorno T. a. o.**, The Authoritarian Personality, New York, 1950.
18. **Miller N. and J. Dollard**, Social learning and imitation, New York, 1941.
19. **Տե՛ս, օրինակ. Lott B. E. and Lott A. J.**, Learning theory in contemporary social psychology. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, Handbook of social psychology (3rd ed.), Vol. 1, pp. 1–46. New York: Random House, 1985.
20. **Asch S.**, Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. "Psychological Monographs", 70(9), 1956; **Ասչի Social Psychology**. New York: Prentice-Hall, 1952; **Milgram S.**, Obedience to authority, New York: Harper and Row, 1974; **Deutsch M.**, The resolution of conflict. New York: Yale Unis. Press, 1973.
21. **Lewin K.**, Resolving social conflicts: Selected papers in group dynamics. New York: Harper and Row, 1948.
22. **Kelley H. H.**, Attribution theory in social psychology. In: **D. L. Vine (Ed.)**, Nebraska symposium on motivation. Lincoln (Neb.): Univ. of Nebraska Press, 1967.
23. Այդպիսի ազդեցության գոյությունն ընդունում են նաև խմբային դինամիկայի տեսության հայտնի մասնագետները: **Տե՛ս. Cartwright D. and Zander A.**, Group dynamics. N. Y., 1968:
24. Այս տեսությունների մասին տե՛ս. **Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская А. А.**, Современная социальная психология на Западе, М., Изд-во МГУ, 1978, с. 53–91; **Sampson**, Social Psychology and Contemporary Society, New York, 1975.
25. **Mead G. H.**, Mind, Self and Society. Chicago, 1934.
26. **Տե՛ս. Blumer H.**, Symbolic interactionism. Englewood Cliffs (N. J.), 1969; **Шибутани Т.**, Социальная психология, М., "Прогресс", 1969; **Андреева Г. М. и др.**, указ. соч., с. 180-219.
27. **Андреева Г. М. и др.**, указ. соч., с.с. 92–154. Իմացական սոց. հոգեբանության մասին մանրամասնորեն գրել է **Չ. Պ. Տրուսովը**: **Տե՛ս. Трусов В. П.**, Социально-психологические исследования когнитивных процессов, Изд-во ЛГУ, Лен., 1980.
28. **Брунер Дж.**, Психология познания, М., "Прогресс", 1977; **Величковский Б. М.**, Современная когнитивная психология, М., МГУ, 1982; **Трусов В. П.**, Социально-психологические исследования когнитивных процессов. Изд-во ЛГУ, Лен., 1980; **Солсо Р.** Когнитивная психология. СПб, М., 2002.
29. **Տե՛ս. Шибутани Т.**, Социальная психология, М., "Прогресс", 1969, с. 9.

ՉԼՈՒԽ 3.

1. **Shaw M. E.**, Group dynamics: The psychology of small group behavior. 3rd ed., New York: Mc Graw-Hill, 1981, **Fiedler F. E.**, A theory of leadership effectiveness. New York: Mc Graw-Hill, 1967; **Bales R. F.**, Interaction process analyses: A method for the study of small groups. Cambridge (MA): Addison-Wesley, 1950.
2. **Homans G. C.**, Social behavior: its elementary forms, New York, Harcourt, Brace, 1961.
3. **Sherif M.**, In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation, Boston: Houghton Mifflin, 1966.

4. Տե՛ս, օրինակ. **Петровский А. В., Шпалинский В. В.**, Социальная психология коллектива, М., 1978; **Десев Л.**, Психология малых групп, М., 1979; **Шибутини Т.**, Социальная психология, М., 1969; **Shaw M. E.**, Group dynamics, The psychology of small group behavior. 3rd Ed., New York, 1981.
5. Տե՛ս, օրինակ. **Петровский А. В., Шпалинский В. В.**, Социальная психология коллектива, М., 1978, с. 65; **Десев Л.**, Психология малых групп, М., 1979, с. 32–33.
6. Տե՛ս. **Նալչաքյան Ա. Ա.**, Անձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական աղապտացիա, Երևան, 1985, էջ 40–41:
7. Այդ մասին տե՛ս. **Махов Ф. С.**, США: Молодежь и преступность, М., "Юридическая литература", 1972, с. 119–120.
8. **Նալչաքյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ, «Հոգեբան», Երևան, 1997, գլ. 16; **Налчаджян А. А.**, Социально–психическая адаптация личности: формы, механизмы и стратегии, Ереван, Изд–во АН Арм., 1988.
9. **Махов Ф. С.**, նշվ. աշխ., էջ 120: Տե՛ս. նաև. **Social Problems: A Modern Approach**, Ed. by H. Becker, N. Y., 1967, p. 70:
10. **Jablonsky L.**, The Violent Gang. N. Y., 1966, p. 143. (по кн. **Ф. С. Махова**, указ. соч., с. 123).
11. Տե՛ս. **Шибутини Т.**, Социальная психология, с. 212:
12. **Ռեֆերենտային խմբերի մասին հավելյալ մանրամասնություններ կարելի է ստանալ հետևյալ աշխատություններից. Նալչաքյան Ա. Ա.**, Անձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական աղապտացիա, Երևան, 1985, էջ 44–66: Տե՛ս. նաև. **Шибутини Т.**, Социальная психология, М., "Прогресс", 1969, с. 206–215; **Sherif M.**, Social interaction, Process and Product, N. Y., 1967; **Mead G. H.**, Mind, Self, and Society, Chicago, 1934:

ԳԼՈՒԽ 4.

1. **Дилигенский Г. Г.**, Массовое политическое сознание в условиях капитализма. "Вопросы психологии", 1971, № 9, с. 40; **Андреева Г. М.**, Социальная психология, М., 1980, с. 195.
2. **Անդրեևա Գ. Մ.**, նշվ. աշխ., էջ 199:
3. **Անդրեևա Գ. Մ.**, նշվ. աշխ., էջ 200:
4. Նույն տեղում, էջ 200:
5. Տե՛ս. **Выготский Л. С.**, Психология искусства, М., 1968, с. 31:
6. **Smelser N. J.**, Theory of Collective Behavior. N. Y., Free Press, 1963; **Brown R.**, Social Psychology, New York, 1966; **Wheeler L., Deci, E. L., Reis H. T. and Zuckerman M.**, Interpersonal influence (2nd ed.), Boston: Allyn and Backon, 1978.
7. **Նալչաքյան Ա. Ա.**, Հոգեբանական բառարան, Երևան, «Լույս», 1984, էջ 9–10: **Նալչաքյան Ա. Ա.**, Անձ, խմբային սոցիալականացում և հոգեբանական աղապտացիա, Երևան, 1985, էջ 42–43:
8. **Лебон Г.**, Психология народов и масс, СПб, 1896.
9. **Ortega-y-Gasset J.**, Der Aufstand des Massen, Hamburg, 1956.
10. **Mann L., Newton J. W. and Innes J. M.**, A test between deindividuation and emergent norm theories of crowd aggression, "Journal of Personality and Social Psychology", 1982, 42, pp. 260–272; **Նույնի.** The baiting crowd in episodes of threatened suicide, "Journal of Pers. and Soc. Psychology", 1981, 41, pp. 703–709.
11. **Turner R. H. and Killian L. M.**, Collective behavior, Englewood Cliffs (N. Y.): Prantice–Hall, 1972.

12. **Diener E. D.**, Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In: **Paulus P. (Ed.)**, The psychology of group influence, Hillsdale (N. Y.): Erlbaum, 1980.
13. **Zimbardo Ph. G.**, The human choice: Individuation, reason and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In: **W. Y. Arnold and D. Levine (Eds.)**, Nebraska symposium on motivation, Vol. 17, Lincoln (NE): Univ. of Nebraska Press, 1969; **Zimbardo Ph. G., Ebbenson E. and Maslach G.**, Influencing Attitudes and changing behavior. Reading (MA): Addison-Wesley, 1977.
14. **Turner R. H. and Killian L. M.**, Collective behavior. Englewood Cliffs (N. Y.): Prentice-Hall, 1957.
15. **Brown R.**, Social Psychology. N. Y., 1966, p. 736.
16. **Miller N. and Dollard J.**, Social Learning and Imitation, New Haven (CT), Yale Univ. Press, 1941.
17. **Mann L.**, The baiting crowd in episodes of threatened suicide, "Journal of Pers. and Social Psychology", 1981, 41, pp. 703-708; **Rathus S. A. and Nevid J. S.**, Psychology and the Challenges of Life, Fourth Ed., 1989, New York, p. 163.
18. Տե՛ս, օրինակ. **Уледов А. К.** Актуальные проблемы социальной психологии, М., "Мысль", 1981, с. 70; **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Դրոշազանդիտական գործունեության հոգեբանական հարցեր, Երևան, 1984; **Войтасик Л.**, Психология политической пропаганды, М., "Прогресс", 1981.
19. **Ուլեդով Ա. Կ.**, նշվ. աշխ., էջ 70:
20. Տե՛ս. **Уледов А. К.**, Актуальные проблемы социальной психологии, М., "Мысль", 1981, с. 72.
21. **Ուլեդով Ա. Կ.**, նշվ. աշխ., էջ 73-74:
22. Տե՛ս, օրինակ. **Уледов А. К.**, Актуальные проблемы социальной психологии, М., "Мысль", 1981, с. 80-81; **Плахов В. Д.**, Традиции и общество. Опыт философско-социологического исследования, М., "Мысль", 1982.
23. Տե՛ս. **Մարքս Կ., Էնգելս Ֆ.**, Կոմունիստական կուսակցության մանիֆեստը, Երևան, 1973; **Поршнев Б. Ф.**, Социальная психология и история, М., "Наука", 1979.
24. **Диллигенский Г. Г.**, Рабочий на капиталистическом предприятии (исследования по социальной психологии французского рабочего класса), М., 1969; Социальная психология классов, Сб., М., "Мысль", 1985.
25. **Андреева Г. М.**, Социальная психология, М., 1980, с. 208.
26. **Brown R.**, Social Psychology, New York, 1966.
27. Социальная психология, под ред. **Г. П. Предвечного и Ю. А. Шелковина**, М., 1975, с. 123.
28. Անձի սոցիալական տիպերի մասին է. Ֆրոմմի տեսակետը շարադրված է նրա հետևյալ աշխատության մեջ. **Fromm E.**, Man for Himself. An enquiry into the psychology of ethics, London, 1967: Այդ տիպերի նկարագրությունը տե՛ս նաև **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, «Հոգեբան», 1996:

ԳԼՈՒԽ 5.

1. Տե՛ս. **Сорокин П.**, Человек, Цивилизация, Общество, М., 1992.
2. Մարգինալ (անգլ. marginal — սահմանային), երկու տիրույթների կամ հողակտորների սահմանաչերտի վրա գտնվող:
3. Այն հարցը, թե որն է հասարակության կառուցվածքային ամենատարրական միա-

վորը («բջիջը»), դեռևս քննարկումների առարկա է: Ոմանք այդպիսին են համարում առանձին անհատին, մյուսները՝ սոցիալական փոքր խումբը: Մեր կարծիքն այն է, որ անհատն է հասարակության պարզագույն մասնիկը:

4. Շարադրվում է ըստ հետևյալ աշխատությունների. **Zimbardo Ph.**, *Psychology and Life*, 11th Ed., Glenview and London, 1985, pp. 574–575; **Schlenker B. R.**, *Impression management: The self–concept, social identity, and interpersonal relations*, Monterey (CA), Brooks/Cole, 1980.
5. **Sorokin P.**, *Social Mobility*, New York, 1927; **Сорокин П.**, *Социальная стратификация и мобильность*, В кн.: *Человек, Цивилизация, Общество*, М., “Политиздат”, 1992, с. 295–424; **Щепаньски Ян**, *Элементарные понятия социологии*, с. 204–205; **Шабутани Т.**, *Социальная психология*, М., “Прогресс”, 1969, с. 480–482 и др.
6. **Сорокин П.**, *Человек, Цивилизация, Общество*, с. 300.
7. Հասարակության կառուցվածքի հարցերը Պ. Սորոկինի աշխատություններում և ժամանակակից այլ սոցիոլոգների գործերում ուսումնասիրվում են շատ մանրամասնորեն: Այստեղ այդ բոլոր մանրամասնությունները ներկայացնելը տեղին ու նպատակահարմար չէր լինի:
8. **Сорокин П.**, *Человек, Цивилизация, Общество*; **Щепаньски Ян**, *Элементарные понятия социологии*, с. 204–205.
9. Իհարկե, քննարկում է պահանջում այն հարցը, թե արդյո՞ք կաստան կարելի է սոցիալական դասակարգ անվանել:
10. Տե՛ս. *Американская социология*, Сб., М., 1972, с. 244.
11. **Тэрнер Дж.**, *Структура социологической теории*, М., “Прогресс”, 1985, с. 61–62; **Parsons T.**, *The Structure of Social Action*, New York, Mc Graw–Hill Book Co., 1937.
12. **Biddle B. J.**, *Role theory...* N. Y. a. o., 1979, pp. 119–124.
13. **Тэрнер Дж.**, *Структура социологической теории*, М., “Прогресс”, 1985, с. 233.
14. Սոցիալական վերահսկողության խնդիրը լայնորեն քննարկվում է հետևյալ աշխատությունների էջերում. **Шибутани Т.**, *Социальная психология*, М., 1969; **Щепаньски Ян**, *Элементарные понятия социологии*, М., 1967:
15. Ֆրուստրացիայի և պաշտպանական մեխանիզմների մասին մենք մանրամասնորեն գրել ենք այլ աշխատություններում: Տե՛ս. **Նալչաջյան Ա. Ա.**, **Սկրուշյան Մ. Զ.**, *Ղրղապատճառ, կոնֆլիկտ, ֆրուստրացիա*, Երևան, 1977; **Նալչաջյան Ա. Ա.**, *Հոգեբանության հիմունքներ, «Հոգեբան»* հր–ճ, Երևան, 1996, Գլ. 16; **Налчаджян А. А.**, *Социально–психическая адаптация личности: факты, механизмы и стратегии*, Ереван, 1988.
16. Տե՛ս. օրինակ. **Shibutani T. and K. Kwan**, *Ethnic Stratification*, N. Y., 1965; **Horowitz D.**, *Ethnic Groups in Conflict*, Berkley, Los Angeles, London, 1985.
17. Էթնոցենտրիզմի մասին հարուստ տեղեկություններ կարելի է ստանալ հետևյալ աշխատություններից. **Shibutani T. and K. Kwan**, *Ethnic Stratification*. N. Y., 1965; **Adorno T. a. o.**, *The Authoritarian Personality*, Abridged Ed., N. Y., 1982; **Horowitz D.**, *Ethnic Groups in Conflict*. Berkley, Los Angeles, London, 1985.
18. Ռեֆերենտային խմբերի մասին տե՛ս **Merton R. K.**, *Social Theory and Social Structure*, pp. 225–386.
19. Անձի ժամանակակից հոգեբանության մանրամասն շարադրանքը մենք տվել ենք այլ աշխատության մեջ: Տե՛ս. **Նալչաջյան Ա. Ա.**, *Հոգեբանության հիմունքներ*, Երևան, «Հոգեբան», հր–ճ, 1996:
20. **Goffman E.**, *The presentation of self in everyday life*, N. Y., 1959; **Гоффман Э.**, *Представление себя другим*. В сб.: *Современная зарубежная социальная психология*, под ред. **Г. М. Андреевой** и др., М., 1984, с. 188–196.

21. **Кон И. С.**, Социология личности, М., 1967, с. 26; его же: открытие "Я", М., 1978.
22. **Кон И. С.**, Социология личности, М., 1967, с. 26–28.
23. Անձի սոցիալական տիպերի մանրամասն նկարագրությունը տվել ենք «Հոգեբանության հիմունքներ» գրքի «Բնավորություն» գլխում: **Տե՛ս. նաև.** Психология индивидуальных различий, Тексты, М., 1982; **Fromm E.**, Man for Himself, London, 1967; **Налчаджян А. А.**, Этническая характерология, Ереван, 2001.

ԳԼՈՒԽ 6.

1. Տե՛ս. **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, «Հոգեբան», 1997:
2. Տե՛ս, օրինակ. **Buss A. H. and Plumin R.**, A temperament theory of personality development, New York, 1975: Տե՛ս նաև մեր. «Հոգեբանության հիմունքներ» դասագրքի «Խառնվածքի հոգեբանություն» գլուխը:
3. **Eysenck H. J.**, Fact and Fiction in Psychology, Harmondsworth, 1972.
4. **Mischel W.**, Personality and assessment. New York: Wiley, 1968; Նույնի. Introduction to psychology (2nd Ed.), New York: Holt, Rinehart and Winston, 1976; **Byrne D. and Kelly K.**, An introduction to personality (3rd Ed.). Englewood Cliffs (N.Y.): Prentice–Hall, 1981.
5. Տե՛ս. **Blumer H.**, Symbolic Interactionism, problems and perspectives. Englewood Cliffs, 1969; **Шибутани Т.**, Социальная психология, М., 1969; ՇԵ. "Современная зарубежная социальная психология", Тексты, М., 1984, с. 173–203; **Росс Л., Нисбетт Р.** Человек и ситуация. М., 1999.
6. **Argyle M.**, The Psychology of Interpersonal behaviour, London, 1978, (3rd Ed.), pp. 114–123.
7. **Eysenck H. J.**, The Biological Basis of Personality. Springfield, 1967. Նույնի. Crime and Personality, Boston, 1964.
8. **Argyle M.**, The Psychology of Interpersonal Behaviour, London, 1978, 3rd Ed., pp. 114–123; **Carson R. C.**, Interaction Concepts of Personality, London, Allen and Unwinn, 1970.
9. Տե՛ս. **Erikson E. H.**, Childhood and Society, New York, Norton, 1950; Նույնի. Identity: Youth and crisis, New York, Norton, 1968.
10. Տե՛ս. նաև. **Кон И. С.**, Открытие "Я", М., 1978; Նույնի. Психология старшеклассника, М., 1980; Նույնի. Психология ранней юности, М., 1989.
11. **James W.**, The Principles of Psychology, London, 1891.
12. **Hartmann H.**, Ego Psychology and the Problem of Adaptation, New York, 1958; **Freud A.**, Das Ich und die Abwehrmechanismen, London, 1946; **Мейли Р.**, Структура личности. В кн.: **Фресс П., Пнаже Ж.**, Экспериментальная психология, вып. V, М., 1975 и др.
13. Ինքնագիտակցության խնդիրը մենք մանրամասնորեն, կապելով հոգեբանական աղապատեցիայի պրոբլեմի հետ, քննարկել ենք հետևյալ աշխատության մեջ. **Налчаджян А. А.**, Социально–психическая адаптация личности, Ер., 1988, т. 4.
14. Տե՛ս. **James W.**, Psychology: The briefer course. New York: Holt, 1910: **Чу** նաև ռուսերեն բաղձանությունը. **Джеймс В.**, Психология, Пг., 1922.
15. Այս երևույթի մասին հետաքրքրական տվյալներ է բերում հայ հայտնի հոգեբույժ **Ա. Անիշարյանը**: Տե՛ս. **Меграбян А.**, Деперсонализация, Ереван, 1962.
16. **Laing R.**, The divided self: An existential study in sanity and madness, Baltimore, Penguin Books, 1965, p. 86.
17. Տե՛ս, օրինակ. **Свядоц А. М.**, Неврозы и их лечение, М., "Медицина", 19 1.

18. Տե՛ս. օրինակ. **Rosenberg M.**, Society and the Adolescent Self-Image. Princeton: Princeton Univ. Press, 1965.
19. Մանրամասնությունները տե՛ս հետևյալ աշխատություններում. **Նալչաճյան Ա. Ա.**, Социально-психическая адаптация личности, с. 187–206; **Бернс Р.**, Развитие Я-концепции и воспитание, М., "Прогресс", 1986; **Столин В. В.**, Самосознание личности, М., 1983.
20. **Նալչաճյան Ա. Ա.**, Социально-психическая адаптация личности, Ереван, 1988, գլ. 4.
21. **Նալչաճյան Ա. Ա.**, Личность, психическая адаптация и творчество, Изд-во "Луйс", Ереван, 1980, գլ. 1, § 3.
22. **Gordon C. and Gergen K. (Eds.)**, The life in social interaction, New York, Wiley, 1968.
23. **Erikson E. H.**, Childhood and Society, N. Y., 1963; **Նույնի.** Identity, Youth and Crisis, N. Y., 1968.
24. **Allnort G.**, Becoming, New Haven, Yale Univ. Press, 1955.
25. **Sorokin P.**, Society, culture, and personality; Their structure and dynamics, New York, Harper, 1947: Կա նաև ռուսերեն բարձրամակարդակը. **Сорокин П.**, Общество. Цивилизация. Личность., М., 1992.
26. Տե՛ս. **Gergen K.**, The concept of self, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1971.
27. **Gergen K.**, Op. cit, p. 304.
28. **Mead G. H. (C. W. Morris, Ed.)**, Mind, self and society, Chicago, Univ. of Chicago Press, 1934.
29. Այս տեսությունը մանրամասնորեն շարադրված է հետևյալ աշխատության մեջ. **Шибутани Т.**, Социальная психология, М., "Прогресс", 1969:
30. **Goffman E.**, The presentation of self in everyday life, Garden City, New York, Doubleday, 1959; **Նույնի.** Interaction ritual, Chicago, Aldine, 1967; **Նույնի.** Relations in public, New York, Basic Books, 1971.
31. **Festinger L.**, A theory of social comparison processes. "Human Relations", 1954, pp. 117–140.
32. **Suls J. M. and R. L. Millor (Eds.)**, Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives, Washington, DC, 1977; **Mullen B. and G. R. Goethals (Eds.)**, Theories of group behavior. New York: Springer-Verlag, 1987; **Latané B. (Ed.)**, Studies in social comparison. "J. of Exn. Soc. Psychol." (Suppl. 1), 1966.
33. **Նալչաճյան Ա. Ա.**, Социально-психическая адаптация личности, Ереван, 1988, գլ. 4.
34. **Jourard S.**, The transparent self: Self-disclosure and well-being. Princeton (N. J.): Van Nostrand, 1964; **Նույնի.** Self-disclosure: An experimental analysis of the transparent self. New York: Wiley-Interscience, 1971.
35. **Latané B.**, նշվ. աշխ.:
36. Տե՛ս. **Коломинский Я. Л.**, Психология личных взаимоотношений в детском коллективе, Минск, 1971; **Կոլոմինսկի Յ. Լ.**, Մանկական կոլեկտիվի հոգեբանություն, Երևան, 1988:
37. **Greenwald A. G.**, The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. "American Psychologist", 35, pp. 603–618: Տե՛ս նաև. **Suls J. (Ed.)**, Psychological perspectives on the self. Vol. 1. Hillsdale (N. J.), Erlbaum, 1982.
38. **Coopersmith S.**, The Antecedents of Self-Esteem, W. H., Freeman, 1967; **Danziger K.**, Socialization, New York a. o., 1978.
39. **Gergen K.**, The Concept of Self, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1971.

40. **Maslow A.**, Toward a psychology of being (2nd Ed.), Princeton (N. J.): Van Nostrand, 1968; Լույնի. Motivation and Personality 2nd Ed., N. Y., 1970; **Levine F. M. (Ed.)** Theoretical readings in motivation. Perspectives on Human Behavior, Chicago, 1975, pp. 358–380.
41. Այդպիսի հետևության է հանգել **Կ. Պերզենը**: Տե՛ս. նաև. **Middlebrook P. N.**, Social Psychology and modern Life, p. 55.
42. **Coopersmith S.**, The antecedants of self-esteem, San Francisco: Freeman, 1967.
43. Տե՛ս. **Hovland C. and I. Janis (Eds.)**, Personality and persuasibility. New Haven, Yale Univ. Press, 1959; **Coopersmith S.**, The antecedants of self-esteem, San Francisco, Freeman, 1967.
44. Այդ արդյունքների զգալի մասը ներկայացված է հետևյալ աշխատության մեջ. **Фресс П. и Ж. Пиаже**, Экспериментальная психология, Вып. V, М., 1975:
45. Տե՛ս. **Wills T. A.**, Downward comparison principles in social psychology, "Psychological Bulletin", 1981, **90**, pp. 245–271.
46. Շարադրվում է ըստ հետևյալ աշխատության. **Worchel S., Cooper J. and Goethals G. R.**, Understanding Social Psychology, 4th Ed., Chicago (Illinois), The Dorsey Press, 1988. Տե՛ս. նաև հետևյալ սկզբնաղբյուրը. **Ross L.**, The inductive psychologist and his shortcomings. Distortions in the attribution process, In: **L. Berkowitz (Ed.)**, Advances in experimental social psychology, Vol. 10, New York, Academic Press, 1977.
47. Տե՛ս. **Goethals G. R.**, Fabricating and ignoring social reality: Self-serving estimates of consensus. In: **J. M. Olson, C. P. Herman and M. P. Zanna (Eds.)**, Relative deprivation and social comparison: The Ontario symposium, Vol. 4, pp. 135–157, Hillsdale (N. J.): Erlbaum, 1986.
48. **Videbeck R.**, Self-conception and the reaction of others, "Sociometry" 1960, **23**, pp. 351–359; **Worchel S., Cooper J. and Goethals G. R.**, Understanding Social Psychology, Fourth Ed., Chicago: The Dorsey Press, 1988, pp. 102–103.
49. **Duval S. and Wicklund R. A.**, A theory of objective self-awareness, New York: Academic Press, 1972; **Wicklund R. A.**, How society uses self awareness, In: **J. Suls (Ed.)**, Psychological perspectives on the self, Vol. 1, Hillsdale (N. J.): Erlbaum, 1982.
50. **Fenigstein A., Scheier M. F. and Buss A. H.**, Public and private self-consciousness: Assessment and theory, "Journal of Consulting and Clinical Psychology", 1975, **43**, pp. 522–527.
51. Բերված է ըստ հետևյալ աշխատության. **Buss, Arnold H.**, Self-consciousness and Social Anxiety, New York, W. H. Freeman, 1980.
52. **Snyder M.**, Self-monitoring of expressive behavior, "Journal of Personality and Social Psychology", 1974, **30**, pp. 526–537; **Snyder M.**, Self-monitoring processes, In: **L. Berkowitz (Ed.)**, Advances in experimental social psychology, Vol. 12, New York, Academic Press, 1979, pp. 85–128.
53. **Brehm J.**, A theory of psychological reactance, New York, Academic Press, 1966.
54. Անգլ. internal locus of control.
55. Անգլ. external locus of control.
56. **Middlebrook P. N.**, Social Psychology and modern Life, 2nd Ed., New York, 1980, pp. 52–53.
57. **Seligman M.**, Helplessness: On depression, development, and death, San Francisco, 1975.
58. Ձեռք բերված անօգնականության մասին, բացի Ջելիզմանի աշխատությունից.

- տե՛ս նաև. **De Charms R.**, Personal causation: The internal affective determinants of behavior, New York: Academic Press, 1968.
59. **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Մահվան հոգեբանություն, Երևան, 1992:
 60. Տե՛ս. **Goffman E.**, The inmate world, In: **C. Gordon and K. Gergen (Eds.)**, The self in social interaction, New York, Wiley, 1968, pp. 267–274.
 61. **Zimbardo Ph. G., Haney C., Banus W. C. and Jaffe D.**, A Pirandolian prison: The mind is a formidable jailor. "New York Times Magazin", April 8, 1973, pp. 38–60; **Baron R. A. and Byrne D.**, Social Psychology, 2nd Ed., Boston a. o., 1977.
 62. Տե՛ս. **Goffman E.**, The presentation of the self in everyday life, Garden City, New York, Doubleday, Anchor Books, 1959; **Նույնի.** Interaction ritual, New York, Anchor, 1967: Տե՛ս. նաև. **Гофман Э.**, Представление себя другим, В сб., Современная зарубежная социальная психология, Тексты, М., 1984, с. 188–196.
 63. **Baumeister R. F.**, Public self and private self, New York: Springer-Verlag, 1986.
 64. Տե՛ս. **Ֆրոյդ Ջ.**, Հոգեվերլուծության ներածություն, Երևան, 2002:
 65. **Bem D.**, Beliefs, attitudes and human affairs, Belmont (Calif.), Brooks/Cole, 1970. **Նույնի.** Self-perception theory, In; **L. Bernowitz (Ed.)**, Advances in experimental social psychology, Vol. 6, New York, Academic Press, 1972, pp. 1–62.
 66. Տե՛ս. **Leeper M.**, Dissonance, self-perception, and honesty in children, "Journal of Pers. and Soc. Psychology", 1973, 25, pp. 65–73.
 67. **Налчаджян А. А.**, Личность, психическая адаптация и творчество, Ереван, "Луйс", 1980, гл. I–II.
 68. **Nisbett R. E. and Ross L.**, Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment. Englewood Cliffs (N. J.), Prentice-Hall, 1980; **Nisbett R. E. and Wilson T. D.**, Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes, "Psychological Review", 1977, 84, pp. 231–259.
 69. **Archer R. L.**, Self-disclosure, In; **D. M. Wegner and R. R. Vallachae (Eds.)**, The Self in Social Psychology, New York, Oxford Univ. Press, 1980.
 70. **Jourard S.**, Self-disclosure, An experimental analysis of the transparent self, New York, Wiley-Interscience, 1971; **Jourard S.**, The transparent self: Self-disclosure and well-being, Princeton (N. Y.), Van Nostrand, 1964.
 71. **Darlagia V. and Chaikin A.**, Sharing intimacy: What we reveal to others and why. Englewood Cliffs (N. J.), Prentice-Hall, 1975.
 72. Անձի հոգեկան առողջության չափանիշների մասին տե՛ս. **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, 1997:
 73. **Luft J.**, Of human interaction, Palo Alto (Calif.), National Press, 1969.

ԳԼՈՒԽ 7.

1. Տե՛ս. Ընդհանուր հոգեբանություն, պրոֆ. **Ա. Վ. Պետրոսյան** խմբագրությամբ, Երևան, «Լույս», 1974, **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Ընդհանուր հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, «Լույս», 1991, **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, «Հոգեբան», 1997:
2. **Thomas W. and Znaniecki F.**, Polish peasant in Europe and America, New York, 1927.
3. **Узнадзе Д. Н.**, Психологические исследования, М., "Наука", 1966, **Надирашвили Ш. А.**, Понятие установки в общей и социальной психологии, Тбилиси, "Мецниереба", 1974 и др.
4. **Allport G. W.**, Attitudes, In: The handbook of social psychology, Ed. by **C.**

- Murchison; Worcester: Clark Univ. Press, 1935, p. 810.
5. **Smith M., Bruner J. and White R.**, *Opinions and Personality*, New York, 1956: Սոցիալական դիրքորոշման «եռաբաղադրիչ» պատկերացումը վերագրվում է Ս. Սմիթին: Տե՛ս նաև. **Шихирев П. Н.**, *Современная социальная психология США*, М., "Наука", 1979, с. 88; **Майерс Д.**, *Социальная психология*. СПб—М., "Питер", 1997.
 6. **Mc Guire, W. J.**, *The nature of attitudes and attitude change*, In: **G. Lindzey and E. Aronson** (Eds.), *Handbook of Social Psychology*, 2nd Ed., Vol. 3, Reading (Mass.): Addison—Wesley, 1969.
 7. **Thurstone L. L. and E. J. Chave**, *The measurement of attitude*, Chicago, Chicago Univ. Press, 1929.
 8. Տե՛ս. **Войтасик Л.**, *Психология политической пропаганды*, М., "Прогресс", 1981; **Шерковин Ю. А.**, *Психологические проблемы массовых информационных процессов*, М., "Мысль", 1973; **Апресян Г. З.**, *Ораторское искусство*, 3—е изд., М., 1978.
 9. **Ֆրոյդ Չ.** Հոգեվերլուծության ներածություն, Երևան, 2002; ego же: *О психоанализе*, М., 1913 և **Չ. Ֆրոյդի** այլ աշխատությունները: Տե՛ս նաև. **Freud A.**, *Das Ich und die Abwehrmechanismen*, L., 1946; **Изард К.**, *Эмоции человека*, М., 1980; **Plutchik Robert**, *The Emotions: Facts, theories, and a new model*, New York, 1962; **Лук А. Н.**, *Эмоция и личность*, М., 1982.
 10. Տե՛ս. **Kagan J. and Havamann E.**, *Psychology: An introduction*, New York, 1976, p. 495; **Bem D. J.**, *Beliefs, attitudes, and human affairs*, Belmont (Calif.): Brooks/Cole, 1970; Տե՛ս նաև **Mc Grath, J. W.**, *Social Psychology: a brief introduction*, New York: Holt, Rinehart and Winston, 1964.
 11. **Allport G. W.**, *The nature of prejudice*, Reading (Mass), Addison—Wesley, 1954: Տե՛ս նաև. **Նալչաջյան Ա. Ա.** եթնիկական հոգեբանություն, Երևան, 2001, գլ. 8:
 12. Տե՛ս. **Трусов В. П.**, *Социально—психологические исследования когнитивных процессов*, Ленинград, 1980; **Festinger L.**, *A theory of cognitive dissonance*, Stanford (Calif.), 1957.
 13. Այս պարագրաֆը գրելիս հիմնականում օգտվել ենք հետևյալ աշխատությունից. **Baron R. A. and Byrne D.**, *Social Psychology, Understanding Human Interaction*, 2nd Ed., Boston a.o., 1977.
 14. **Osgood C. E., Suci G. J. and Tannenbaum P. H.**, *The measurement of meaning*, Univ. of Urbana Press, Urbana, 1957.
 15. Տե՛ս. **Tognacci L. N., Cook S. W.**, *Conditioned autonomic responses as bidirectional indicators of racial attitude*, "Journal of Personality and Social Psychology", 1975, 31, pp. 137—144.
 16. **Aboud F.**, *Seeking information about different ethnic groups: The role of motivation and confirmation*, "Journal of Applied Social Psychology", 1975, 5, pp. 331—341.
 17. **Katz D.**, *The functional approach to the study of attitudes*, "Public Opinion Quaterly", 1960, Vol. 24, pp. 150—166.
 18. Նույն հարցի ավելի հանրամատչելի շարադրանքը տե՛ս **Baron R. A. and Byrne D.**, *Social Psychology, Understanding Human Interaction*, 2nd Ed., Boston a.o., 1977, pp. 94—149.
 19. Այդ տեսության մանրամասն շարադրանքը ներկայացրել ենք հետևյալ աշխատության մեջ. **Налчаджян А. А.**, *Социально—психическая адаптация личности*, Ереван, 1988.
 20. Տե՛ս. **Павлов И. П.**, *Условный рефлекс*, Полн. собр. соч., т. III, М.— Л., Изд—во АН СССР, 1951; **Сеченов И. М.**, *Рефлексы головного мозга*, М., Изд—во АН СССР,

- 1961; Ярошевский М. Г., История психологии, 3-е изд., М., "Мысль", 1985.
21. Պայծանձական կապերի այս տեսակը մանրամասնորեն ուսումնասիրել է Բ. Սկինները: Տե՛ս. **Skinner B. F.**, Science and human behavior, New York, 1953: Նույնի. Beyond freedom and dignity, New York, 1971.
 22. Տե՛ս. **Heider F.**, The psychology of interpersonal relations, New York, Wiley, 1958.
 23. **Cartwright D. and Harary F.**, Structural balance: A generalization of Heider's theory. "Psychological Review", 1956, **63**, pp. 277-293.
 24. **Newcomb T. M.**, Interpersonal balance, In: **R. P. Abelson (Ed.)**, Theories of cognitive consistency: A sourcebook, Chicago, Rand Mc Nally, 1968.

ՉԼՈՒԽ 8.

1. Անգլ. cognitive consistency: Այս հասկացությունը հոգեբանության բնագավառ են ներմուծել Ֆ. Հայդերը, Լ. Ֆեստինգերը և այլ գիտնականներ:
2. Տե՛ս, օրինակ. **Асмус В. Ф.**, Логика, М., 1947; Формальная логика, под ред. **И. А. Чупакина и И. Н. Бродского**, Лен., 1977, և այլն:
3. **Mc Guire W. J.**, A syllogistic analysis of cognitive relationships, In: **Hovland C. J. and Rosenberg M. J. (Eds.)**, Attitude organization and change, New Haven (Conn.), Yale Univ. Press, 1960, pp. 65-111.
4. **Rokeach M.**, Beliefs, attitudes, and values, San Francisco: Jossey-Bass, 1968.
5. Տե՛ս. **Jones E.**, Rationalization in everyday life, "J. of Abnormal Psychol.", 1908, **3**, pp. 161-169; **Freud A.**, Des Ich und die Abwehrmechanismen, Լ., 1946.
6. Միջազգային հոգեբանական գրականության մեջ աստիճանաբար տարածվող «փսիխոլոգիկա» (psycho-logic) տերմինին համապատասխան մենք օգտագործում ենք «հոգեարամաբանություն» նոր տերմինը:
7. Աս մաքուր ռացիոնալիզացիա է: Բերված է ըստ. **Atkinson R. L., Atkinson R. C. and Hilgard E. R.**, Introduction to Psychology, 8th Ed., New York, 1983, pp. 546-547: Տե՛ս. նաև **Rosenberg M. J.**, An analysis of affective-cognitive consistency. In: **Rosenberg M. J. (Ed.)**, Attitude organization and change. New Haven, Yale Univ. Press, 1960.
8. **La Pierre R. T.**, Attitudes versus action, "Social Forces", 1934, **13**, pp. 230-237. Տե՛ս. նաև. **Трысов В. П.**, Социально-психологические исследования когнитивных процессов, Լ., 1980.
9. **Wiener A.**, Attitudes versus action: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects, "The Journal of Social Issues", 1969, **25**, pp. 1-78.
10. **Fishbein M. and Ajzen I.**, Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. Reading (Mass.), Addison-Wesley, 1975.
11. Տե՛ս. **Worchel S. a. o.**, Understanding Social Psychology, 4th Ed., New York a. o., 1988, pp. 271-272.
12. Տե՛ս, օրինակ. **Ajzen I.**, On behaving in accordance with one's attitudes. In: **M. P. Zanna, E. T. Higgins and C. P. Herman (Eds.)**, Consistency in social behavior: The Ontario Symposium, Vol. 2. Hillsdale (New York): Erlbaum, 1982; **Ajzen J. and Fishbein M.**, Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs (N. J.): Prentice-Hall, 1980.
13. **Davidson A. R. and Jaccard J.**, Variables that moderate the attitude-behavior relations: Results of a longitudinal survey, "Journal of Personality and Social Psychology", 1979, **37**, pp. 1364-1376.
14. **Lord C. G., Lepper M. R. and Mackie D.**, Attitude prototypes as determinants of atti-

- tude-behavior consistency, "Journal of Personality and Social Psychology", 1984, 46, pp. 1254-1266.
15. **Snyder M.**, Self-Monitoring Processes. In: **L. Berkowitz (Ed.)**, Advances in experimental Social Psychology. Vol. 12, New York: Academic Press, 1979, pp. 85-128.
 16. **Snyder, Mark**, Self-monitoring processes. In: **Berkowitz L. (Ed.)**, Advances in experimental social psychology. Vol 12, 1979, pp. 85-128; **Snyder M. and Gangestad S.**, Choosing social situations: Two investigations of self-monitoring processes. "Journal of Personality and Social Psychology", 1982, 43, pp. 123-135.
 17. **Gorsuch R. L. and Ortberg J.**, Moral obligations and attitudes: Their relation to behavioral intentions. "Journal of Personality and Social Psychology", 1983, 44, pp. 1025-1028.
 18. **Bentler P. M. and Speckart G.**, Attitudes "cause" behaviors. A Structural equation analysis. "Journal of Personality and Social Psychology", 1981, 40, pp. 226-238.
 19. **Ajzen J. and Fishbein M.**, Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs (N. J.): Prentice-Hall, 1980.
 20. Տի'ւ. **Langer E. J.**, Rethinking the role of thought in social interaction. In: **J. H. Harvey, W. Ickes and R. E. Kidd (Eds.)**, New directions in attribution research, Vol. 2, Hillsdale (N. J.): Erlbaum, 1978; **Fazio R. H.**, How do attitudes guide behaviors? In: **R. M. Sorrentino and E. T. Higgins (Eds.)**, The handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior. New York. Guilford, 1986.
 21. **Abelson R. P.**, Three modes of attitude-behavior consistency. In: **M. P. Zanna, E. T. Higgins and C. P. Herman (Eds.)**, Consistency in social behavior: The Ontario symposium, Vol. 2, Hillsdale (N. J.): Erlbaum, 1982.
 22. **Baron R. and Byrne D.**, Social psychology, p. 144.
 23. **Fishbein M. and Ajzen J.**, Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. Reading (Mass.): Addison-Wesley, 1975; **Rokeach M. and Kluejunus P.**, Behavior as a function of attitude-toward-object and attitude-toward-situation, "Journal of Personality and Social Psychology", 1972, 22, pp. 194-201.
 24. **Baron R. and Byrne D.**, Social Psychology, p. 146.
 25. **Լ. Ֆեստինգերն իր տեսությունը մանրամասնորեն շարադրել է առանձին գրքում. Festinger L.**, A theory of Cognitive Dissonance. Stanford Univ. Press, Stanford (Calif.), 1957: Чш նաև ողութեան բարգմանությունը. **Фестингер Л.**, Теория когнитивного диссонанса, СПб, "Речь", 2000.
 26. **Festinger L.**, A theory of cognitive dissonance, pp. 2-3.
 27. **Festinger L.**, Op. cit., p. 11.
 28. ըստ **Festinger L.**, op. cit., p. 8.
 29. **Osgood C. E. and Tannenbaum P.**, The principle of congruity and the prediction of attitude change, "Psychological Review", 1955, 62, pp. 42-55.
 30. Տի'ւ. **Lewin K.**, Dynamic Theory of Personality. N. Y.— L., 1935; **Левин К.**, Типы конфликтов. В кн.: Психология личности. Тексты. М., 1982, с. 93-96.
 31. Տի'ւ. **Festinger L.**, A theory of cognitive dissonance. Stanford Univ. Press Stanford, 1957; Conflict, Decision, and Dissonance. Ed. by **L. Festinger**. Stanford Univ. Press, Stanford, 1964; **Wicklund R. A. and J. W. Brehm**, Perspectives in Cognitive Dissonance. Hillsdale (N. J.): John Wiley and Sons, 1976.
 32. **Ուլիսես Ալիստարիանի Ա. Ա.**, Социально-психическая адаптация личности: Формы, механизмы и стратегии. Ереван, 1988.
 33. **Festinger L.**, A Theory of Cognitive Dissonance, Stanford, 1957.

34. **Sb'ú. Kagan J. and Havemann E.**, Psychology: An introduction. New York: 1976, pp. 496–497.
35. **Sb'ú, օրհնակ. Middlebrook P. N.** Social Psychology and Modern Life. New York, 1980, p. 169.
36. **Festinger L. and Carlsmith J. M.**, Cognitive consequences of forced compliance, "Journal of Abnormal and Social Psychology", 1959, **58**, pp. 203–210.
37. **Carlsmith J. M., Collins B. E. and Helmreich R. L.**, Studies in forced compliance: 1. The effect of pressure for compliance on attitude change produced by face-to-face role playing and anonymous essay writing, "Journal of Personality and Social Psychology", 1966, **4**, pp. 1–13.
38. **Sb'ú. Wicklund R. A. and Brehm J. W.**, Perspectives on cognitive dissonance. Hillsdale (N. J.): Erlbaum, 1976, p. 6.
39. **Cooper J.** Personal responsibility and dissonance: The role of foreseen consequences. "Journal of Personality and Social Psychology", 1971, **18**, pp. 354–363. **Cooper J. and Fazio R. N.**, A new look at dissonance theory. In: **L. Berkowitz (Ed.)**, Advances in experimental social psychology, Vol. 17, New York: Academic Press, 1984.
40. **Aronson E. and Mills J.**, The effect of severity of initiation on liking for a group. "J. Abnorm. and soc. Psychology", 1959, **59**, pp. 177–181; **Mc Guire W. J.**, Attitudes and Attitude change. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology, Vol. 2, 1985.
41. **Sb'ú. Worchel S. a. o.**, Understanding Social Psychology. 4th Ed., New York, 1988, pp. 309–312; **Zanna M. P. and Cooper J.**, Dissonance and the attribution process. In: **J. H. Harve, W. J., Ickes and R. F. Kidd (Eds.)**, New directions in attribution research, Vol. 1, Hillsdale (N.J.), Erlbaum, 1976; **Zanna M. P. and Fazio A. H.**, The attitude-behavior relation: Moving toward a third generation of research. In: **M. P. Zanna, E. T. Higgins and C. P. Herman (Eds.)**, Consistency in social behavior: The Ontario symposium. Vol. 2, Hillsdale (N.Y.): Erlbaum, 1982.
42. **Sb'ú. Steel C. M., Southnick L. L. and Critchlow B.**, Dissonance and alcohol: Drinking your troubles away. "Journal of Personality and Social Psychology", 1981, **41**, pp. 831–846.
43. Նույնիսկ ակոհոլիզմին նվիրված հոգեբանական լուրջ աշխատություններում այս կարևոր խնդիրը դեռևս չի քննարկվում: **Sb'ú, օրհնակ. Шихирев П. Н.**, Жизнь без алкоголя?, М., "Наука", 1988.
44. **Adams D. K.**, Conflict and integration. "Journal of Personality", 1954, **22**, pp. 548–556. (**Sb'ú. Festinger L.**, A Theory of Cognitive Dissonance, pp. 32–33).
45. **Lewin K.**, Field theory in social science. New York: Harper, 1951, p. 233; **Նույնի.** Group decision and social change. In: **G. Swanson, T. Newcomb and E. Hartley (Eds.)**, Readings in Social Psychology. New York, 1952.
46. **Brehm J.**, Postdecision changes in the desirability of alternatives. "Journal of Abnormal and Social Psychology", 1956, **52**, pp. 384–389; **Kagan J. and Havemann E.**, Psychology: An Introduction. New York, 1976, p. 501.
47. **Festinger L.**, A Theory of Cognitive Dissonance, p. 37; **Налчаджян А. А.**, Социально-психическая адаптация личности, гл. 3, § 12.
48. **Freud A.**, Das Ich und die Abwehr mechanismen. London, 1946; **Lawson R.**, Frustration. New York, London, 1965; **Налчаджян А. А.**, Социально-психическая адаптация личности. Ер., 1988.
49. **Brehm J. W.**, Responses to loss of freedom: A theory of psychological reactance.

- Morristown (N. Y.): General Learning Press, 1972; **Brehm J. W.**, A theory of psychological reactance. New York: Academic Press, 1966; **Brehm S. S. and Brehm, J. W.**, Psychological reactance: A theory of freedom and control. New York: Academic Press, 1981.
50. Տե՛ս. **Friedman M. and Rosenman R. H.**, Type A behavior and your heart. New York: Knopf, 1974.
 51. **Festinger L. and Carlsmith J. M.**, Cognitive consequences of forced compliance. "Journal of Abnormal and Social Psychology", 1959, **58**, pp. 203-210.
 52. Տե՛ս. **Linder D. E., Cooper J. and Jones E. E.**, Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. "Journal of Personality and Social Psychology", 1967, **6**, pp. 245-257.
 53. **Cooper J., Zanna M. P., Goethals G. A.**, Mistreatment of an esteemed other as a consequence affecting dissonance reduction. "Journal of Experimental Social Psychology", 1974, **10**, pp. 224-233; **Hoyt M. F., Henley M. D. and Collins B. E.**, Studies in forced compliance: Confluence of choice and consequence on attitude change. "Journal of Personality and Social Psychology", 1972, **23**, pp. 204-210.
 54. **Worchel S. and Brand J.**, Role of responsibility and violated expectancy in the arousal of dissonance. "Journal of Personality and Social Psychology", 1972, **22**, pp. 87-97.
 55. Շատ հետաքրքրական տվյալներ են ստացվել, օրինակ, հետևյալ հետազոտության ընթացքում. **Calder B. J., Ross M. and Isko C. A.**, Attitude change and attitude attribution: Effects of incentive, choice, and consequences. "Journal of Personality and Social Psychology", 1973, **25**, pp. 84-99; **Baron R. A. and Byrne D.**, Social Psychology: Understanding Human Interaction. 2nd Ed., Boston (Mass.), 1977, pp. 137-141.
 56. **Aronson E.**, Threat and Obedience. In: Social Psychology. Ed. by **E. Aronson and R. Helmreich**. New York a. o., 1973, p. 14.
 57. **Aronson E.**, The Social Animal, London, 1973, pp. 106-107.
 58. **Mills J.**, Changes in Moral Attitudes Following Temptation. "Journal of Personality", 1958, **26**, pp. 517-531.
 59. **Aronson E.**, The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In: **L. Berkowitz (Ed.)**, Advances in experimental social psychology. Vol. 4. New York: Academic Press, 1969.

ԳԼՈՒԽ 9.

1. **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Պրոպագանդիստական գործունեության հոգեբանական հարցեր, «Հայաստան», Երևան, 1984:
2. Այս բնագավառում ստացված արդյունքների սեղմ ու խոր ընդհանրացումը տե՛ս. **Mc Guire W. J.**, Attitudes and Attitude Change. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology. 3rd Ed., Vol. 2, New York, 1985, pp. 233-346; **Roberts D. F. and Maccoby N.**, Effects of Mass Communication. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology. Vol. 2; N. Y., 1985, pp. 539-598.
3. Տե՛ս. **Hovland C. J., Janis I. L. and Kelley H. H.**, Communication and Persuasion. New Haven (CT): Yale Univ. Press, 1953. **Hovland C. J. (Ed.)**, Order of presentation in persuasion. New Haven: Yale Univ. Press, 1957; **Hovland C. J. and I. L. Janis (Eds.)**, Personality and persuasibility. New Haven: Yale Univ. Press, 1959.

4. Տե՛ս. Gardner S., The theory of Speech and Language. Oxford, 1951; **Надирашвили Ш. А.**, Психология пропаганды. Тб., " Мецниереба", 1978, с. 22–23.
5. Տե՛ս. Walster E. and Festinger L., The effectiveness of "overheard" persuasive communications. "Journal of Abnormal and Social Psychology", 1962, 65, pp. 395–402.
6. Տե՛ս, օրհնակ. Argyle M., The Psychology of Interpersonal Behavior. London, 1978, pp. 257–262; **Ножин Е. А.**, Мастерство устного выступления, 3-е изд., М., "Политиздат", 1989, с. 218–219; **Станиславский К. С.**, Работа актера над собой. Работа актера над ролью. Собр. соч., т. 2–4, М., 1954–57.
7. **Ֆորհաների մասին տե՛ս. Карвасарский Б. Д.**, Неврозы, М., "Медицина", 2-е изд., 1990, с. 69–80.
8. Տե՛ս, օրհնակ. **Свядоц А. М.**, Неврозы, М., "Медицина", 1982; **Карвасарский Б. Д.**, Неврозы, Л., "Медицина", 1990.
9. **Hartmann G.**, A field experiment on the comparative effectiveness of "emotional" and "rational" lebleats in determining election results. "Journal of Abnormal and Social Psychology", 1936, 31, pp. 99–114; **Надирашвили Ш. А.**, Психология пропаганды, с. 42–43.
10. Տե՛ս. **Worchel S. a. o.**, Understanding Social Psychology. 4th Ed., New York, 1988, pp. 234–235.
11. Տե՛ս. Argyle M., The Psychology of Interpersonal Behavior. London, 1978, pp. 257–261; **Blight D. A.**, What's the Use of Lectures? Harmondsworth, 1972; **Об ораторском искусстве. Сб.**, М., 1967.
12. Տե՛ս, օրհնակ. **Лернер И. Я.**, Процессы обучения и его закономерности. М., 1980; Педагогика. Под ред. Ю. К. Бабанского, М., 1983.
13. **Шерковин Ю. А.**, Психологические проблемы массовых информационных процессов, М., "Мысль", 1973, с. 179.
14. **Hovland C., Lumsdaine A. and Sheffield F.**, Experiments on Mass Communication. Princeton, 1949.
15. **Jones R. A. and Brehm J. W.**, Persuasiveness of one and two-sided communications as a function of awareness there are two sides. "Journal of Exper. Social Psychology", 1970, 6, pp. 47–56.
16. Տե՛ս նաև. **Войтасик Л.**, Психология политической пропаганды, с. 151–153.
17. Այս երևույթները հատկապես ուսումնասիրել է սոցիալական հոգեբան Արթուր Կոհենը. **Cohen A. R.**, Attitude change and social influence. New York, London, 1964.
18. Տե՛ս. **Miller N. and Campbell D.**, Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. "Journal of Abnormal and Social Psychology", 1959, 59, pp. 1–9.
19. Այս երևույթների վերաբերյալ նորագույն տվյալներ կան հետևյալ աշխատություններում. **Harkins S. G. and Petty R. E.**, Information utility and the multiple source effect. "Journal of Personality and Social Psychology", 1987, 52, pp. 260–268; **Harkins S. G. and Petty R. E.**, Social context effects in persuasion: The effects of multiple sources and multiple targets. In: **P. Paulhus (Ed.)**, Basic group processes. New York: Springer-Verlag, 1983.
20. Անզրկ-ամերիկյան հոգեբանական գրականության մեջ սաստկացող փաստարկումն անվանում են Climax Order in an Argumentative Speech, իսկ թուլացողը՝ Anti-Climax Order...:
21. Տե՛ս. **Шерковин Ю. А.**, Психологические проблемы массовых информационных процессов. М., "Мысль", 1973, с. 181: **Նույնի. Пропганда: соц-**

- иально—психологический аспект. — В кн.: Методологические проблемы социальной психологии, М., 1975.
22. Պրոպագանդա արգելակումը սկզբում ընկալված նյութի բացասական ազդեցությունն է մտապահված հաջորդ նյութի պահպանման վրա: Ռեյտրոպագանդա արգելակումը դրա հակառակ երևույթն է: Հիշողության այս և բազմաթիվ այլ դրսևորումներ մանրամասնորեն ներկայացրել ենք այլ աշխատության մեջ. **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ: Երևան, «Հոգեբան», 1997, գլ. 8:
 23. Տե՛ս. **Hovland C.**, *Op. cit*; **Войтасик Л.**, Психология политической пропаганды; **Ножин Е. А.**, Мастерство устного выступления. М., 1989.
 24. Տե՛ս. **Mayerhoff A.**, *The Strategy of Persuasion*. New York, 1965; **Волкогонев Д. Ф.**, Психологическая война. М., 1983.
 25. Տե՛ս. **Казакевич Э.**, Синяя тетрадь, М., 1969, с. 139—140.
 26. **Ленин В. И.**, Полное собр. соч., т. 21, с. 21.
 27. **Войтасик Л.**, Психология политической пропаганды, с. 78.
 28. **Лайбарджер П.**, Психологическая война, М., 1962.; **Волкогонев Д. А.**, Психологическая война, М., 1983.
 29. **Шерковин Ю. А.**, Психологические проблемы массовых информационных процессов, М., "Мысль", 1973, с. 165.
 30. Նույն տեղում, էջ 163:
 31. Տե՛ս. **Petty R. E. and Cacioppo J. T.**, The elaboration likelyhood model of persuasion. In: **L. Borkowitz (Ed.)**, *Advances in experimental social psychology*. Vol. 19, New York: Academic Press, 1986.
 32. **Шерковин Ю. А.**, նշվ. աշխ., էջ 168.
 33. **Ուլախյան Ա. Ա.**, Социально—психическая адаптация личности, Եր., 1988, գլ. II—III; **Նալչաջյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ, գլ. 16:
 34. Տե՛ս. **Цицерон Марк Туллий**, Виды красноречия. В кн.: Об ораторском искусстве. Сб., М., 1963, с. 34—54.
 35. **Festinger L. and N. Maccoby**. On Resistance to Persuasive Communication. "Journal of Abnormal and Social Psychology", 1964, Vol. 68, 4, pp. 359—366.
 36. Այդ գիտափորձերը կատարել է Պ. Ռոզենբլատը: Դրանց համառոտ նկարագրությունը տրված է Յու. Ա. Շերկովիչի բազմիցս հիշատակված գրքում, էջ 173:
 37. **Шерковин Ю. А.**, նշվ. աշխ., էջ 170.
 38. **Шерток Л.**, Непознанное в психике человека. М. "Прогресс", 1982; **Овчинникова О. В.**, **Насиновская Е. Е.**, **Иткин Н. Г.**, Гипноз в экспериментальном исследовании личности, М., 1989; **Kroger W. S.**, *Clinical and Experimental Hypnosis*. 2nd Ed., Philadelphia, Toronto, 1977, և այլն:
 39. Տե՛ս. "Неделя", 1963, № 46, с. 17; **Шерковин Ю. А.**, նշվ. աշխ., էջ 208—209.
 40. **Кузьмичев В.**, Организация общественного мнения. М.—Л., 1929, с. 152—155.
 41. Սոփիստությունը (հուն. sophista — հնարանք, խորամանկություն) տրամաբանական սխալ է, հատուկ մտադրությամբ թույլ տրված սխալ, որը ներկայացվում է որպես ճշմարտություն: Տե՛ս. **Кондаков Н. И.**, Логический словарь—справочник, М., 1975, с. 563.
 42. Այս մասին տե՛ս Социология сегодня. Проблемы и перспективы. Американская буржуазная социология середины XX века, М., 1965; Ներշնչման խնդիրն արժարժվում է նաև հետևյալ աշխատություններում. **Угринович Д. М.**, Психология религии, М., 1969; **Шерковин Ю. А.**, նշ. աշխ., գլ. 6; **Коломинский Я. Л.**, Социальные эталоны как стабилизирующие факторы "социальной психики", Вопросы психологии, 1972, № 1, և այլն:

43. Տե՛ս. **Тарле Е. В.**, Соч. в 12-и томах, т. 7, М., 1960; **Տարլե Ե. Վ.**, Նալչաթյան, Եր., «Պետհրատ», 1941:
44. **Janis I. L. and Feshbach S.**, Effects of fear-arousing communications. "Journal of Abnorm. and Social Psychology", 1953, 48, pp. 78-92.
45. Տես **Войтасик Л.**, Психология политической пропаганды, с. 62; **Roberts D. E. and Massey N.**, Effects of Mass Communication. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology, 3rd Ed., Vol. 2, New York, 1985, pp. 539-598.
46. Տե՛ս. **Леонгард К.**, Акцентуированные личности, Киев, 1981; **Личко А. Е.**, Психология и акцентуация характера у подростков, Л., "Медицина", 1983; **Карвасарский Б. Д.**, Неврозы, М., "Медицина", 1990.
47. **Mc Guire W.**, The nature of attitudes and attitude change. In: **G. Lindzey and E. Aronson (Eds.)**, The Handbook of Social Psychology. 3rd Ed., Vol. 2, New York: Random House, 1985, pp. 233-346.
48. Ուշադրության հոգեբանության մասին ավելի մանրամասնորեն տե՛ս **Նալչաթյան Ա. Ա.**, Հոգեբանության հիմունքներ, Երևան, 1997, գլ. 5:
49. Տե՛ս. **Klapper J. T.**, The Effects of Mass Communication. Glencoe, 1961; **Войтасик Л.**, Психология политической пропаганды, с. 114.
50. Տե՛ս. **Baron R. A. and Byrne D.**, Social Psychology. Understanding Human Interaction. 2nd Ed., Boston, 1977, pp. 124-125.
51. Այս բոլոր հարցերը մենք մանրամասնորեն քննարկել ենք «Հոգեբանության հիմունքներ» աշխատության 8-րդ գլխում:
52. Տե՛ս, օրինակ, Педагогика, под ред. **Ю. К. Бабинского**. М., 1983; Возрастная и педагогическая психология, под ред. **А. В. Петровского**, 2-е изд., М., 1979; **Стоунс Э.**, Психопедагогика, М., 1984.
53. Բառացիորեն՝ ներգրավում, ծովում, նմանեցում:
54. Էքսփլորացիա — լատ. հետազոտություն, որոնում:
55. Տե՛ս. **Worchel S. and Arnold S.**, The effects of censorship and attractiveness of the censor on attitude change. "Journal of Experimental Social Psychology", 1973, 9, pp. 365-377.

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջարան 3

Մաս առաջին. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Գլուխ 1. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՐԿԱՆ, ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ

ԵՎ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ 6

§ 1. ԻՆՉ Է ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒՄ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ 6

Ա. Սոցիալ-հոգեբանական իրադարձություններ 7

Բ. Փոխադարձություն և ադապտացիա 8

§ 2. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԻՐԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵԿՆԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ 10

§ 3. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՎԱՐՔԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ 13

§ 4. ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ԳԻՏԵԼԻՔՆԵՐԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ 16

Ա. Հավատա՞լ, արդյոք, հեղինակություններին 16

Բ. «Հետաահայաց ըմբռնումը» և կեղծ մարգարեները 17

Գ. Արդյո՞ք արժանահավատ են մեր ընկալումները 19

§ 5. ՎԱՐԿԱԾ ԵՎ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ 21

§ 6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ 22

Ա. Դիտման մեթոդ 23

Բ. Հարցաթերթեր և զրույցներ 25

Գ. Մեթոդի արժեքավորության (վալիդության) և հուսալիության խնդիրը 28

Դ. Կոռեկացիոն վերլուծություն 30

Ե. Սոցիալ-հոգեբանական գիտափորձ (էքսպերիմենտ) 31

§ 7. ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՀԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՄԻ ՅՈՒՐԱՀԱՏԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱՍԻՆ 33

Գրականություն 34

Գլուխ 2. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՈՒՄԸ, ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԵՎ ԲԱԺԻՆՆԵՐԸ 35

§ 1. ՍՈՑԻԱԼ-ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԵՆԴԱՅԱՑՎՈՂ ՊԱՀԱՆՋՆԵՐԸ 35

§ 2. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆԻՑ 38

Ա. Նախապատմությունը 38

Բ. Ժամանակակից պատմությունը. եվրոպական երկու տեսություն 40

§ 3. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՍԿԶԲՆԱՎՈՐՈՒՄԸ ԱՄՆ-ՈՒՄ ԵՎ ԱՆԳԼԻԱՅՈՒՄ 43

- Ա. Է. Ռոսս և Ու. Մակ Դաուզոլ (վարքի բնագղմների տեսություն) 43
- Բ. Փորձարարական սոցիալական հոգեբանության սկզբնավորումը 44
- Գ. Սոցիալական հոգեբանությունը 20–րդ դարի 20–ական թվականներից մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը 45
- Դ. Սոցիալական հոգեբանությունը Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո 48
- § 4. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԱՆ ԿՈՂՄՆՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԸ 51
 - Ա. Հոգեվերլուծական կողմնորոշում 51
 - Բ. Բրիտյվիորիստական կողմնորոշում 52
 - Գ. Ինտերակցիոնիստական կողմնորոշում 53
 - Դ. Իմացական (կոգնիտիվ) սոցիալական հոգեբանություն 54
- § 5. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ԿԱՊԸ ԱՅԼ ԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԵՏ 55
 - Գրականություն 58

Մաս երկրորդ. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐ, ՆԵՐԽՄԲԱՅԻՆ ԵՎ ՄԻՋԽՄԲԱՅԻՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Գլուխ 3. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ՆԵՐԽՄԲԱՅԻՆ ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ 59

- § 1. ԽՄԲԻ ԲՆՈՐՈՇՈՒՄԸ 60
- § 2. ԽՄԲԻ ԱՌԱՆՋՆԱԳՄԱՆ ՍԿԶԲՈՒՆՔԸ ԵՎ ՄԻՎՎՈՐՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆՆԵՐԸ 63
- § 3. ԽՄԲԵՐԻ ԱՏԵՂԾՄԱՆ ԴՐՊԱՊԱՏՏՈՒՄՆԵՐԸ 65
- § 4. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ 71
- § 5. ԽՈՒՄԲ ԵՎ ՇՐՋԱՆԱԿ 75
- § 6. ԵՆԹԱԽՄԲԵՐ 77
- § 7. ԿՈՐՊՈՐԱՑԻԱՆԵՐ ԿԱՄ ՀԱԿԱՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐ 78
 - Ա. Ի՞նչ է կորպորացիան 78
 - Բ. Երիտասարդական կորպորացիաներ 80
 - Գ. Երիտասարդական կորպորացիաների անդամների երեք անձնային տիպեր 82
- § 8. ՈՆՖԵՐԵՆՏԱՅԻՆ ԽՄԲԵՐ 83
 - Ա. Բնորոշումը 83
 - Բ. Ոնֆերենտային խմբերի տեսակները 85
 - Գրականություն 87

Գլուխ 4. ՄԵԾ ԽՄԲԵՐԻ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ 89

- § 1. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԴՐՈՒՅԹՆԵՐ 89
- § 2. «ՓՈՔՐ ԱՇԽԱՐՀԻ» ԵՐԵՎՈՒՅԹԸ 90
- § 3. ՄԵԾ ԽՄԲԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ, ՅՈՒՐԱՅԱՏՈՒԿ ԳԾԵՐՆ ՈՒ ԿԱՈՒԹՅՎԱԾՔԸ 91
 - Ա. Մեծ խմբերի տեսակները 91
 - Բ. Մեծ խմբերի յուրահատուկ գծերը 92

Գ. Մեծ խմբերի կառուցվածքը	92
Դ. Անձը և մեծ խմբերը	95
§ 4. ԱՄԲՈՒՒ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ	96
Ա. Ամբոխի բնորոշումը և տեսակետները	96
Բ. Անհատի վարքի առանձնահատկությունները ամբոխի կազմում	98
§ 5. ՆՊԱՏԱԿԱԳՐԿԱԾ ԱՊԱՆՁՆԱՅՆՑՈՒՄ	101
§ 6. ԶԱՆԳՎԱԾԱՅԻՆ ԵՐԵՈՒՅԹՆԵՐԻ ԱՌԱՋԱՑՄԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ	102
§ 7. ՎԱՆԴԱԼԻԶՄ ԵՎ ԼԻՆԵՉԻ ԴԱՏԱՍՏԱՆ	104
§ 8. ԱՄԲՈՒԸ ԵՎ ԻՆՔՆԱՄՊԱՆԸ	105
§ 9. ԶԱՆԳՎԱԾԱՅԻՆ ԱՅԼ ՍՈՑԻԱԼ-ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ԵՐԵՎՈՒՅԹՆԵՐ	107
Ա. Խուճապ	107
Բ. Ընդօրինակում և հոգեկան վարակ	110
Գ. Կոնվերգենցիա և նորմերի ծագում	112
§ 10. ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԿԱՐԾԻՔ	113
Ա. Բնորոշումը	113
Բ. Հասարակական կարծիքը՝ վարքի կարգավորիչ	114
Գ. Հասարակական կարծիքի օբյեկտները և ձևավորման ուղիները	116
§ 11. ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՀԱՍԱԳՈՐԾԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ	117
§ 12. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՇԱՐԺՈՒՄՆԵՐ ԵՎ ՀԵՂԱՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ	118
§ 13. ԱՎԱՆԴՈՒՅԹՆԵՐ	121
§ 14. ԴԱՍԱԿԱՐԳԵՐԻ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ	123
Գրականություն	127

Գլուխ 5. ՄԱՐԴԸ՝ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐԱԿԱՏԱՐ

(Սոցիալական դերերի տեսություն)	129
§ 1. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔ ԵՎ ՍՏԱՏՈՒՄ	129
Ա. Դիրքի և ստատուսի տարբերակումը	129
Բ. Սոցիալական ստատուսների տեսակները	131
§ 2. ԻՆՉ Է ՏԱԼԻՍ ՄԱՐԴՈՒՆ ԻՐ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔԸ	133
§ 3. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԽՄԲԵՐԻ ՍՏԱՏՈՒՄԸ	135
§ 4. ԱՆՉԻ ՍՏԱՏՈՒՄԻ ՑՈՒՑԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ՎԱՐՔՈՒՄ	137
§ 5. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՇԱՐԺՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ	139
Ա. Սոցիալական տարածություն	140
Բ. Ուղղահայաց սոցիալական շարժունություն	142
§ 6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐ	145
Ա. Բնորոշումը	145
Բ. Դերերի տեսակները	146
§ 7. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐԵՐԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ	148
Ա. Սոցիալական սպասումներ	148
Բ. Դերը՝ գործողությունների ժրագիր	150
Գ. Սանկցիաներ և դերակատարում	151
§ 8. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԵՐ ԵՎ ԹԱՏԵՐԱԿԱՆ ԴԵՐ	154
§ 9. ԴԵՐ ԵՎ ԱՏԵՐԵՈՏԻՊ	156

§ 10. ՈՇՖԵՐԵՆՏԱՅԻՆ ԽԱՐԵՐԸ ԵՎ ՂԵՐԻ ԸՆԿԱԼՈՒՄԸ	157
§ 11. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՂԵՐԻ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ	159
Ա. Ղերի ընդունումը	159
Բ. Ղերը և զգացմունքները	160
Գ. Այլ պայմաններ	161
§ 12. ՂԵՐԵՐԻ ԼԾՈՐԴԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ	162
§ 13. ՂԵՐԸ ԵՎ ԱՆՁԸ	163
Ա. Անձի ազդեցությունը ղերի վրա	163
Բ. Ղերը և անձը	164
§ 14. ՂԵՐԱՅԻՆ ԿՈՆՖԼԻԿՏՆԵՐ	166
Ա. Միջդերային կոնֆլիկտներ	167
Բ. Ներդերային կոնֆլիկտներ	170
Գ. Կոնֆլիկտ անձի և իր ղերի միջև	171
Գրականություն	173

Մաս երրորդ. ԱՆՁ, ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ, ՀԱՄՈՉՄՈՒՆՔ

Գլուխ 6. ԱՆՁԸ ԵՎ ՆՐԱ ԻՆՔՆԱԳԻՏԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ	174
§ 1. ԱՆՁԸ ԵՎ ՆՐԱ ՉԵՎԱՎՈՐՄԱՆ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ	174
§ 2. ԱՆՁԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ	176
§ 3. ԱՆՁԻ ՀՈԳԵԿԱՆ ԳԾԵՐԸ ԵՎ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՎԱՐՔԸ	178
§ 4. ԻՆՉՊԵՄ ԲՆՈՐՈՇԵԼ ԻՆՔՆԱԳԻՏԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ	180
§ 5. ԻՆՔՆԱԳԻՏԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆԻՑ	181
§ 6. ԵՍ-ԿՈՆՑԵՊՏԻԱԿԱՆ ԵՎ ՆՐԱ ԲԱՂԱԴՐՈՒՉՆԵՐԸ	183
Ա. Ֆիզիկական ես-պատկեր	184
Բ. Դիսոցիացիա՝ ես-ի տրոհում	184
§ 7. ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ԵՍ-Ը ԵՎ ՆՐԱ ԵՆԹԱԿԱՈՒՅՎԱԾՔՆԵՐԸ	185
§ 8. ԵՍ-ԿՈՆՑԵՊՏԻԱՅԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔՆ ՈՒ ՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ	189
§ 9. ԵՍ-ԿՈՆՑԵՊՏԻԱՅԻ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԿՈՂՄԵՐԸ	192
Ա. Հասարակական և մասնավոր ես	193
Բ. Սոցիալական համեմատությունը՝ ես-ի իմացության միջոց	194
Գ. Մարդկային դիմակներ	195
Դ. Ե՛րբ է ուժեղանում սոցիալական համեմատություն կատարելու ցանկությունը	196
Ե. Ո՛ւմ հետ ենք համեմատվում	197
Զ. Սոցիալական համեմատության հետևանքները	199
Է. Օբյեկտի՞վ է, արդյոք, ես-կոնցեպցիան	200
§ 10. ԽՈՒՄԲ, ՂԵՐ ԵՎ ԻՆՔՆԱԳԻՏԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ	201
Ա. Ընտանիքի դերը	201
Բ. Ուժեղեցնտային մյուս խմբերի դերը	203
Գ. Ղեր և ինքնագիտակցություն	204

§ 11. ԵՍ-Ի ՈՐՈՇԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՍԻԶԱՆՁՆԱՅԻՆ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ	206
§ 12. ԻՆՔՆԱԳՆԱՀԱՏԱԿԱՆ ԵՎ ԱՐԺԱՆԱՊԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆ Ա. Ինքնագնահատական	208
Բ. Ես-ի ինքնիրականացումը	209
§ 13. ԴԵՊԻ ՆԵՐՔԵՎ ՈՒՂՂԱԾ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀԱՄԵՍԱՏՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ԻՆՔՆԱՊԱՇՏՊԱՆՈՒԹՅՈՒՆ	210
§ 14. ՀՆԱՐՈՎԻ ՄԵԾԱՄԱՍՆՈՒԹՅՈՒՆ	211
§ 15. ԻՆՔՆԱԳՆԱՀԱՏԱԿԱՆԻ ԸՆԴՀԱՆՐԱՑՈՒՄԸ	213
§ 16. ԵՍ-ԿՈՆՑԵՊՏԻԱՆ ԵՎ ԱՆՁԻ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԿԱՐՔԸ Ա. Օբյեկտիվ ինքնագիտակցում	214
Բ. Անհատական տարբերություններ Գ. Ինքնավերահսկողություն և անձնային տիպեր	216
Գ. Ինքնավերահսկողություն և անձնային տիպեր	218
Դ. Ես-կոնցեպցիան և կամքի ազատության խնդիրը	219
§ 17. ՊՐՈՒԼԵՄԱՅԻՆ ԻՐԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԵՍ-ԿՈՆՑԵՊՏԻԱՅԻ ԿՏՐՈՒԿ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ	223
§ 18. ԵՍ-Ի ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՄԸ ԱՄԵՆՕՐՅԱ ԿՅԱՆՔՈՒՄ Ա. Դեր և ինքնաներկայացում	225
Բ. Ինքնաներկայացման դրդապատճառները	227
Գ. Ինքնաներկայացումը և ես-կոնցեպցիան	228
§ 19. ԵՍ-Ի ՀԱՅՏՆԱԳՈՐԾՈՒԹՅՈՒՆԸ	229
Ա. Սեփական անձի իմացության դժվարությունը	229
Բ. Ինքնընկալման տեսությունը	230
Գ. Անբավարար արդարացման էֆեկտ	230
Դ. Գերարդարացման էֆեկտը	231
§ 20. ԱՐԴՅՈՒՔ ԼԱՎ ԳԻՏԵՆՔ ԻՆՔՆԵՐՍ ՄԵՁ Ա. Ինքնախաբեություն	232
Բ. Ինքնաբացահայտում և ինքնիմացություն	233
Գ. Ինքնաբացահայտում, աղապտացիա և հոգեկան առողջություն Գրականություն	237
239	
Գլուխ 7. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ	241
§ 1. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՄԱՆ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ	242
§ 2. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ	245
§ 3. ՈԱՍԱՅԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ	246
§ 4. ԿԱՐԾԻՔ ՈՒ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ	247
§ 5. ԴՐԱԿԱՆ ԵՎ ԲԱՑԱՍԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ	248
§ 6. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՏԵՐԵՈՏԻՊԵՐ ԵՎ ՆԱԽԱՊԱՇԱՐՍՈՒՆՔՆԵՐ	250
§ 7. ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ԱՆՁԻ ԿՑԻՈՆՆԵՐԸ	251
§ 8. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ԶԱՓՄԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԸ 188	252
Ա. Սոցիալական դիրքորոշումների չափումը ինքնահաշվետվությունների միջոցով	252

- Բ. Վարքային չափումներ 254
- Գ. Ֆիզիոլոգիական չափումներ 255
- § 9. ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԴԻՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՖՈՒՆԿՑԻԱՆԵՐԸ 256
 - Ա. Ընդհանուր ֆունկցիաներ 256
 - Բ. Առանձնահատուկ ֆունկցիաներ 258
 - Գ. Հարմարման (ադապտացիայի) ֆունկցիան որպես ինտեգրող գործոն 259
- § 10. ԴԻՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՉԵՎԱԿՈՐՈՒՄԸ 261
 - Ա. Դիրքորոշումների ձևավորման ընդհանուր օրինաչափությունները . . . 261
 - Բ. Դիրքորոշումների ձևավորման մեխանիզմները 262
- § 11. ԴԻՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՉԵՎԱԿՈՐՈՒՄԸ ԻՄԱՑԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԻ ՄԻՋՈՑՈՎ 265
 - Գրականություն 267

Գլուխ 8. ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ, ԴԻՔՈՐՈՇՈՒՄ ԵՎ ՎԱՐՔ 269

- § 1. ԻՄԱՑԱԿԱՆ ՀԵՏԵՎՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ 269
 - Ա. Ընդհանուր բնութագիրը 269
 - Բ. Համոզմունքների հետևողականությունը 271
 - Գ. Դիրքորոշումների հետևողականությունը 272
 - Դ. Համոզմունքների և դիրքորոշումների միջև առկա համապատասխանությունը 273
- § 2. ԴԻՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ ԵՎ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ 275
 - Ա. Ռ. Լապլերի պարադոքսը 275
 - Բ. Դիրքորոշումների տեսակները և մարդու վարքը 278
- § 3. ԴԻՔՈՐՈՇՈՒՄ ԵՎ ՎԱՐՔ. ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ 280
- § 4. ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ԴԻՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԸ ՀԱՆԳԵՑՆՈՒՄ ՀԱՍԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ՎԱՐՔԻ 281
 - Ա. Տրամաբանված գործողության տեսությունը 281
 - Բ. Ավտոմատացված գործընթացի մոդելը 282
 - Գ. Դիրքորոշում և վարք. թվացյալ խզում 283
- § 5. ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ 285
 - Ա. Իմացական աններդաշնակության բնույթը 285
 - Բ. Իմացական աններդաշնակության օրինակներ 287
- § 6. Լ. ՖԵՍԻՆԳԵՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԱԽԱԴՐՅԱԼՆԵՐԸ ՆԱԽՈՐԴ ՀԵՂԻՆԱԿՆԵՐԻ ԳՈՐԾԵՐՈՒՄ 288
- § 7. ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ԾԱԳՄԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ 290
- § 8. ՈՆԵԿԱՆՏ ԵՎ ՈՉ ՈՆԵԿԱՆՏ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ 292
- § 9. ԻՆՉԻՑ Է ԿԱՆԿԱԾ ԻՄԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ՈՒԺԸ 293
- § 10. ԻՆՉՊԵՍ ԹՈՒԼԱՑՆԵԼ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ԼԱՐՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ . . . 297
- § 11. ԻՄԱՑԱԿԱՆ ՄԻԱԿՈՐՆԵՐԸ ԴԻՄԱԴՐՈՒՄ ԵՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻՆ . . 298
 - Ա. Իմացական միավորները փոխելու դժվարությունը 298
 - Բ. «Ավելի լավ է հեռու մնալ» կամ ինչո՞ւ ենք խուսափում գործելուց . . . 300
- § 12. ԴԻՔՈՐՈՇՄԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿ ՎԱՐՔԻ

ԱԶԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ՏԱԿ	302
Ա. Նոր կենսափորձի նշանակությունը	302
Բ. Գիտափորձեր. նեգրի կյանքի «հմայիչ» կողմերը	303
§ 13. ՎԱՐՔԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԻՑ ԴԵՊՐԻ ԴԻՐՔՈՐՈՇՄԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ	306
Ա. Աններդաշնակ վարք	306
Բ. Դիրքորոշման փոփոխության պայմանները	308
§ 14. ՍԵՓԱԿԱՆ ԶԱՆՔԵՐԻ ԱՐԴԱՐԱՑՈՒՄԸ	311
§ 15. ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՈՒՄՈՒՅՄԱՆ ՄՈՏԻՎԱՑԻԱ	313
§ 16. ՈԳԵԼԻՑ ԽՄԻՉՔՆԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԻՍԱՑԱԿԱՆ	
ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ	315
§ 17. ՎՃԻՈՆԵՐԻ ԿԱՅԱՑՈՒՄԸ ԵՎ ՀԱԶՈՐԴՈՂ ՀՈԳԵԿԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑՆԵՐ	317
Ա. Ընդհանուր դրույթներ	317
Բ. Վճռի կայացումը և դիրքորոշման փոփոխությունը	318
Գ. Վճռի կայացումից հետո առաջ եկած աններդաշնակության ուժը	319
§ 18. ԲՈՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ	321
Ա. Ազատ ընտրությունը՝ դիրքորոշման փոփոխության պայման	321
Բ. Ազատության սահմանափակման նկատմամբ հակազդումների անհատական տարբերությունները	322
§ 19. ԻՍԱՑԱԿԱՆ ԱՆՆԵՐԴԱՇՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՍՏԱԽՈՍՈՒԹՅԱՆ ԴՐՈՂԱՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ (ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՄԻ ՊԱՐԱՂՔՄԻ ՄԱՍԻՆ)	324
Ա. Որոշ գիտափորձեր	324
Բ. Ստախոսության բնույթը	326
Գ. Անբարոյական վճռի հետևանքները	328
Գրականություն	330

Գլուխ 9. ԽՈՍՔԱՅԻՆ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ

ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ	332
§ 1. ԽՈՍՔԱՅԻՆ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔՆ ՈՒ ՄԱՍՆԱԿԻՑՆԵՐԸ	332
§ 2. ՀԱՂՈՐԴՄԱՆ ԱՐՔՅՈՒՐԸ ԵՎ ՀՈՇՏՈՐԻ ԱՌԱՆՁԱՀԱՏԱԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ	335
Ա. Վստահելիությունը	335
▼ Բ. «Քնածի էֆեկտը»	336
Գ. Կոմունիկատորի մոտիվացիան	339
Դ. Հաղորդողի գրավչությունը և ունկնդիրների հետ ունեցած նմանությունը	340
§ 3. «ԱՅՑԵՏՈՍՄԻ ԷՖԵԿՏԸ» ԵՎ ՀՈՇՏՈՐԻ ԱՆՉԸ	341
§ 4. ԲԵՄԱԿԱՆ ՎԱԽ	343
§ 5. ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԸՆԹԱՑՔԸ	346
Ա. Կոչ անել հույզերի՝ն, թե՛ բանականությանը	346
Բ. Հույզերի ազդեցությունը ժամանակի ընթացքում	347
Գ. Հուզականի և բանականի միասնությունը	351
§ 6. ԵՐԿՈՐՄԱՆԻ ՓԱՍՏԱՐԿՄԱՆ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ	351
§ 7. ԵԼՈՒՅԹՆԵՐԻ ԵՎ ՓԱՍՏԱՐԿՈՒՄՆԵՐԻ ՀԵՐԹԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ	354
Ա. Տեսակետների շարադրման հերթականությունը	354

Բ. Փաստարկները ներկայացնելու հաջորդականությունը	355
Գ. Ածող և նվազող փաստարկում	357
Դ. Հոնտորի և ունկնդիրների հայացքների տարբերության չափը	358
Ե. «Առաջնության էֆեկտ»-ի իմացական հետևանքները	361
§ 8. ԽՈՍՔԱՅԻՆ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ	362
Ա. Տեսակները	362
Բ. Ելույթի կառուցվածքը	363
Գ. Բանավոր ելույթի առավելությունները	365
Դ. Ո՞վ պետք է եզրակացություններ անի	367
Ե. Սուտը՝ սոցիալական ներգործության միջոց	368
§ 9. ՀԱՍՈՋՈՒՄ ԵՎ ՀԱՍՈՋՍՈՒՆՔ	370
Ա. Համոզում և համոզվողություն	370
Բ. Համոզման ուղիները և փաստարկների տեսակները	373
Գ. Համոզմանը ցույց տրվող դիմադրությունը և անուղղակի համոզման մեթոդը	375
§ 10. ՆԵՐՇՆՉՈՒՄ	379
Ա. Ներշնչումը և նրա տեսակները	379
Բ. Կոնֆորմիզմ և ներշնչում	381
Գ. Համոզում և ներշնչում	382
Դ. Ներշնչվողության տեսակները և ուժեղացման պայմանները	383
§ 11. ՎԱԽ, ՆԵՐՇՆՉՈՒՄ ԵՎ ԿՈՆՖՈՐՄԻԶՄ	386
Ա. Բոնապարտի վերադարձը կամ ինչի կարող է հանգեցնել վախը	386
Բ. Պրոպագանդան, մարդկային զգացմունքները և ինքնագիտակցությունը	388
§ 12. ՆԵՐՇՆՉՈՂ ՓԱՍՏԱՐԿՄԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱԿԵՏՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ ԵՎ ՀՆԱՐՆԵՐԸ	389
§ 13. ՈՒՆԿՆԴԻՐՆԵՐԻ ԱՌԱՆՁԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ	392
Ա. Ունկնդիրների անձնային տիպերը	393
Բ. Լսարանի դիրքորոշումը, հակադրություն և ծուլում	395
§ 14. ՈՒՆԿՆԴԻՐՆԵՐԻ ԻՍԱՅԱԿԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՏՆԵՐԸ	397
Ա. Ունկնդիրների ուշադրությունը	397
Բ. Հիշողության աշխատանքը և Գ. Ունկնդիրների մտածողությունը	400
Գ. Ունկնդիրների մտածողությունը	402
§ 15. ԳՐԱՔՆՆՈՒԹՅԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ ԱՄՐԴԿԱՆՑ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ՎՐԱ	403
Գրականություն	404
Ծանոթագրություններ	405

ՏԱԹԵՎ ԳԻՏԱԿՐԹԱԿԱՆ ՀԱՍՍԱԼԻՐ
НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС TATEV
TATEV SCIENTIFIC-EDUCATIONAL COMPLEX

Ալբերտ Աղաբեկի Նալչաճյանի
ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ՀՈԳԵՐԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Albert A. Nalchajyan
SOCIAL PSYCHOLOGY
(in Armenian)
"Zangak-97" Press, Yerevan, 2004

Альберт Агабекович Налчаджян
СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ
(на армянском языке)
Изд. "Зангак-97", Ереван, 2004 г.

ՏԱԹԵՎ ԳԿԴ-ի գլխ. տնօրեն՝
Հրատարակչության տնօրեն՝
Գեղ. խմբագիր՝
Վերստուգող սրբագրիչ՝
Համակարգչ. ձևավորումը՝

Ս. Ե. Սկրտչյան
Ս. Վ. Մնացականյան
Ա. Ա. Բաղդասարյան
Ն. Ն. Փարսադանյան
Գ. Ա. Հարությունյանի

Տպագրությունը՝ օֆսեթ: Չափսը՝ 70x100 1/16: Թուղթը՝ օֆսեթ:
Ծավալը՝ 27 տալ. մամուլ, 22.65 հրատ. մամուլ, 34.83 պայմ. մամուլ:
Տպաքանակը՝ 500 օրինակ: Գինը՝ պայմանագրային:



«ԶԱՆԳԱԿ-97» ՀՐԱՏԱՐԱԿՉՈՒԹՅՈՒՆ
375012, Երևան, Կոմիտասի պող. 49/2, հեռ.՝ (+3741) 23-26-48, 23-25-28,
ֆաքս՝ (+3741) 54-06-07, էլ. փոստ՝ zangak@arminco.com, URL: www.zangak.am

