

На порозі третього тисячоліття актуалізувалася необхідність пошуку механізму для формування у підростаючого покоління свідомого і відповідального ставлення до питань особистої безпеки через відсутність навичок правильної поведінки в різних ситуаціях. Фахівці різних наукових напрямів відзначають, що таким механізмом має бути освіта [4]. Ця підготовка повинна проходити на всіх етапах життя людини, а починати необхідно з молодшого шкільного віку[1,3].

Правовою основою формування у дітей основ безпеки на сучасному етапі є: Конвенція про права дитини; Закон України «Про освіту»; Закон України «Про правові засади цивільного захисту»; Закон України «Про цивільну оборону України»; Закон України «Про охорону праці»; Закон України «Про охорону дитинства»; Закон України «Про захист населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру»; державні санітарні правила і норми, Правила безпеки під час проведення занять з фізкультури, Правила електробезпеки, Правила безпечної поведінки на воді; накази, листи відділу освіти, департаменту освіти і науки облдержадміністрації.

Таким чином, нормативно-правова база, створена у закладі, забезпечує виконання державних документів з охорони праці та безпеки життєдіяльності учасників освітнього процесу.

Список використаних джерел:

1. Бібік Н. Основи здоров'я в початковій школі: метод. Коментар. Початкова школа. 2005. № 10. С. 42-47.
2. Закон України Про повну загальну середню освіту(Відомості Верховної Ради (ВВР), 2020, № 31, ст.226)
3. Калиниченко І. О. Формування здоров'я школярів в умовах навчально-виховного закладу. Довкілля та здоров'я. — К., 2003. № 3. С. 17-25.
4. Концепція формування позитивної мотивації на здоровий спосіб життя у дітей та молоді. Основи здоров'я : кн. для вчителя. Київ: Генеза, 2005. С. 47-57.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Юрій Кукса,

*здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти ступеня
доктора філософії зі спеціальності 053 Психологія кафедри психології
Полтавського національного педагогічного
університету імені В. Г. Короленка*

Головною особливістю, що визначає соціальні відносини, є їхній міжособистісний характер. Міжособистісні відносини припускають певний тип взаємодії та ступінь його вираження. На формування як характеру взаємодій, так і людських відносин впливають умови життя, його емоційне забарвлення тощо.

Існує кілька підходів до вивчення феномену взаємодії. Так, вчені вивчають культурологічні (М. Князева, Н. Крилова, В. Розина), філософські (В. Біб-

лер, В. Давидов, В. Штофф), соціальні (Я. Коломінський, А. Мудрик, Н. Смелзер, Дж. Хоуманс), психологічні (В. Дьяченко, Е. Головаха, І. Зимняя, В. Москаленко, К. Седих) та педагогічні (Ю. Азаров, Ш. Амонашвілі, Х. Лейметс, В. Серіков) аспекти поняття «взаємодія». Однак наявні дослідження не вичерпують проблему і спонукають до детальнішого вивчення психологічних особливостей міжособистісної взаємодії.

Тому метою дослідження є аналіз психологічних особливостей феномену міжособистісної взаємодії.

Під взаємодією розуміються систематичні, регулярні дії суб'єктів, спрямовані одне на одного й націлені на отримання відповідної реакції, яка слугує задля отримання нової реакції від агента впливу [4].

За В. Каганом, міжособистісна взаємодія є взаємообумовленим обміном діями, а також організацією спільних дій людей, спрямованою на здійснення спільної діяльності [5].

У процесі взаємодії відбувається обмін діями, виникають спорідненість, узгодження дій обох суб'єктів, і навіть стабільність їх інтересів, формування спільних дій, поділ функцій тощо. Діяльність допомагає здійснювати взаємне регулювання, взаємний контроль, взаємний вплив та взаємну підтримку. Сюди входить внесок усіх учасників взаємодії у вирішення спільної задачі з подальшою адаптацією їхніх дій з урахуванням наявного досвіду, оновлення власних навичок та здібностей партнера. Вступаючи у спілкування та інформаційний обмін, людина створює форми та норми спільної дії, організує та координує їх. Це допомагає подолати розрив між комунікацією та взаємодією [2].

Типи міжособистісних взаємодій прийнято ділити такі групи [1]:

1. Співробітництво. До цього типу взаємодії відносяться заходи, які допомагають організувати спільну діяльність та забезпечують її ефективність, успішність та узгодженість. Співробітництво називають також «приспосовання», «кооперація», «згода», «асоціація» тощо.

2. Конкуренція. Цей тип взаємодії включає дії, які негативно впливають на спільну діяльність та створюють бар'єри для розуміння. Суперництво також називають «конфліктом», «конкуренцією», «дисоціацією», «опозицією» тощо.

Ця класифікація заснована на дихотомічній класифікації типів взаємодії. Одна з інших відомих класифікацій ґрунтується на кількісному аспекті, тобто орієнтується на кількість суб'єктів, що беруть участь у взаємодії. Відповідно до цієї класифікації існують взаємодії між групами, між індивідом та групою або між двома індивідами (діада) [9].

Різні особливості взаємодії як психологічного явища, різні форми його прояву у різних соціальних середовищах, різні вихідні позиції вчених, котрі займалися цією темою, втілилися у ряді теоретичних підходів. Однією з найважливіших є теорія соціальної дії М. Вебера - Т. Парсонса, яка у різних різновидах характеризувала індивідуальні дії та компоненти взаємодій, а саме людей, відносини між ними і взаємний вплив. Основна мета цієї теорії полягала у тому, щоб знайти домінуючі мотиви до дії. Широкий контекст людської діяльності, на думку прихильників теорії, є результатом індивідуальних дій, що становлять систему дій. Компоненти дії – це персонаж; інший (та особа, на

яку спрямована дія); норми, згідно з якими організована взаємодія; цінності, властиві кожному із учасників; ситуація, у якій відбувається дія [7].

Відомі психологи Дж. Тібо та Г. Келлі розробили модель взаємодії в діаді, зміст якої виражено в наступних положеннях [6]:

- ✓ всі міжособистісні відносини можна розглядати як взаємодію, як реальний обмін поведінковими реакціями у тій чи іншій ситуації;
- ✓ взаємодія з більшою ймовірністю буде продовжена та позитивно оцінена учасниками, якщо вона принесе їм користь;
- ✓ для оцінки наявності або відсутності вигоди кожен учасник аналізує взаємодію з точки зору знака та величини результату, тобто низки винагород та втрат у результаті обміну діями;
- ✓ взаємодія продовжується, якщо винагорода залучених осіб перевищує збитки, що виникли в результаті;
- ✓ отримання винагороди учасником ускладнюється можливістю учасників впливати одне на одного, тобто контролювати втрати та виграші.

Сутність взаємодії, її смислове навантаження виявляється як на рівні індивідуальних контактів і діяльності, так і у контексті спільної діяльності [1].

Серед винятково психологічних елементів міжособистісних взаємодій найважливішою є спільна мета. До обов'язкових психологічних компонентів спільної діяльності відносяться спільна мотивація, тобто те, що спонукає людей до досягнення спільної мети, та спільна діяльність, що сприяє реалізації поточних та найближчих завдань спільної діяльності. Остання частина психологічної структури діяльності — це загальний результат. Визначальним є як об'єктивний кінцевий продукт, так і суб'єктивне відображення результату індивідуальними і колективними акторами [8].

Серед різних форм поведінки у міжособистісних взаємодіях найбільшу увагу психологів привертають деструктивні форми взаємодії, конфліктні взаємодії, альтруїстична поведінка у відносинах, взаємодії, що засновані на дружбі та коханні тощо.

Деструктивні форми взаємодії значно погіршують чи руйнують відносини і негативно впливають на партнерів. До таких форм належать маніпуляція, агресія, авторитарний стиль спілкування тощо. Мовчання також може бути руйнівним, особливо, коли воно приховує важливу інформацію або використовується для покарання партнера. Деструктивна взаємодія може призвести до особистісних характеристик (упередженість, стереотипність мислення, хитрість, наклеп, цинізм, помста тощо). Такі люди не обов'язково переслідують особисту вигоду, а діють під впливом несвідомих мотивів змагання, самоствердження тощо [3].

До явищ, що посилюють деструктивну взаємодію, відносяться упередження, агресія, егоїзм та обман. Під час взаємодії в учасників можуть бути деякі суперечливі або навіть протилежні погляди, які є результатом відмінностей у їх цілях, мотивах чи цінностях. Гострота протиріч є показником міжособистісного конфлікту, що є зіткнення значущих, суперечливих чи несумісних поглядів, потреб, інтересів та дій як окремих людей, і їх груп [3].

На початкових етапах взаємодії, саме в процесі первинного контакту, між індивідами можуть виникати специфічні емоційні відносини, які роблять одну людину привабливою для іншої. Такі відносини називаються атракцією, що означає виникнення взаємної привабливості, взаєморозуміння та взаємного прийняття у взаємодії у процесі взаємного сприйняття, коли ми не лише узгоджуємо дії, а й вибудовуємо позитивні відносини. Атракція може варіюватися від простого співчуття до кохання. Близькість та прихильність, властиві їм, проявляються як особливе ставлення до іншої людини, почуття дружби та любові [10].

Висновки. Отже, міжособистісна взаємодія є важливим аспектом соціальних відносин. Вона полягає у взаємному обміні діямивзаємних дій людей, що орієнтовані на здійснення спільної діяльності. У ході взаємодії відбувається обмін діяльністю, формуються відносини, координується діяльність обох суб'єктів, а також стійкість їх інтересів, планування спільної діяльності, поділ функцій тощо. Взаємодія наче пронизує спільну діяльність, оскільки у цьому процесі суб'єкти по черзі та взаємно змінюють соціально-психологічні стани, цінності та наміри одне одного.

Список використаних джерел:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Москва: Изд-во «АСТ-Пресс», 2001. 376 с.
2. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учебное пособие для вузов / Под ред. В.А. Сластенина. Москва: Академия, 2001. 264 с.
3. Батаршев А.В. Психология личности и общения. Москва: Владос, 2004. 246 с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. Санкт-Петербург: Издательский дом «Миръ», 2015. 240 с.
5. Каган В.С. Мир общения. Проблема межсубъектных отношений. Москва: Политиздат, 1988 214 с.
6. Куницына В.М. Межличностные отношения. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 459 с.
7. Москаленко В.В. Соціальна психологія: Підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.
8. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування. Київ: Либідь, 2004. 567 с.
9. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. Санкт-Петербург: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008. 574 с.
10. Соковнин В.М. О природе человеческого общения: Опыт философского анализа. Фрунзе: Мектеп, 2000. 146 с.