

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ “АВТОРИТЕТ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ВІЙСЬКОВОЇ СЛУЖБИ ПРАВОПОРЯДКУ”

УДК 159.9.075

О. Ф. Приліпко

Становлення процесу соціальної інтеграції відбувається відповідно (наявність прямої залежності) до ієрархізації громадських відносин, зростання якісних характеристик виробничих сил, виникнення суспільного розподілу праці, усвідомлення індивідом себе як соціальної одиниці, як особистості. Разом із процесом диференціації має місце утворення інтегративної спільності і в цьому виявляється історична логіка, адже “будь-який ступінь розвитку суспільства є результатом множини глибинних часткових еволюцій” [3, с. 16].

У соціологічному аспекті підхід до поняття “авторитет” пов’язано з різними аспектами проблеми, яка досліджується. Відмінності стосуються трактувань особистісних якостей, що пов’язані з авторитетом. “Авторитет – вплив, загально визнане значення; одна з форм вияву, реалізації, здійснення влади; особа, конкретний державний службовець, який користується певним впливом, визнанням, що засновані на високих особистісних якостях – розумі, професіоналізмі, знаннях, етичних достоїнствах, компетентності, переконаннях, соціальному (життєвому) досвіді, заслугах”. Із поняттям “авторитет” пов’язують також: набуття статусу – посади, звання, організації; будь-яке явище, яке підпорядковує своєму впливові поведінку або думки людей.

Аналізуючи проблему авторитету, необхідно враховувати історичність цієї категорії, її відому мінливість. Раніше в зарубіжній психології авторитет розумівся як право володарювати. Так, М. Вебер давав таке трактування авторитету: “імовірність того, що людина буде здатна провести в життя свою волю, незважаючи на протидію і навіть опір з боку інших людей”. Дж. Пфедфер вважав, що “влада є не що інше, як узаконений авторитет”. На думку М. Фоллет, “влада – це здатність добиватися певних речей та бути

причиною, породжувати зміни, а авторитет – це володіння владою, право створювати і здійснювати владу”. Але вже Т. Шибутані відзначає, що “авторитет – це той, хто може примусити інших підкорятися його вимогам” [14, с. 87].

Тлумачення авторитету як усталеного соціального відношення можна знайти у Ф. Енгельса, а Г. Гегелем авторитет визначається як збережений запас уявлень (релігійних). Авторитет, таким чином, може бути репрезентовано як специфічний вияв у суспільстві, як властивість певних соціальних (історично-інформативних) одиниць, як власне суспільні відносини з універсальним принципом збереження [15, с. 242].

Проблема авторитету у цьому аспекті також розглядалася в роботах зарубіжних науковців: Ч. Барнарда, Л. Урвіка, М. Вебера та ін. У цих роботах аналізується тотожність і відмінності понять “влада” і “авторитет”. Найбільш поширеними є уявлення про те, що влада пов’язана з правами, якими наділяється людина, яка має певний соціальний статус. Оскільки влада має позаособистісний характер, то у результаті цього вона і не має нічого спільного з конкретною людиною, яка має цей соціальний статус. Навпаки, авторитет більшою мірою є персоніфікованим та стосується вміння людини добиватися виконання завдань завдяки психологічному впливу на інших.

Крім того, у зазначених вище роботах розглядається тотожність і відмінність понять “авторитет” та “вплив”, “зовнішній примус”. Вплив відрізняється прямим характером дії на людську діяльність, тоді як зовнішній примус виявляється у формі директиви, наказу або розпорядження.

Парадигма примусу постає однією з основних передумов і чинників соціальної видозміни авторитету. Авторитарна спрямованість останнього обґрунтовується тим, що це найбільш оптимальний шлях для збереження соціального порядку (на це, до речі, звертають увагу, зокрема, Н. Макіавеллі та Т. Гоббс) у контексті запрограмованих і наперед визначених, передусім, біологічних потреб. Йдеться про те, що сукупність спроб-реалізацій задоволення таких біологічних потреб окреслює домінантні вектори розвитку

суспільства. Отже, у біологічно детермінованій диференціації є всі передумови для законного примусу з боку панівних прошарків. Більше того, на кожній новій стадії розвитку виробничих відносин виникає бажання за можливістю зберігати готові, уже сфабриковані життєві нормоутворення, “переживати їх у вигляді історії, вшановувати їх” [8, с. 67].

У роботах таких науковців, як Н. Кейзеров, Ю. Кисельов, В. Назаров, С. Трифонова та ін., авторитет досліджується як особливий вид суспільних відносин. Розглядається соціальна сутність і зміст авторитету в суспільному житті, специфіка його виявлення у різних суспільних економічних формаціях, характер впливу авторитету на перебіг суспільного розвитку тощо.

Однак, у працях Ю. Неймера піддається критиці розуміння авторитету Ч. Барнардом. До речі, при визначенні поняття “авторитет” Ю. Неймер посилається на співвідношення влади й авторитету. “Влада, яка ґрунтується на повноваженнях, – акцентує увагу дослідник, – передбачає обов’язкове підкорення об’єкта, зумовлене тим, що суб’єкт влади має права та можливості примушувати. Діапазон повноважень конкретного керівника залежить від того, на якому рівні управлінської ієрархії він знаходиться, але не залежить від особи, яка обіймає цю посаду”. Авторитет тлумачиться як наявність у індивіда носія певного особистісного статусу у колективі, який детермінується ступенем добровільної підкори інших, зумовлюється можливістю впливати на поведінку об’єкта. Дії суб’єкта авторитету сприймаються іншими як необхідні норми життєдіяльності колективу і, при цьому, стало “ревізуються” на предмет їх адекватності загальним регламентаціям [9, с. 49]

Примус та статус розглядаються Ю. Неймером як “два специфічних типи психологічного впливу на членів колективу. Там, де людина підкоряється проти своєї волі, має місце примус, що ґрунтується на повноваженнях. Там, де вона робить це згідно із власною волею, має місце статус, який базується на авторитеті”. Ю. Неймер виступає як проти отождошення влади й авторитету, так і проти їх розмежування у термінах “формальний” та “неформальний” авторитет, де під першим мається на увазі авторитет соціальної позиції, посади,

що є незалежним від особи, яка його займає; під другим – особистісний авторитет людини, що обіймає посаду. Авторитет соціальної позиції він пропонує іменувати “престижем посади”, а коли йдеться про можливість підкори, що зумовлена правовим посадовим статусом, доцільно вести мову про повноваження конкретного керівника. [9, с. 49–50].

Слід сказати, що спроба дослідити авторитет у системі взаємовідносин “керівник – підлеглий – колектив” теоретично презентована у багатьох дослідженнях, які присвячені проблемі авторитету. Зокрема, Г. Байков, О. Іншаков, Б. Кудашкін, О. Салагаєв, Є. Самков, К. Павлиця фактично аналізують посадовий (формальний) авторитет керівника – носія комплексу владних повноважень, що зафіксовані у соціально-правовій площині, розглядають співвідношення визначального впливу авторитету особистості й авторитету посади безпосередньо у службово-ієрархічній системі [16].

Це надає можливість визначити ступінь відповідності діяльності суб’єкта формальному статусу – посаді, формальному авторитету – реальному соціальному внеску, застерегти від вищезазначеної персоніфікації посадового авторитету, коли “індивід оцінюється не за своїми реальними людськими якостями, а за тим, яку посаду займає він у посадовій номенклатурі” [15, с. 14].

Дж. Кенджемі визначає авторитет як “здатність індивіда спонукати, захоплювати інших, переконувати та спрямовувати їх на досягнення особливої мети або на особливу діяльність; це здатність впливати на інших і мотивувати їх” [17].

Це розуміння авторитету переплітається з розумінням лідерства. Б. Басе так визначає лідерство: “Коли мета члена (групи) А полягає в тому, щоб змінити члена В, то зусилля А є спробою лідерства. В може дійсно змінити свою поведінку в результаті спроб А. Це буде успішним лідерством. Зміна В може принести В задоволення. Це – ефективне лідерство” [16, с. 89–90].

На сьогодні ще до кінця не вирішено питання про співвідношення категорії “авторитет” та одного із стрижньових понять соціальної психології “лідер”. У роботах А. Єршова, В. Лабунської зазначається, що лідер завжди є

авторитетом хоч би в якійсь одній, достатньо значущій для групи, сфері її життєдіяльності, але авторитет далеко не завжди виступає в ролі лідера, оскільки може не управляти співтовариством і не брати на себе вирішення якого-небудь групового завдання [7].

Разом з тим, А. Петровський вважає: “лідером виявляється той член групи, який є або авторитетним для більшості своїх товаришів (безпосередній авторитет), або авторитетним в очах тих, хто сам є авторитетом для решти членів, групи (опосередкований авторитет)” [10, с. 11–16].

Деякі трактування авторитету подаються у статичному дефініційному просторі: з одного боку – вимога, що делегується носію чи суб’єкту авторитету, з іншого – ступінь ефективності його діяльності або функціонування. Між тим, одним із важливих аспектів змісту та сутності авторитету є соціальні відносини, їх структурування і моделювання. Варто відзначити, що ця проблема була чітко вирізнена М. Руткевичем, який звернув увагу, що “соціальні відносини є аспектом, важливим боком усієї системи суспільних відносин” [13, с. 192].

Згодом дослідження цієї проблеми набуло свого розвитку в працях Ю. Андреева, М. Мокляка, Е. Грибакіної; окремі аспекти висвітлено М. Гошовським і І. Кучерявим, В. Пилипенком, В. Шамрем та ін. Такий підхід до вивчення природи і сутності авторитету (розгляд його як різновиду соціальних відносин) необхідно виокремити в окрему категоріальну групу. Більше того, необхідно підкреслити, що авторитет є результатом діалектичної взаємодії двох елементів: об’єктивного та суб’єктивного впливу, які не виступають просто як однозначна множина у контексті соціальних відносин [1].

Безумовно, авторитет, якщо він презентується і репродукується у суспільстві як механізм сурогатії власних міркувань, дійсно стає джерелом пережитків. Однак, це не виключає для нього можливості (у площині саморефлексивного, інтенціонального) бути джерелом істини, адже реально “авторитет ґрунтується на визнанні і, тобто, на деякому впливові самого розуму... він пов’язаний перш за все із пізнанням” [2, с. 332].

Отже, авторитет є продукуванням узагальненого, уможливленого у суспільних відносинах. Єдине, неповторне, випадкове, довільне, гіпотетичне може бути авторитетним лише за певного діалектичного взаємопереходу його у соціально-типове, реально існуюче, легітимне.

При розгляді соціально-психологічного аспекту проблеми авторитету, перш за все, розглянемо сутності цього складного явища. У соціальній психології існують різні підходи до пояснення поняття “авторитет”:

1. Впливовість окремих осіб, груп або організацій, що набувається та втрачається під час діалектичних процесів життя суспільства. Авторитет є організуючим чинником спільної діяльності людей [6, с. 6].

2. Вплив індивіда, який заснований не лише на власному стані, посаді, статусі, але й на визнанні за індивідом права оцінювати значущі обставини спільної діяльності, а також права особистості на прийняття відповідального рішення в умовах спільної діяльності [11, с. 6].

У першому значенні поняття “авторитет” співвідноситься з уявленням про владу; у другому значенні авторитет може не співпадати з владою, їм може користуватися індивід, не наділений відповідними повноваженнями, але який є моральним еталоном та, як наслідок, має високий ступінь референтності для оточуючих. У зв’язку з цим, В. Зозуль дає таке його визначення: “це внутрішнє визнання за особистістю (як керівника, так і підлеглого) права приймати відповідальні рішення й оцінювати значущі обставини спільної діяльності” [4, с. 216–218].

3. Необумовлена примусом здатність індивіда або соціальної групи спрямовувати почуття, думки і дії інших людей. Подібної точки зору дотримується Р. Лозанов: це допоміжний спосіб регулювання та спрямування діяльності людей, засіб впливу [12].

4. Загальновизнаний вплив, значення однієї особи або групи через певні якості, заслуги, вияв престижу людини; пов’язаний із ціннісною орієнтацією групи і визначає ступінь навіювання цієї людини як суггестора.

5. Певна соціальна роль, з якою пов'язані очікування оточуючих [12, с. 207–215].

6. Психологічне ставлення людей один до одного, при якому в самосвідомості авторитету відображаються його можливості, компетентність, наявність прав та обов'язків і суспільне значення власної діяльності [12, с. 207–215]. Близьким за змістом є й таке формулювання: “це майстер своєї справи, уже добре відомий, як мінімум, у професійному колі або навіть за його межами (у галузі), на міжгалузевому рівні, у країні, на його думку зважають колеги та керівники” [5, с. 46].

Отже, соціально-психологічний аналіз окремих боків авторитету особистості проводився у низці досліджень вітчизняних і зарубіжних авторів, присвячених:

1) аналізу соціальних організацій: Б. Паригін, А. Свенцицький, А. Кочеткова, Р. Розанова та ін. Авторитет розглядається тут як певний вид суспільних відносин у структурі соціального спілкування, які виражаються в свідомому підпорядкуванні людей референтним носіям суспільних норм і правил. Виняток становлять “корпорації, відносини в яких опосередковані антисоціальними цінностями”. У цьому випадку авторитетом називається “ватажок зграї, банди, який користується в ній необмеженою владою”;

2) дослідженню структури та динаміки малих груп і колективів: Е. Жаріков, А. Шигаев, Е. Дубовська, А. Баштинський, Е. Утлик та ін. У цих дослідженнях авторитет розглядається як соціально-психологічний феномен, що виникає в результаті взаємодії особистості і конкретних суспільно-обумовлених обставин соціальної діяльності, суб'єктом якої він є як член групи певного рівня розвитку. Соціально-психологічні характеристики групи тут є первинними, а особистісні якості авторитету – вторинними;

3) вивченню механізму психологічного впливу авторитету на реципієнта в міжособистісній і масовій комунікації: О. Агальцев, Г. Полозов, В. Куліков, В. Просецький та ін. У цих роботах розглядаються механізми впливу авторитетної особистості на реципієнта, концепція “матриці переконливої

комунікації”: джерело інформації – активна особистість – може впливати на аттитюди (соціальні установки) інших людей або за рахунок наявності засобів контролю (влади), інформованості, або привабливості, а також завдяки поєднанню цих параметрів;

4) дослідженню проблеми впливу прагнення особистості бути авторитетною: Ш. Чхартишвілі, Х. Хекхаузен, І. Ладанов та ін. У цих роботах джерелом мотивації авторитетності називається провідна потреба (у престижі, владі, повазі, схваленні).

Отже, здійснений нами теоретичний аналіз наукової і психологічної літератури надає можливість зробити висновок, що проблема авторитету розглядається у декількох аспектах:

соціологічному (як особливий вид суспільних відносин);

етичному (як засіб суспільної дисципліни; як підпорядкування людей суспільним нормам; як спосіб регулювання та спрямування діяльності людей; як приклад, що гідний морального наслідування і здійснює етичний вплив);

педагогічному (як проблема особистісного прикладу вчителя; як проблема педагогічного такту; як проблема структури авторитету викладача);

психологічному (як вплив різних чинників (вольових, емоційних, індивідуальних, інтелектуальних, характерологічних) на формування авторитету);

соціально-психологічному (як певний вид суспільних відносин у структурі соціального спілкування; як результат взаємодії особистості та конкретних суспільно-обумовлених обставин соціальної діяльності; як концепція “матриці переконливої комунікації”; як джерело мотивації особистості бути авторитетною).

Проблема авторитету є однією з центральних і складних у сучасній психологічній науці. Це положення, на наш погляд, обумовлено як різними підходами до розуміння цього складного феномену, так і тим, що при аналізі проблеми до цих пір змішуються, зрівнюються, ототожнюються два якісно

різних типів авторитету: авторитет у малих, контактних групах та авторитет у великих соціальних групах.

Отже, ґрунтуючись, на вищезазначеному аналізі наукових досліджень проблеми авторитету ми вважаємо, що авторитет військовослужбовців Військової служби правопорядку – це складне соціально-психологічне явище, сутність якого полягає у результаті відображення у свідомості військовослужбовців соціальної значущості, цінності тих властивостей, що властиві військовослужбовцям Військової служби правопорядку як соціальної спільноти й як суб'єктиві соціально-значущої діяльності. Авторитет військовослужбовців Військової служби правопорядку Збройних сил України складається з єдності авторитету посади та авторитету особистості. Авторитет посади – міра соціальної значущості суб'єкта – носія комплексу юридично закріплених владних повноважень, якими наділена відповідна посада. Таким чином, авторитет посади передбачає, у першу чергу, владно-правові відносини. Водночас, авторитет особистості є більш значущим для ефективності діяльності. Авторитет особистості формується за допомогою соціально-психологічних механізмів і залежить від особистих якостей людини, її знань, умінь і навичок, професійної майстерності та життєвого досвіду.

Список використаної літератури

1. Андреева, Г. М. Социальная психология : учебник для вузов / Г. М. Андреева. – М., 1999. – С. 49, 221.
2. Гошовський, М. Ідея прогресу в соціальній філософії / М. Гошовський, І. Кучерявий. – К., 1993.
3. Зозуль, В. А. К исследованию авторитета подчиненного в управленческой деятельности органов внутренних дел / В. А. Зозуль // Первая Всесоюзная научная конференция по психологии управления : тез. докл. (М., 15–17 февраля 1979 г.). – М., 1979. – С. 216–218.
4. Іванцова, Г. В. Фактори, що впливають на стан психічних функцій миротворців / Г. В. Іванцова, О. Є. Федорченко // Актуальні проблеми психології. – К : Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України, 2002. – Т. 1. – С. 69–73.

5. Про затвердження Кодексу честі офіцера Збройних Сил України. – 31 грудня 1999 року. – № 412.
6. Коломинский, Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности) / Я. Л. Коломинский. – Минск, 1976.
7. Максименко, С. Д. Психологія в соціальній та педагогічній практиці: методологія, програми, процедури : навч. посібник для вищої школи / С. Д. Максименко. – К. : Наукова думка, 1998. – 226 с.
8. Мокляк, Н. Социальные отношения: структура и формы проявления / Н. Мокляк. – К., 1986. – С. 15.
9. Ольшанский, В. Б. Психология – практикам: учителям и руководителям / В. Б. Ольшанский. – М., 1996. – С. 8.
10. Платонов, К. К. Краткий словарь системы понятий / К. К. Платонов. – М., 1984. – С. 5.
11. Психология развивающейся личности / под ред. А. В. Петровского. – М. : Педагогика, 1987. – 487 с.
12. Рудницький, О. П. Педагогіка: загальна та мистецька / О. П. Рудницький. – Тернопіль : Навчальна книга Богдан, 2005.
13. Салагаев, А. Авторитет руководителя в управлении производственной деятельностью при социализме : автореф. дисс. на соискание научн. степени канд. филос. наук / А. Салагаев. – Казань, 1987.
14. Энгельс, Ф. Об авторитете : сочинения / Маркс К., Энгельс Ф. – Т. 8. – С. 302–305.
15. Яскажук, А. С. Авторитет учителя и пути его создания и укрепления : дисс. ... канд. пед. наук. – К., 1956.
16. Cutron, M. V. Family Experience and Political Leadership. An Examination of Absent Father Hypothesis / Cutron M. V., Marvick E. M. // International Political Science Review. – 1989. – Vol. 10. – № 10. – P. 63–71.
17. Eagly, A. H. Causal inferences about ommimicators and their effect on opinion change / Eagly A. H., Wood W. & Chaiken S. // Journal of Personality and Social Psychology. – 1978. – P. 36, 424–435.

Рецензент: кандидат психологічних наук Мась Н. М.