

A. Bodnar, J. Zurat

PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL ANALYSIS OF THE PROBLEM OF SUBJECT AND SUBJECTIVITY IN THE MAKING OF SUBJECTIVITY PROFESSIONAL FUTURE TEACHER

The paper considers the main stages of research on the subject and subjectivity in psychological and pedagogical literature. The problems of the formation of "professional teacher subjectivity" in the context of the paradigm of "subject-subjectivity".

Keywords: subject, subjectivity, milestones, research on the subject and subjectivity, the psychology of the subject, the subject-approach, the subject of mental activity, subjectivity student (student audience), the characteristics of professional subjectivity teacher.

Матеріал надійшов 11.04.2013

УДК 316.6

Гордієнко В. І., Коpecь Л. В.

СПРИЙНЯТТЯ ІНШОЇ ЛЮДИНИ ЯК РІШЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ЗАДАЧІ

У статті розглянуто проблему сприйняття іншої людини як комунікативна задача, аналізовано типи комунікативних задач, що характерні для початкового етапу спілкування в різних соціальних ситуаціях, розкрито психологічні механізми, які забезпечують вирішення типових комунікативних задач, визначено особливості перцептивних рішень у різних видах спілкування: примітивному, стандартизованому, маніпулятивному, конвенційному, діловому, ігровому, духовному.

Ключові слова: сприйняття іншої людини, перцептивна задача, комунікативна задача, акцептор дії, психологічні механізми спілкування, види спілкування, перцептивні рішення в різних видах спілкування, примітивне спілкування, маніпулятивне спілкування, стандартизоване спілкування, конвенційне спілкування, ділове спілкування, ігрове спілкування, духовне спілкування.

Постановка і обґрунтування актуальності теми. Проблема сприйняття та розуміння людей знову стає актуальною і посідає важливе місце у психологічних дослідженнях [1; 3; 4; 5; 7; 8; 9; 10]. Актуальність вивчення проблеми зумовлена необхідністю оновлення її концептуального бачення на фоні сучасних теоретичних моделей спілкування [5; 8]. Подальше проведення досліджень після деякого спаду інтересу до проблеми вимагає проведення огляду, детальної реєстрації та інтерпретації результатів вже проведених емпіричних досліджень соці-

альної перцепції та їх оцінки в контексті сучасних концептуальних підходів [5; 8].

Аналіз досліджень та публікацій. Для аналізу процесів сприйняття людини людиною психологом використовується термін «соціальна перцепція», запропонований Дж. Брунером у 1947 році. Проблема, яку вивчав Дж. Брунер, полягала у визначенні соціальної детермінації перцептивних процесів. Однак в подальшому запропоноване Брунером поняття використовується для позначення процесу сприйняття будь-яких соціальних об'єктів (груп, окремих людей

як учасників спілкування та спільної діяльності). У дослідженнях соціальної перцепції визначені такі механізми взаєморозуміння: ідентифікація, емпатія, рефлексія [1; 7]. Особливу увагу дослідники звернули на проблему адекватності розуміння інших людей як одну із суттєвих ознак міжособистісного розуміння [9; 10]. Під адекватністю соціальної перцепції розуміють точність і об'єктивність відображення психологічного образу іншої людини [7; 8; 9; 10]. У дослідженнях встановлено, що з віком збільшується обсяг понять та визначень, які використовуються для характеристик інших людей [7; 8; 9; 10]. Жінки в цілому точніше, ніж чоловіки відображають риси зовнішності, особистісні риси, мотивацію, стани та почуття. Чоловіки є більш точними в оцінці здібностей, інтелектуальних особливостей, які визначають результативність різних видів продуктивної діяльності [7; 8; 9; 10]. Вивчено також питання про чинники формування першого враження, визначено значення таких специфічних соціально-психологічних понять, як ефекти перцепції. До них належать: ефект атрибуції; ефект ореолу; ефект первинності; ефект новизни; ефект стереотипізації [1; 3; 4]. Показано, що адекватність сприймання визначається соціальним та професійним досвідом [3; 4; 8]. Виявлено вплив на сприйняття настанов та почуттів, які виникають у людей [3; 4].

Виділення невирішених аспектів проблеми. Значне місце в дослідженнях посіло питання про поняття соціальної перцепції [1]. Предметна область соціальної перцепції охоплює низку варіантів: особа сприймає іншу особу як члена своєї групи, як члена чужої групи, особа сприймає свою або чужу групу; група сприймає себе або інші групи. Такі варіанти по суті вказують на процеси, які по-різному детерміновані, мають своєрідну феноменологію. Аналіз результатів проведених досліджень допоміг визначити невирішені аспекти проблеми. Сприйняття іншої людини є лише елементом рішень в контексті комунікативних задач, зумовлених різними видами діяльності та спілкування. Дослідницька пропозиція, розглянута в цій роботі, полягає у визначенні сприйняття іншої людини саме як комунікативної задачі. Спілкування завжди починається з проаналізованого в роботах початкового етапу – контакту [6]. Однак навіть на початковому та короткотривалому етапі взаємного спостереження і сприймання адекватність сприйняття, визначення особистісних рис, які мають першочергове значення для партнерів, залежить від того, який зміст має комунікативна ситуація для суб'єкта в цілому, тобто комунікативна задача, яку він вирішує.

Мета статті визначити процес сприйняття іншої людини як комунікативну задачу, відповідну змісту спілкування та діяльності, що об'єднують учасників соціальної ситуації, і показати доцільність такої постановки проблеми.

Завдання дослідження.

1. Розглянути процес сприйняття іншої людини як комунікативну задачу, що формується змістовними характеристиками спілкування та діяльності.
2. Проаналізувати типи комунікативних задач, що відповідають початковим етапам спілкування у різних соціальних ситуаціях.
3. Розкрити специфічні особливості психологічних механізмів, які забезпечують вирішення комунікативних задач у різних видах спілкування.
4. Проаналізувати особливості соціально-перцептивних рішень комунікативних задач, які визначаються змістовними характеристиками видів спілкування та відповідних соціальних ситуацій.

Основний виклад матеріалу. При сприйнятті іншої людини розгортається низка особливого детермінованих пізнавальних процесів. Пізнання іншої людини в комунікативній ситуації завершується формуванням образу іншої людини, який включає пізнання та визначення фізичних характеристик, поведінкових особливостей, а також особистісних рис іншої людини (мотивації, здібностей, настанов, цінностей). Сформовані образи стають основою для розвитку стосунків людей. Образ іншої людини має прогностичне значення: забезпечує формування та вибір стратегій спілкування та взаємодії як в актуальній ситуації, так і в майбутньому. Таким чином, соціальна перцепція – це процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх особливостей, поведінкових проявів, інтерпретацію цих характеристик, їх співвіднесення з особистісними рисами, пояснення вчинків людини в цілому. Вирішення цих перцептивних «задач-загадок» завжди відбувається в контексті певної комунікативної ситуації та актуальної для особи побудови стратегії взаємодії в контексті певних стосунків. Результатом вирішення такої складної комунікативної задачі – «тут і зараз, і на майбутнє» є результативне завершення процесу сприйняття – образ іншої людини. Як рішення комунікативної задачі, цей образ є змістовно завантаженим типом самої комунікативної задачі, її початковими даними. Також цей образ є сформованим ключем до розвитку взаємостосунків та формування структури психологічного впливу на партнера. Сприйняття розгор-

тається у певній системі стосунків, від якої залежить процес взаємних змін, як, наприклад, фацитіація чи інгібіція. Суттєвою частиною цих складних і по-різному спрямованих процесів є побудова певної системи інтерпретації поведінки, яка є частково конкретною (стосується даного партнера) і водночас є внеском в узагальнену особисту концепцію інтерпретації поведінки, яку суб'єкт розвиває з метою накопичення та використання свого комунікативного та когнітивного досвіду.

Для спілкування в цілому є необхідним реальне психологічне забезпечення, а саме створення та функціонування системи складних динамічно пов'язаних психічних процесів, яка спрямована на актуалізацію та усвідомлення мікроструктури спілкування: системно-структурної композиції завдань і відповідних рішень, що в реальності їх появи, реалізації і завершення і є розгорнутим динамічним процесом спілкування. У процесах вирішення комунікативних задач активно функціонує апарат контролю – **акцептор результату**, в нашому контексті – модель комунікативного майбутнього (мета спілкування). Акцептор результату визначає орієнтаційний, виконавський етапи спілкування та етап корекції цього процесу в цілому. Водночас акцептор результату зазнає постійного добудовування в процесі вирішення комунікативних завдань. У побудові узагальненої моделі комунікативного майбутнього (акцептора результату) бере участь зворотний зв'язок як діяльнісного (результати діяльності), так і соціально-комунікативного походження (оцінки та судження від партнерів) [5]. Зворотний зв'язок забезпечує адекватність вирішення комунікативних завдань і сприяє розвитку «акцептора комунікативних результатів» – когнітивної моделі комунікативного майбутнього, моделі надзвичайно потужного інформаційного, регулятивного та інструментального призначення. У процесах спілкування окреслена система визначає комунікативні дії та їх послідовність, забезпечує формування комунікативних програм, які в подальшому спрацьовують вже як узагальнені результати комунікативного досвіду, тобто майже автоматично. При невідповідності акцепторним моделям реалізованих комунікативних програм виникає потреба в їх доповненні, розвитку, ускладненні, що викликає пошук інформації, необхідної для прийняття рішення – формування нової комунікативної програми, яка буде більш відповідною, діяльнісно та комунікативно життєздатною. Завдяки антиципації, яка уможливує уникнення по-

милкових дій (невідповідних цілям та прийнятним рішенням), здійснюється швидкий перебір комунікативних програм і вибір необхідної. Точність та швидкість рішення тієї великої кількості комунікативних задач, які людина вирішує у найпростіших за змістом, структурою і динамікою комунікативних ситуаціях, відбувається завдяки антиципації наслідків комунікативних дій ще до того, як їх буде здійснено. В основі такої комунікативної антиципації лежить механізм акцептора дії. У спілкуванні це означає презентацію у свідомості людини когнітивних схем рішень проблеми (комунікативного призначення) ще до того, як вона дійсно буде вирішена. Спілкування тримається на системі процесів когнітивного опрацювання соціального та комунікативного досвіду, які постійно структурують досвід та формують його перш за все у вигляді тих результатів, яких треба досягти (акцептора результату) через динамічні процеси зворотного зв'язку, якими визначається адекватність чи неадекватність комунікативних дій суб'єкта. Принцип акцептора результату (отримання корисного результату) лежить в основі досконалості комунікативних дій. Прийняття рішення – вибір комунікативної дії – полягає в інформаційній підготовці рішення та власне рішенні – тобто формуванні та співставленні альтернатив, виборі, побудові та корекції еталонної комунікативної програми (програми комунікативних дій). У процесі рішення комунікативної задачі структурно забезпечуються такі утворення: мета, результат, способи досягнення результату, критерії оцінки та правила вибору. В результаті суб'єкт формує та обирає послідовність комунікативних дій, які ведуть його до бажаної цілі на основі опрацювання та перетворень інформації, що завжди, оскільки стосується комунікативних ситуацій, є максимально невизначеною. Однак рішення – це ключовий процес в обробці всієї інформації про комунікативну ситуацію і визначальний процес в системі регуляції цілеспрямованого спілкування. Слід зазначити, що комунікативні задачі мають занадто багато альтернатив та відповідних наслідків, тож їх успішне рішення вимагає системного зворотного зв'язку, який забезпечить включення в рішення необхідної інформації, а не будь-якої, яку можна використати [5]. Вирішення комунікативних задач в умовах обмеженого зворотного зв'язку є основою для ризикованих рішень комунікативних задач, як свідчать дослідження [5].

В цілому комунікативна поведінка в будь-якому випадку відзначається цілеспрямованістю

та активністю комуніканта як суб'єкта та реалізується через діалогічність спілкування, що є засобом побудови необхідної системи зворотного зв'язку та забезпечення інформації для прийняття необхідного рішення, а також джерелом для розбудови та ускладнення адекватних регулятивних моделей. Активне спілкування слугує формуванню спектра комунікативних рішень у процесі взаємодії. Спілкування, зумовлене пошуком рішення комунікативної задачі, закономірно пов'язане з процесом діалогу, оскільки комунікативні завдання для окремого суб'єкта представлені і розгорнуті через діалогічне спілкування та його процесуальні характеристики. Процеси пошуку рішень комунікативних задач слугують розгортанню діалогу, який функціонально спрямований на взаєморозуміння та вирішення спільних значущих проблем. Будь-яке спілкування відображається або презентується у феноменології вирішення комунікативних задач, зокрема в перцептивних рішеннях. Завдяки розгляду комунікативних задач та відповідних їм перцептивних рішень ми отримуємо повноціннішу та змістовнішу картину спілкування.

Для доведення пояснювальних можливостей сформованої нами моделі та демонстрації дії механізму відповідності соціально-перцептивних рішень типу комунікативних задач розглянемо відому, майже хрестоматійну, класифікацію так званих рівнів спілкування за А. Б. Добровичем [6]. Дослідник розглядав у своїх психологічно надзвичайно змістовних роботах такі рівні спілкування: примітивний, стандартизований, маніпулятивний, конвенційний, діловий, ігровий та духовний [6]. На думку дослідника, розгляд рівнів спілкування варто вести, визначивши нормативний рівень, тобто такий, який забезпечує оптимальне спілкування та функціонально спрямований на вирішення спільних проблем. У значенні рівнів, що не отримують таких потенціалів оптимізації спілкування та діяльності, рівнів, що є нижчими, дослідник визначав примітивний, стандартизований та маніпулятивний, а рівнями складнішими та з більшим потенціалом оптимізації (вищими за конвенційний) – діловий, ігровий та духовний [6]. У кожному із визначених А. Б. Добровичем рівнів або видів спілкування можна розрізнити специфічну феноменологію перцептивних рішень комунікативних задач.

При конвенційному спілкуванні, що є оптимальним для вирішення спільних проблем, відзначається високим рівнем психологічної культури партнерів, дотриманням ними етичних норм та досконалістю їх комунікативних навичок, спілкування розгортається в оптимально-

му контурі. Конвенційне спілкування полягає у вирішенні таких комунікативних задач: встановлення взаємоспрямованості партнерів, дослідженні рівня взаємоспрямованості (взаємовідображення), інформаційне забезпечення спілкування (взаємінформування), контроль та фіксації результатів спілкування (визначення чинників взаємовідключення та згортання спілкування), тож вимагає високої якості перцептивних рішень.

У процесі примітивного рівня спілкування, коли співрозмовник виступає для партнера як об'єкт, коли дієвим є прагнення зайняти і реалізувати домінуючу позицію щодо нього, присутні натиск, погрози, нахабство, спілкування перетворюється на феноменально та когнітивно порожнє: перцептивні рішення в цьому випадку відсутні. По суті, якщо суб'єкт діє примітивно, ним реалізується система дій певного експресивного призначення, ніяких комунікативних завдань він не вирішує, просто демонструє свою комунікативну експресивність та нездатність до вирішення реальних комунікативних задач. Такий суб'єкт є когнітивно (перцептивно, мисленнєво) неспроможним вийти на рівень складного спілкування та вирішення комунікативних задач. Однак у випадку, якщо людина лише демонструє примітивну поведінку для відповідної спільноти чи особи (або перебуває в умовах, коли мусить це зробити заради певної мети, наприклад при спілкуванні з примітивною соціальною групою), то когнітивний супровід такого спілкування є досить складним. У цьому випадку суб'єкт перебуває у різних соціально-психологічних реальностях, що мають відмінне когнітивне структурування, яке йому доводиться зауважити. У таких умовах автор комунікативних дій («чужий серед своїх, свій серед чужих») є носієм надзвичайно складного, потужного спілкування із складною архітектурою, змістом та результатами.

У процесі стандартизованого спілкування, що базується на формальному виконанні соціальних ролей (спілкування під маскою соціальної ролі) та принципі «мінімум зусиль – мінімум контакту», реалізується створення видимості контакту. Основою стандартизованого спілкування є прагнення суб'єкта самого спілкування уникнути. В цьому полягає і мотивація спілкування, і основна комунікативна задача – уникнути психологічної залученості у спілкування та побудувати психологічну дистанцію від співрозмовників. Таке спілкування здійснюється під маскою соціально стандартної поведінки, це ввічливе, але відключене (формальне) спілку-

вання. Спілкування в такому випадку забезпечується спрощеними схемами соціальної поведінки і веде до блокування якісних соціально-перцептивних рішень.

При маніпулятивному спілкуванні суб'єкт демонструє високий рівень виконавської комунікативної майстерності заради досягнення власних цілей: дезінформує, спокушає, навіює, плете інтриги. Спілкування в цьому випадку є «напіврозвинутим», а рішення комунікативних задач здійснюється на основі невірно обраних часткових даних. З позиції комунікативних та соціально-перцептивних результатів маніпулятивність є чинником обирання неповноцінної комунікативної задачі. Суб'єкт прагне досягти свого «неповноцінного» рішення і комунікативно намагається зумовити інших задовольнитися такою ж низькою результативністю. Маніпулятивний партнер продукує загальну низьку результативність всіх, в цьому полягають його комунікативні задачі. Маніпулятивний партнер формує такі комунікативні задачі, які скеровані на результативність низького рівня інших учасників. Маніпулятивні комуніканти є носіями комунікативно та когнітивно дефективних програм, які поставляють результати, подібно до того, як зламанний прилад продукує браковану продукцію. Маніпулянти так опрацьовують свій досвід, що досягнутими результатами є їх особисті когнітивні та комунікативні моделі з великими дефектами. Достатньо погляду спостережливого суб'єкта та повноцінного розгляду комунікативної задачі учасниками спілкування, достатньо їх звернення до використання повноцінної моделі спілкування та сприйняття, і маніпуляція стає неможливою.

У діловому спілкуванні стосунки партнерів визначаються діяльністю, тож розвинуті діяльнісні когнітивні схеми, які лежать в основі взаємодії, формують особливу феноменологію комунікативних задач та їх результативності: самовизначення учасників, нетерпимість до бездушності та маніпуляції, партнерське співчуття та глибоку ідентифікацію, добре знання та розуміння людини як партнера по спільній діяльності.

В ігровому спілкуванні, яке носить креативний святковий характер, є виявом симпатії та інтересу до людини, проявляється як особлива закоханість у партнерів, є спрямованим на подолання буденності, рішення комунікативних задач набуває креативного характеру. Спілкування стає феноменологічно наповненим креативними рішеннями – особливими комунікативними тактиками та стратегіями. Таке спілкування ціло-

вито базується на системній творчій грі з феноменами спілкування, з рішеннями комунікативних задач, навіть із системними структурами пізнавальної діяльності та мислення.

У духовному спілкуванні партнер сприймається як носій духовного світу, є значущим; у спілкуванні партнери взаємно залучені в зміст спілкування та особистість один одного; це спілкування сповнене хвилюючих переживань, інтересу до людини партнера. Процесуальна сторона духовного спілкування виявляється через спрямованість спілкування на пошук істини, на повне пізнання та розкриття особистості партнера. В контексті духовного спілкування вирішуються комунікативні задачі найвищого рівня складності. Феноменологія духовного спілкування відзначається характеристиками спонтанності, емоційної наповненості, базується на благородному прагненні до згоди, взаєморієнтованості на діалог з іншою особистістю. Духовному спілкуванню притаманна надзвичайно висока результативність комунікативних задач, які фактично стають системою новоутворень: когнітивних, особистісних, смислових, мотиваційних. Психологічна результативність духовного спілкування, яка включає також соціально-перцептивні рішення незвичайної складності, інформативності, парадоксальності, переживається як довіра, зворушеність, піднесеність, оновлення особистісного існування.

Отже, в процесі пізнання іншої людини здійснюються такі дії: сприйняття рис фізичного вигляду особи та її поведінкових проявів, емоційна оцінка, спроби зрозуміти зміст вчинків даної людини (їх логіку), розгортається формування бачення можливих змін поведінки партнера, побудова стратегії власної поведінки, а також стратегій впливу на партнера. Сукупність цих різноспрямованих дій завершується побудовою образу іншої людини – образу, який виходить з простору конкретної ситуації, перетворюється на надситуаційне утворення, певну «перцептивну легенду» про особу, яка буде стало використовуватися. Образ іншої людини є узагальненням всього процесу взаємодії з нею, він не є повністю усвідомлюваним. Формування образу іншої людини супроводжується певним заглибленням у внутрішній світ людини, оцінкою і розумінням іншої особистості. Сприйняті елементи фізичного вигляду – це багатозначні соціальні сигнали, які вказують на те, що це за людина, її досвід, вік, національність, культурний рівень, настрій, особисті риси. Сформований образ визначає також певну установку по відношенню до людини, визначає емоційне та пізна-

вальне ставлення до неї, направляє вчинки щодо неї, задає спілкування та взаємодію. Поняття соціальної перцепції охоплює всю систему пізнавальних процесів, що актуалізується при сприйнятті інших людей, і результати цієї системи процесів, в цілому відповідних типу комунікативних задач. Як результати постійного вирішення комунікативних задач, формуються й особливі психологічні механізми спілкування.

Висновки. Психологічні механізми спілкування – це готовності до вирішення комунікативних завдань, які входять в структуру спілкування, система рефлексивного моніторингу процесів спілкування, когнітивні репрезентації або схеми, в яких відтворені та презентовані процеси спілкування, імпліцитні теоретичні схеми особистісного аналізу, концептуально структуровані моделі соціальних ситуацій та соціальної поведінки. Психологічні механізми спілкування є результативним процесом у функціонуванні системи моделей соціального пізнання і поведінки, які використовує особа, які є результатом її життєвого досвіду та особистісного розвитку. По суті, психологічні механізми спілкування є узагальненням сукупності пізнавальних процесів та механізмів, які забезпечують адекватність та цілісність особистості в межах комунікативних завдань, які вона вирішує.

Психологічні механізми спілкування – це системи пізнавальних процесів, які перетворюють результати пізнавальних процесів відносно умов, ситуацій, процесів, учасників спілкування на психологічні структури регулятивних дій – комунікативних актів. Психологічні механізми спілкування – це досить глибинні психологічні структури, які детермінують готовності, що забезпечують

побудову образу іншої людини, слугують забезпеченню психологічного зв'язку з даною людиною (емоційний відгук на її проблеми (емпатія), продумування поглядів іншої людини (ідентифікація з нею), рефлексія (усвідомлення змісту власних переживань та їх розуміння партнером), встановлення психологічних меж (відокремлення свого власного існування, проведення психологічних меж між собою і своїм партнером).

Механізми спілкування спрацьовують (функціонують) у строгому порядку від простих до складних: спілкування починається від сприйняття та рухається до мислення; забезпечують функціональну повноту чи фрагментарність когнітивного відображення спілкування, можуть бути організовані в складну багаторівневу регулятивну архітектуру та забезпечувати соціальну поведінку в різних соціальних світах (контекстах); відзначаються результативністю в побудові та підтримці функціонування психологічних новоутворень (мотиваційних, когнітивних, смислових, регулятивних); формують складну психологічну феноменологію спілкування (креативні комунікативні рішення, індивідуально своєрідні комунікативні стратегії і тактики), в тому числі феноменологію творчого спілкування на основі системної творчої гри з феноменами спілкування та з системними структурами пізнавальної діяльності та мислення.

Сприйняття іншої людини є вирішенням комунікативної задачі, тож її результати, зміст сформованого образу, психологічні механізми його формування та корегування залежать від типу задачі, яку суб'єкт вирішує або яку визначає контекст соціальних ситуацій.

Список літератури

1. Андреева Г. М. К построению теоретической схемы исследования социальной перцепции / Г. М. Андреева // Вопросы психологии. – 1977. – № 2. – С. 3–14.
2. Анохин П. К. Философский смысл проблемы естественного и искусственного интеллекта / П. К. Анохин // Синергетика и психология. Когнитивные процессы. Выпуск 3. – М.: «Когито-Центр», 2004. – 416 с.
3. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М.: Изд-во МГУ, 1982. – 199 с.
4. Бодалев А. А. Формирование понятия о другом человеке как личности / А. А. Бодалев. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1970. – 155 с.
5. Гордієнко В. І. Оптимізація міжособового зворотного зв'язку в спілкуванні (методика проектування та організації діалогічного простору) / В. І. Гордієнко // Активізація когнітивних процесів у спілкуванні: методичний посібник / [В. П. Казміренко, З. Ф. Сіверс, В. М. Духневич та ін.] ; за ред. В. П. Казміренка. – К.: Міленіум, 2011. – С. 119–166.
6. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения: Книга для учителя и родителей / А. Б. Добрович. – М.: Просвещение, 1987. – 205 с.
7. Межличностное восприятие в группе / под ред. Г. М. Андреевой, А. И. Донцова. – М.: Изд-во МГУ, 1981. – 516 с.
8. Копець Л. В. Особливості сприйняття інших людей професійними психологами / Л. В. Копець // Наукові записки НаУКМА. – Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія». 2005. – Т. 47: Психологічні, педагогічні науки та соціальна робота. – С. 49–56.
9. Панферов В. Н. Классификация социально-психологической интерпретации личности / В. Н. Панферов // Вестник ЛГУ. – 1970. – № 23. – С. 86–90.
10. Панферов В. Н. Когнитивные эталоны и стереотипы взаимопознания людей / В. Н. Панферов // Вопросы психологии. – 1982. – № 5. – С. 139–141.

V. Gordienko, L. Kopets

PERCEPTION ANOTHER PEOPLE AS SOLUTION OF COMMUNICATION TASK

The article presents problem of perception another people as solution of communication task, it is analyzed types of communication tasks, which correspond with start of communication in different social situations, it is presented psychological mechanisms, which support solutions of communication tasks, it is defined characteristic of perceptual solutions for different forms of communication: primitive, standardized, manipulative, conventional, professional business, game-playing, spiritual.

Keywords: perception another people, perceptual tasks, communication tasks, acceptor of actions, psychological mechanisms of communication, different forms of communication, perceptual solutions for different forms of communication, primitive, communication, standardized communication, manipulative communication, conventional communication, professional business communication, game-playing communication, spiritual communication.

Матеріал надійшов 27.06.2013

УДК 371.132:371.134

Боднар А. Я., Макаренко Н. Г.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТРЕСОСТІЙКОСТІ ПРЕДСТАВНИКІВ СТРЕСОГЕННИХ ПРОФЕСІЙ (НА ПРИКЛАДІ ПРАЦІВНИКІВ ПРИВАТНИХ ОХОРОННИХ СТРУКТУР)

У статті проаналізовано комплекс психологічних характеристик особистості, пов'язаних із стресостійкістю, та стресогенний характер професійної діяльності на прикладі працівників приватних охоронних структур.

Ключові слова: працівник приватної охоронної структури, психологічна стійкість до стресу, стресогенний характер професійної діяльності працівників, рівень нервово-психічної напруженості, стресостійкість особистості.

Актуальність дослідження проблеми стресостійкості співробітників приватних охоронних структур (ПОС) обумовлена тим, що сьогодні в Україні поряд з державними правовиконавчими правоохоронними органами, вагомий внесок у забезпечення порядку й безпеки підприємства різних форм власності, захист життя й здоров'я громадян роблять недержавні охоронні структури, які виникли в нашій країні майже 10 років тому. Увесь цей час недержавні підприємства безпеки виконують не тільки

правоохоронну функцію, а й грають важливу роль у забезпеченні робочих місць, сприяючи формуванню повноцінного демократичного суспільства.

В умовах збільшення кількості приватних охоронних організацій, криміналізації суспільних відносин особливо доцільне вивчення процедур і методик підбору кандидатів на роботу у приватні охоронні підприємства.

Професійна діяльність працівників приватних охоронних структур (ПОС) характеризу-