

УДК 371.13.378

## РОЛЬ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ У ВИХОВАННІ ТА САМОВИХОВАННІ ОСОБИСТОСТІ

**В.І.Шахов**

*У статті аналізуються різні наукові підходи щодо визначення психологічних механізмів розвитку особистості, з'ясовується роль психологічних механізмів у вихованні та самовихованні особистості. Важливими в контексті дослідження проблем виховання є психологічні механізми саморегуляції, що забезпечують самовиховання особистості, зокрема, корекцію її свідомості та поведінки.*

**Ключові слова:** психологічні механізми, механізми саморегуляції, мотивація, виховання, самовиховання.

## THE ROLE OF PSYCHOLOGICAL MECHANISMS IN EDUCATION AND SELF-DEVELOPMENT

**V.I.Shahov**

***Summary.** In the article different scientific approaches are analysed in relation to determination of psychological mechanisms of development of personality, the role of psychological mechanisms turns out in education and self-education of personality. Important in the context of research of problems of education are psychological mechanisms self-regulations which provide the self-education of personality, in particular, correction of its consciousness and conduct.*

**Keywords:** psychological mechanisms, mechanisms of self-regulation, motivation, education, self-education.

**Постановка проблеми.** Дослідження психологів доводять, що розвиток особистості підпорядковується певній логіці і відбувається внаслідок задіявання так званих психологічних механізмів, які діють об'єктивно.

Поняття "механізм" є досить поширеним у науковій психологічній літературі [1,4,5,6,7]. Одне із значень цього терміну – "сукупність проміжних станів і процесів, на основі яких виникають і формуються структурні компоненти особистості" [1; 134].

**Мета статті** – з'ясування ролі психологічних механізмів у вихованні та самовихованні особистості.

**Аналіз раніше виконаних досліджень.** Аналіз психологічної літератури засвідчує популярність, й одночасну теоретичну неоднозначність у розумінні цього вкрай важливого як для теорії, так і для практики виховання питання. Зокрема, В.Г.Леонтьєв розглядав як психологічний механізм – механізм мотивації.

Даний механізм є системою «психічних явищ, призначених для перетворення і формування активності, вираженої одним або декількома мотивами, в необхідну активність, виражену іншими мотивами» [1]. В.Г.Леонт'єв розглядає мотиваційний механізм як систему психофізіологічних, психічних і соціальних передумов мотивації як направленої спонуки людської активності. Ці механізми мотивації неоднорідні, різнорівневі. На базі одних виникають мотиваційні стани, які потім виражаються в певних формах мотивації: мотивові, потребі, враженні тощо, на базі інших відбувається становлення, формування мотивації як конкретної реальної спонуки активності, або реалізація мотивації як перетворення внутрішнього й зовнішнього середовища людини. Механізми мотивації мають різний ступінь узагальненості та конкретизації. Одні з них здатні забезпечувати активність поведінки лише в якійсь конкретній ситуації. Вони володіють винятковою вибірковістю, через що будь-які зміни ситуації припиняють дію механізму. Інші, більш узагальнені, здатні забезпечувати активність поведінки в різних умовах та ситуаціях. Треті мають статус загального механізму. Його дія є очевидною практично в усіх випадках поведінки і діяльності людини. Такі механізми В.Г.Леонт'єв називає вихідними, генералізованими [1].

Аналіз значного масиву експериментального матеріалу дозволив В.Г.Леонт'єву виявити декілька типів психологічних механізмів мотивації, які виявляються в різних конкретних умовах. Ці механізми відрізняються різним ступенем узагальненості та специфічністю дії. До них належать: механізм спонтанної активності, механізм динамічної рівноваги, адаптаційний механізм. Розкриваючи характеристику мотиваційних механізмів, які розглядаються ним як «система психічних явищ», неоднозначних за своєю дією, і виконують регуляторну та формувальну функції, В.Г. Леонт'єв не тільки виділяє різні види, рівні, форми таких механізмів, але й виокремлює всередині них різні підтипи [4].

До особливо значущих, відповідальних за активність особистості належать механізми регуляції діяльності.

О.А. Конопкін на основі принципу єдності свідомості та діяльності виокремлює низку таких механізмів. До них належать ланки психологічної структури саморегуляції: прийняття суб'єктом мети, суб'єктивна модель значущих умов діяльності, програма виконавчих дій, критерії успіху, інформації і результати, рішення про корекцію [5]. Всі ці механізми належать до рівня свідомого регулювання як вищого рівня саморегуляції [5].

Результати дослідження О.А. Конопкіна розкривають психологічні механізми саморегуляції, що опосередковують залежність різних форм сенсомоторної діяльності від таких істотних характеристик зовнішнього середовища, як фізичні якості сигналів, тимчасова невизначеність значущих сигнальних стимулів, імовірнісні характеристики окремих подій і структурні особливості сигнальної послідовності. У цьому ж напрямі ведуть розробку механізмів регуляції В.В. Коропів, В.І. Степанський, Г.З. Бідний.

Особливим проявом механізму регуляції є вольове зусилля. А.Ф.Лазурський визначав вольове зусилля як особливий психофізіологічний процес, пов'язаний із реакцією особистості на ситуацію ззовні або всередині.

В.А. Іванніков, досліджуючи психологічні механізми вольової регуляції дії, виділяє реальний механізм, реальне утворення, яке є спонуканням до дії, – сенс дії. Він формується в спільній діяльності людей і визначається не тільки мотивами кожної людини, але й соціальними зв'язками взаємодій різних людей. Зміну сенсу діяльності В.А. Іванніков визначає як психологічний механізм вольової регуляції [7]. Зміна сенсу дії приводить до зміни поведінки. Причому зміни сенсу дії можна досягти різними шляхами – через переоцінку значущості мотиву або предмету потреби, через передбачення й переживання наслідків дій або відмови від її здійснення, через зміну ролі, позиції людини. Окрім зміни сенсу дій через зміну реальної ситуації, мети можна досягти й через залучення цілей і мотивів з уявної ситуації, яка може бути задана іншими людьми або ж виходити від самої людини. На значенні уяви в структурі вольової регуляції наголошували Л.С. Виготський, А.В. Запорожець, Д.М. Узнадзе та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Важливими в контексті дослідження проблем виховання є психологічні механізми, що забезпечують перевиховання особистості, зокрема, корекцію її свідомості та поведінки. У цьому плані цікаві механізми, пов'язані з формуванням і реалізацією фіксованої установки, дія якої пов'язана з положеннями імовірнісного прогнозування (І.М.Фейгенберг). Ключова ідея полягає в тому, що суб'єкт, спираючись на імовірнісний організований минулий досвід поведінки в подібних ситуаціях, висуває припущення про настання майбутніх подій з приписуванням кожній із гіпотез певної ймовірності. Відповідно до такого прогнозу здійснюється передналаштування – підготовка до певних способів дії, що приводить з найбільшою вірогідністю до досягнення визначеної мети. І.М.Фейгенберг під імовірнісним прогнозуванням розуміє здатність зіставляти інформацію, яка надходить через аналізатори, з інформацією, яка зберігається в пам'яті про відповідний минулий досвід, і на підставі цього зіставлення будувати припущення про майбутні події, приписуючи кожному з цих припущень певну міру достовірності. У будь-якій діяльності людина передбачає найбільш імовірнісні можливості подальшого

розвитку подій, включаючи найбільш вірогідні результати власних дій. Таким чином, без імовірного прогнозування була б неможлива будь-яка діяльність людини.

Процес імовірного прогнозування є важливим психологічним механізмом самовиховання особистості.

У зв'язку з проблемами виховання особливого значення в умовах динамічного розвитку суспільства набуває з'ясування і вивчення психологічних механізмів, що забезпечують не тільки виховання особистості, але й новий рівень її розвитку особистості, зокрема її самовиховання.

Серед основних механізмів, які сприяють самовихованню особистості, в психологічній літературі виділяються:

- зворотний зв'язок, або конфронтація особистості зі своїм «Я»;
- розуміння і прийняття інших;
- відкритий прояв своїх почуттів.

Сенс дії цих механізмів полягає у використанні внутрішніх психологічних ресурсів особистості. А умовою «запуску» їх дії виступають механізми емоційної самопідтримки і спрямований самовплив на нейтралізацію негативного «Я». Низький рівень самооцінки, емоційне негативне ставлення до себе перешкоджають сприйняттю нової інформації, оптимальній роботі з власним «Я», загострюючи дію захисних механізмів. З цієї причини зовнішня емоційна підтримка може сприяти стабілізації самооцінки, змінюючи тим самим ставлення не тільки до себе, але й до системи підходів щодо вирішення проблем. Спрямований самовплив, який здійснюється в процесі особистісного спілкування з власним «Я», є достатньо ефективним психологічним механізмом. У процесі такої рефлексії з'ясовуються проблеми, здійснюється їх аналіз, готуються рішення й відбувається самовиховання особистості. Практично всі різновиди рефремінга реалізуються на базі даного механізму. В результаті його дії підвищується рівень активності особистості, поглиблюється самовизначення.

Вище розглянуті психологічні механізми, що визначають характеристики поведінки, розвитку, самовиховання, є лише невеликою складовою особистості, що реалізує себе в різноманітній діяльності.

Спілкування породжує ряд унікальних соціально-психологічних механізмів, за допомогою яких формується соціальна психіка.

Зараження – це особливий спосіб дії, певним чином об'єднує великі групи людей. Феномен зараження має різноманітні прояви, наприклад, танців, спортивного азарту, ситуацій паніки, релігійного екстазу тощо.

Зараження – це несвідома, спонтанна форма включення особистості в певні психічні стани, а також співпереживання загального психічного стану великою групою людей одночасно.

Зараження здійснюється передачею психічного настрою, що володіє сильним емоційним зарядом, напруженням почуттів і пристрастей. Основа виникнення зараження – емоційна дія в умовах безпосереднього контакту.

Джерелом зараження є носій емоційного заряду – індуктор. Він передає цей заряд, який потім багатократно посилюється в каналах взаємодії. Виникає психічний фон зараження. Він знаходиться в прямій залежності від чисельності аудиторії і ступеня настановного напруження індуктора. Оскільки це емоційний стан виникає в масі, діє механізм багаторазового взаємного посилення емоційних дій людей, що взаємодіють між собою. Індивід тут не переживає організованого навмисного тиску, але просто несвідомо засвоює зразки чиеїсь поведінки, лише підкоряючись йому.

Ефект має місце, перш за все, в неорганізованій спільності, найчастіше в натовпі, який сам по собі виступає своєрідним прискорювачем, немов «розганяючи» певний емоційний стан.

Функції зараження: посилення групової згуртованості, якщо така згуртованість вже є, і компенсація недостатньої згуртованості.

Навіювання – це цілеспрямований, неаргументований взаємовплив однієї людини на іншу або на групу. При навіюванні інформація сприймається некритично. Передбачається, що людина, яка приймає інформацію через механізм навіювання, не здатна на її критичну оцінку.

Навіювання – це соціально-психологічний механізм виховання, зорієнтований на формування загального психічного стану і спонукає до індивідуальних або групових дій. Як активна й персоніфікована дія одного суб'єкта на іншого, навіювання здійснюється в основному вербальними засобами. Воно адресоване не логічному мисленню, а емоційній готовності людини отримати настанову до дії. Найбільш ефективно навіювання діє на людей, для яких характерним є домінування ситуативного психічного настрою, або ж стан невпевненості в собі.

До основних умов ефективності навіювання належать:

- авторитетність джерела інформації;
- довіра до нього;
- відсутність опору щодо навіюваної дії.

Психологами встановлено, що найлегше піддаються навіюванню діти, а також люди стомлені,

ослаблені фізично. Особливо велике значення має «ефект довіри» до джерела інформації. Авторитет, що навіює, виконує функцію так званої непрямой аргументації, свого роду компенсатора відсутньої прямої аргументації, яка є специфічною межею навіювання.

Соціальні психологи прагнуть встановити відмінність між навіюванням і зараженням, виходячи з таких міркувань:

- при зараженні здійснюється співпереживання значною групою людей загального психічного стану. Навіювання ж не передбачає і не пропонує такої рівності в співпереживанні ідентичних емоцій: той, що навіює (сугестор) не схильний до того ж стану, що і навіюваний (сугерент);

- процес навіювання має односторонню спрямованість: це не спонтанна тонізація стану групи, а персоніфікований, активний вплив однієї людини на іншу або на всю групу;

- навіювання, як правило, носить вербальний характер, тоді як при зараженні, окрім мовної дії, використовуються й інші засоби – вигуки, ритми тощо.

Переконування – це соціально-психологічний механізм виховання, процес і результат програмно-цільової дії. При переконуванні певна інформація перетворюється на систему настанов і принципів особистості. Переконування досягається соціально-психологічною дією аргументів.

Переконування – це також і система логічних доказів, орієнтованих на критично налаштовану особистість. Умовою переконливої дії є зацікавленість людини, якій адресована дія. Зацікавленість – це прагнення отримати певну інформацію й потребу осмислити дещо.

Переконування як процес передбачає вплив і на раціональну, і на емоційну сфери особистості. Це активна взаємодія, яка переростає в дискусію. Умови ефективності переконливого впливу:

- зміст і форма переконування відповідають рівню вікового розвитку особистості;

- переконування будується з урахуванням індивідуальних особливостей адресата;

- переконування є послідовним і доказовим;

- переконування містить як узагальнювальні положення (принципи і правила), так і конкретні факти або приклади;

- переконування спирається на розум переконуваного, його досвід і знання;

- переконувач сам глибоко вірить в те, в чому переконує інших.

Процес переконування – це психотехнічна система міркувань і доведень, а також емоційних засобів, які діють заразливо на переконуваного. Переконування орієнтоване на формування свідомої діяльності переконуваного.

Відмінність між переконуванням і навіюванням полягає в тому, що навіювання не потребує доказу і логіки. Переконування розраховане на те, що людина, яка приймає інформацію, погодиться з нею. При цьому висновок вона робить самостійно.

При навіюванні досягається не згода, а просто схвалення інформації, засноване на готовому висновку. Переконування є переважно інтелектуальним, а навіювання – переважно емоційно-вольовим впливом.

Наслідування – це соціально-психологічний механізм виховання, що забезпечує відтворення однією людиною певних зразків поведінки (манер, дій, вчинків), які мають певне емоційне забарвлення. Теоретичну концепцію механізму наслідування розробив Р. Тард. У загальних рисах вона зводиться до наступного.

Наслідування – це фундаментальний принцип розвитку й існування суспільства, саме в результаті наслідування виникають групові норми та цінності. Наслідування є окремим випадком більш загального «світового закону повторення». У тваринному світі цей закон реалізується через спадковість, у людському суспільстві – через наслідування. Воно виступає джерелом прогресу: періодично в суспільстві здійснюються винаходи, яким наслідують маси.

Розрізняють декілька видів наслідування:

- логічне й алогічне;

- внутрішнє і зовнішнє;

- наслідування-мода і наслідування-звичай.

Сформульовані окремі закони наслідування. Зокрема:

- наслідування йде від внутрішнього до зовнішнього, тобто внутрішні зразки викликають наслідування раніше, аніж зовнішні;

- нижчі за соціальним статусом наслідують вищих.

Встановлено три способи наслідування:

- коли завдяки спостереженню за моделлю виникають нові реакції;

- коли спостереження за винагородою або покаранням моделі підсилює або послаблює стримувану поведінку;

- коли спостережувана модель сприяє актуалізації зразків поведінки, раніше відомих спостерігачеві.

Окремим випадком наслідування є мода. Мода – це специфічна і винятково динамічна форма

стандартизованої групової поведінки, що виникає найчастіше завдяки стихійним впливам домінуючих у суспільстві настроїв і швидкоплинних захоплень.

Мода – це і соціальна санкція поведінки, смаків і системи ціннісних орієнтації, це і засіб соціально-психологічної компенсації незадоволеності.

Мода виконує такі функції:

- комунікативну (спілкування);
- інтерактивну (узгодження, взаємодії);
- компенсаторну (психологічного захисту індивіда).

Провівши ретельний аналіз психологічної літератури, В.М.Галузяк виокремлює такі механізми розвитку мотиваційно-ціннісної сфери особистості: ідентифікація, емоційне обумовлювання, наслідування, мотиваційне опосередкування, конформність, вживання у соціальну роль, підтримання внутрішньої узгодженості поглядів, самоспостереження [1].

Для виховання як цілеспрямованого формування потребно-мотиваційної сфери особистості важливо не просто зважати на дію певних психологічних механізмів, але й вдаватися до усвідомленого керівництва цим процесом. Завдання педагога полягає в своєчасній актуалізації психологічних механізмів, увімкнення яких сприятиме успішному й усвідомленому з його боку вирішенню запланованих ним же виховних цілей.

Ефективність задіяння одного із відомих психологічних механізмів – механізму підтримання внутрішньої узгодженості поглядів може бути проілюстрована прикладом реальної ситуації, яка трапилася в одному із звичайних класів масової американської школи і є повчальною для багатьох педагогів-практиків.

«Жила-була одна школярка. Троє її однокласників завдавали їй чимало клопоту, отримуючи особливе задоволення від того, що переховували її шкільні підручники. Вона намагалася їх умовляти аби вони не робили цього, проте хлопчикам подобалася ця гра у схованку і вони її продовжували. Тоді дівчинка пробувала не звертати на них уваги, але вони все одно продовжували ховати її книжки. Нарешті їй на думку прийшла ідея. Школярка сказала однокласникам, що те, що вони ховають її підручники – чудово, їй навіть це починає подобатися, тому що у неї є причина не виконувати домашніх завдань. "Але, – поскаржилася вона, – мені однаково доводиться робити вправи з граматики. Ось якби ви ще й зошити мої ховали, я вам тоді б щодня платила по чверті долара". Хлопчикам така пропозиція здалася вигідною. Щодня вони залюбки переховували не тільки всі підручники дівчинки, але і зошити, а вона видавала їм по двадцять п'ять центів. Так тривало три дні. На четвертий день дівчинка заявила, що зможе платити їм тільки по 15 центів, тому що їй скоротили кишенькові витрати. На сьомий день вона сказала, що зможе давати тільки по 5 центів у день. Хлопчики поглянули на неї і з обуренням сказали: "Ні, так не піде! І не думай навіть. Якщо ти думаєш, що ми будемо старатися заради тебе за 5 центів, ти просто з'їхала з глузду!" І вони припинили гру в схованку. Таким чином, проблема була вирішена» [2].

Як бачимо, в даному випадку інтуїтивно віднайдений і задіяний дівчинкою психологічний механізм викликав так званий "ефект когнітивного дисонансу", внаслідок чого суттєво впав внутрішній інтерес до гри. Вдало обіграний експеримент кмітливої дівчинки підтвердив мудрість давньої приказки: "Якщо щось (хтось) працює, не намагайтеся нічого виправляти", оскільки наслідком такого втручання може бути припинення бажаної дії.

**Висновки.** Звичайно ж, перелік розглянутих психологічних механізмів розвитку особистості не є вичерпним і несуперечливим. Проте, врахування вже відомих, описаних у науковій літературі психологічних механізмів розвитку особистості, шляхом створення необхідних для їхньої дії умов може суттєво поліпшити ефективність виховання.

### Література

1. Галузяк В.М. Психологічні механізми виховання / В.М. Галузяк // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Педагогіка і психологія. – Випуск 6. – Вінниця: ВАТ "Віноблдрукарня", 2004. – С.134–137.
2. Кинчер Дж. Книга о тебе и о твоих знакомых / Дж Кинчер. – М., 1997. – 237 с.
3. <http://psyera.ru/funkcii-ocenochnye-harakteristiki-i-svoystva-motivov-i-motivacionnoy-sfery-49.htm>
4. <http://psyera.ru/adaptacionnyy-mehanizm-38.htm>
5. <http://psyera.ru/obshchaya-harakteristika-soznaniya-234.htm>
6. <http://psyera.ru/samoregulyaciya-lichnosti-65.htm>
7. <http://psyera.ru/sushchnost-povedeniya-84.htm>