

26. Тіхонова М.І. Психологічні фактори емоційної дезадаптації молодших школярів: Автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.07 / Національний педагогічний ун-т ім. М.П. Драгоманова. — К., 2003. — 20 с.
27. Фрейд А. Психология "Я" и защитные механизмы. — М.: Педагогика, 1993. — 144 с.
28. Хреншиков О. В. Типология и структура невербальных проявлений агрессивного поведения в различных этнических группах: Дис... канд. биол. наук: 03.00.13 / Симферопольский гос. ун-т им. М.В.Фрунзе. — Симф., 1997. — 130 л.

29. Хьел Л., Зиглер Д. Теории личности (Основные положения, исследование и применение). — С-Пб.: Питер Пресс, 1997. — 606 с.
30. Шебанова В.И. Профилактика и коррекция агрессивного поведения у младших школьников с задержкой психического развития // Практична психологія та соціальна робота. — 2001. — №10. — С. 29-30. — 2002. — №1. — С. 6-21.
31. Шебанова В.И. Экспрес-діагностика агресивного типу реагування молодших школярів у ситуаціях фрустрації. // Практична психологія та соціальна робота. — 2002. — №3. — С. 4 — 7.

## АТРАКЦІЯ ЯК ФЕНОМЕН МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ

О.Г. Коваленко,

*кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології Полтавського державного педагогічного університету імені В.Г. Короленка*

**Постановка проблеми.** Історія, література, життєвий досвід переконливо доводять, що людям привабливим, розумним, енергійним, оптимістам, з високим статусом, приємним у спілкуванні легше досягти мети, будувати стосунки з оточуючими, просуватися у професійній сфері, знайти супутника життя. Це підтверджує значення в житті кожної людини позитивних емоційних взаємин з оточуючими. Вони є основою особистості. Зокрема, "любов є не просто початком особистості, вона існує раніше за особистість, і вона породжує (визначає, детермінує) процес її створення як дива" (С.Д. Максименко) [10, 2].

У налагодженні гарних міжособистісних стосунків важливе значення має образ людини, що утворився у свідомості її партнера у процесі спілкування. Від характеру цього образу залежить ставлення до людини, можливість чи неможливість створення і розвитку дружніх чи інших близьких емоційно значимих стосунків, їхня динаміка і тривалість.

Для широкого спектру емоційних взаємин від симпатії, що виникла при перших безпосередніх контактах, до глибоких переживань любові визначено термін – атракція, міжособистісна атракція.

**Мета дослідження.** У поданій статті аналізується явище атракції як феномен міжособистісного спілкування, розглядаються підходи до визначення змісту поняття атракції, теорії атракції та її рівні.

У широкому сенсі під атракцією розуміють позитивне емоційне ставлення у процесі сприймання людьми один одного.

Атракцію як психологічне явище вивчали такі дослідники як Г.М. Андреева, Е. Аронсон, Д. Бірн, Л.Я. Гозман, В.П. Казміренко, Н.В. Казарінова, І.С. Кон, А.Б. Коваленко, Н.Л. Коломінський, Я.Л. Коломінський, В.А. Лабунська, О.М. Леонтьев, М. Лернер, М.М. Обозов, Ч. Осгуд, Л.А. Петровська, В.А. Роменець, В.А. Семиченко, Н.В. Скотна, Я.І. Український, В.М. Фомічова, Ф. Хайдер, Т.С. Яценко та інші.

Ставлення до атракції як до соціально-психологічного феномену у науковій сфері досить неоднозначне. Атракція як міжособистісна привабливість інколи здається поверхневою темою, яка не варта уваги. Так, у 1975 році сенатор штату Вісконсін (США) Вільям Проксмайер зви-

нував Національну Наукову організацію за підтримку досліджень проблеми любові, він вважав, що це невиправдане використання грошей платників податків [26]. У наукових колах нашої держави також можуть з'являтися аналогічні думки. Крім того, проблема міжособистісної атракції часто розглядається однобічно – лише з точки зору романтичних відносин. В цілому, незважаючи на те, що емоційні стосунки – досить популярна тема дослідження, якій приділяється багато уваги, вона ще не є вичерпаною.

Дослідження, пов'язані з утворенням різних емоційних ставлень до людини, називаються дослідженнями атракції. Слово "атракція" (лат. *attrahere*), як і давньогрецьке "філія", означає буквально "ваблення, притягнення". Офіційно ввів цей термін міжнародний довідник психологічних досліджень *Psychological Abstracts*, який з 1965 року виділяє праці, присвячені проблемі атракції в окремий розділ.

Термін "атракція" є калькою з англійського слова *attraction*, яке словник Вебстера визначає як тяга у фізичному розумінні і тенденція до об'єднання; словник Мюллера розглядає його як тягу, привабливість, приманку, атракціон [12].

**Теоретичні підходи до визначення поняття атракція.** У сучасній психології є дві точки зору на питання атракції. Її визначають з одного боку, як емоційне ставлення, а з іншого – як феномен взаємодії. Перший погляд властивий переважно представникам зарубіжної психологічної школи, а другий – вітчизняної.

В.А. Семиченко називає атракцією специфічне емоційне ставлення, що зумовлює привабливість однієї людини для іншої. На його основі формується інтегральне стійке почуття прихильності до іншої людини [16].

Г.М. Андреева розглядає атракцію як процес формування привабливості певної людини для того, хто сприймає, і як продукт цього процесу, тобто певна якість відношення [1].

Психологічний словник А.В. Петровського та М.Г. Ярошевського визначає атракцію як поняття, що позначає виникнення при сприйманні людиною людиною привабливості однієї з них для іншої [15, 31].

Сучасний вітчизняний соціально-психологічний словник атракцію трактує як "здатність особистості притягу-

вати до себе або відштовхувати від себе інших, викликати симпатію чи антипатію, бути соціометрично тим, кого обирають або відштовхують" [19, 23].

У Психологічному словнику на сайті <http://psi.web-zone.ru> пропонується визначення атракції Т. Хастона, – установка на іншу людину, що обумовлює інтерес людей один до одного і відповідно до якої індивід включається в спільну діяльність [2].

С.Л. Франзой, професор психології Маркветського університету (США) міжособистісну атракцію розглядає як прагнення особистості зблизитися з іншою людиною [26].

Міжособистісну атракцію як процес надання переваги одними людьми іншим, взаємного тяжіння між людьми, взаємної симпатії розглядає Н.В. Казарінова [7]. Тобто атракція – це перш за все емоція, що має своїм предметом іншу людину, а також – стійка оціночна реакція, яка примушує нас діяти з конкретною людиною певним чином (тоді атракція – соціальна установка).

Деякі вчені характеризують це поняття багатоаспектно, зокрема, І.С. Кон, як: а) когнітивний (пізнавальний) компонент емоційного ставлення до іншої людини; б) певну соціальну установку; в) емоційний компонент міжособистісного сприймання [5]. Він у межах міжособистісної атракції розглядав такий феномен як дружба.

Л.Я. Гозман атракцію розглядає як: 1) почуття однієї людини до іншої (така атракція є окремим випадком в ряді емоційних явищ); 2) ставлення до іншої людини (тобто вона належить і до класу соціальних установок); 3) оцінка людини (тому це поняття є певним компонентом міжособистісного сприймання) [3].

Характеризуючи атракцію як певний атитюд (соціальну установку, відношення), спрямований на певну людину, в ній можна виокремити три компоненти: когнітивний (уявлення про людину), афективний (почуття до людини), поведінковий (тенденції до певної поведінки у взаємостосунках з людиною) [24]. Ці компоненти взаємопов'язані між собою.

Атракцію як міжособистісну привабливість аналізував М.М. Обозов [13]. Її складовими компонентами є симпатія, що передбачає емоційну позитивну установку на об'єкт, а також тяжіння, пов'язане з потребою людини бути разом з іншою людиною.

Атракція є важливим компонентом міжкультурного спілкування, за її умов воно протікає ефективніше (Т.А. Устименко) [22].

Значимою атракція є у педагогічному аспекті. Зокрема, В.О. Сухомлинський зазначає, що виховання і розвиток почуттів "... дружби, доброзичливості, поваги до внутрішнього духовного світу іншої людини зараз мають все більшу суспільну вагу. Емоційне безкультур'я стосовно людей породжує егоїзм, який є головним коренем байдужості, антисуспільних вчинків, злочинів" [21, 410].

Емоційні стосунки в освітньому процесі також аналізує В.Ф. Моргун, зазначаючи, що сучасна школа не повною мірою дбає про позитивний емоційний стан дитини, а сприяє формуванню формально-байдужо-негативних емоцій більшості учнів щодо себе [11]. Важливим аспектом інтедиції освіти ("пульсуючий взаємоперехід між інтеграцією та диференціацією змісту освіти, методів навчання і виховання, навчально-виховних закладів, який зумовлюється як потребами і можливостями суспільства, так і здібностями й інтересами особистості" [11, 6]) є така інтегрована властивість особистості як емоційна привабливість навчання (відповідно і емоційна привабливість вчителя, суб'єкта навчання). Вона диференціюється на негативне враження (навчання викликає антипатію), є амбівалентною (навчання викликає спокій) і позитивне враження (навчання викликає інтерес). Учасникам освітнього процесу необхідно зосереджувати

свою діяльність на формуванні позитивного враження учня від навчання, вчителя.

Розглядаючи емоційні стосунки, міжособистісну атракцію у віковому аспекті, О.О. Смірнова зазначає, що вже у 4-5 років одні діти користуються серед однолітків більшою популярністю (тобто є привабливішими), ніж інші [17].

Поряд з терміном "атракція" іноді вживається термін "атрактивність" [24]. Зміст останнього аналогічний, він означає міжособистісну привабливість, своєрідний "особистий магнетизм" людини, яка притягає до себе увагу і симпатії інших людей.

Теорії атракції. Експериментальне вивчення атракції почалося у 1930-ті роки з аналізу її чинників. Але проблема формування позитивних стосунків цікавила людство здавна. Найдавніша теорія атракції ґрунтується на вислові "птахи одного польоту тримаються разом". Ще у III столітті до нашої ери Аристотель помітив: "Друзями є ті, хто сприймає однаково деякі речі як гарні, а деякі речі як погані; ті, хто разом є друзями однієї людини і ворогами іншої... Нам подобається ті, хто схожий на нас і має аналогічні прагнення" [27; 29]. Висловлені більше двох тисяч років тому слова Аристотеля і зараз є популярними, відображають зміст атракції. Психологи розширювали і змінювали ці слова, але схожість точок зору і інтересів все ще розглядається як одна з умов симпатії.

Ф. Хайдер у теорії структури "балансних моделей" [5; 13; 28] зазначає, що якщо двом людям разом подобається чи не подобається певний об'єкт, то між ними є атракція, якщо одній подобається, а іншій – ні, то атракції між ними немає. Так, якщо Василю і Петрові подобається грати у футбол, то між ними є атракція, а якщо Василю подобається, а Петрові – ні, то атракції між ними немає. Отже, схожість поглядів щодо важливих об'єктів посилює взаємну привабливість.

Люди, на думку Ф. Хайдера, надають перевагу збалансованим ситуаціям у своїх міжособистісних відносинах. В умовах дисбалансу особистість відчуває напруження, стрес, дискомфорт, тому прагне змінити свою поведінку так, щоб максимізувати баланс, змінюючи симпатії до іншої особи чи своє ставлення до об'єкта, стосовно якого відбувається їхня взаємодія.

Т.Н. Ньюком концепцією сприймання орієнтацій або стосунків доповнює погляди Ф. Хайдера. На його думку, ключовим чинником у регуляції стосунків є не просто врахування реальної поведінки і думок партнерів, а сприймання стосунків, тобто як людина сприймає ставлення партнера до третьої особи, предмета чи явища, як взагалі сприймаються їх стосунки (наприклад, як Василь сприймає ставлення Петра до Тараса) [13].

Д. Брокстон виявив, що успішній взаємодії двох осіб сприяє усвідомлення людиною того, що її розуміє партнер зі спілкування.

З часів Давньої Греції відомий гедоністичний принцип: людина діє так, щоб отримати максимум задоволення і мінімум болю. Цей принцип в сучасній психології відображає теорія підкріплення, методологічною основою якої є теорія навчання. Симпатія, яку ми відчуваємо до іншої людини є результатом позитивного підкріплення, з яким вона асоціюється.

Перша спроба сформулювати суть підходу підкріплення здійснена такими вченими, як А. Лотт та Б. Лотт у 70-ті роки минулого століття. Вони, намагаючись акумулювати ідеї теорій балансу і обміну, висловили припущення, що люди розглядаються як окремі стимули, відповіді на які можуть бути розглянуті, якщо людина (її дії) асоціюється з винагородою (позитивним підкріпленням) [24; 30]. Тобто умовою міжособистісної атракції є включення у взаємостосунки позитивних підкріплень.

Д. Бірн і Дж. Клоо (автори моделі підкріплення-емоції) розглядали схожість в установках як чинник, що визначає міжособистісну привабливість. Тобто, якщо хтось має погляди аналогічні моїм, то це є позитивним підкріпленням для мене, що підсилюється емоційним компонентом. Вони стверджують, що нам подобаються люди, які забезпечують нас найбільшою кількістю позитивних підкріплень [24]. Модель підкріплення-емоції має такі положення: (1) люди ідентифікують стимули, які на них впливають як заохочення чи покарання і прагнуть до пошуку перших та уникнення других; (2) позитивні почуття асоціюються з заохоченням, а негативні – з покаранням; (3) стимули оцінюються в залежності від почуттів, які вони викликають (позитивно, якщо почуття позитивні і навпаки); (4) будь-який нейтральний стимул, який асоціюється із позитивним підкріпленням, викликає позитивні почуття і навпаки. Відповідно, які саме емоції викликає людина (симпатію чи антипатію) залежить від тих почуттів, з якими вона асоціюється.

Д. Бірн розрізняє такі поняття як кількість схожих рис і пропорція схожих рис. Певна людина більше сподобається тому, хто поділяє з нею найбільшу пропорцію відомих схожих рис, поглядів. Так, Василеві відомі 10 точок зору Петра стосовно важливих питань, 7 з яких у них спільні, крім того відомі 15 точок зору Тараса, з яких також 7 – спільних. Відповідно до поглядів Д. Бірна, Василеві швидше за все сподобається Петро, бо вони поділяють найбільшу пропорцію спільних поглядів. Д. Бірн також розділяє установки на важливі і другорядні. Симпатія проявляється більше тоді, коли схожість установок виявляється за важливими якостями, а відмінність – за другорядними, менш значимими для даної людини. Навпаки, симпатія до особи менша, якщо інша особа виявляє схожість з нею за другорядними якостями, а відмінність за важливими.

Ч. Осгуд і П. Таненбаум, автори теорії "конгруентності" намагаються передбачити зміну ставлення, або атітуда, яка виникне з прагнення встановити співвідношення всередині її когнітивної структури [23].

С. Тейлор і В. Меттел досліджували роль емоційного фону для виникнення симпатії. Результати їх досліджень засвідчили: саме емоційний компонент (приємний чи неприємний) має більше значення у взаємодії, ніж когнітивний (схожі чи не схожі "Я-концепції").

На значенні неусвідомлюваних емоційних потреб особистості у виникненні прихильності наголошують психоаналітики [5; 25]. З. Фрейд твердить, що всі людські ваблення і прихильності мають інстинктивну природу, є формами статевого потягу, лібідо. Тобто, на його думку, значимим є біологічний фактор. Але його послідовники визнають наявність у людини особливих міжособистісних комунікативних потреб (У. Шутц, Х.С. Салліван).

Вплинули на розвиток досліджень атракції і дослідження Дж. Морено, автора соціометрії – методу вимірювання стосунків між людьми. Він застосовується для вияву прихованої від зовнішнього спостерігача структури цих стосунків, яка визначається емоційними зв'язками, взаємними симпатіями і антипатіями, тяжіннями і відштовхуваннями [7; 15, 218-219].

"На міжособистісну привабливість впливають і уявлення про передбачувану співпрацю і суперництво (конкуренцію)" – зазначають М. Лернер і В. Шерер. В міжособистісній привабливості також мають значення умови, в яких здійснюється чи припускається взаємодія між партнерами.

Ми надаємо перевагу тим людям, які створюють можливість для взаємозаохочення. Ця ідея базується на теорії соціального обміну Г. Хоманса [24; 25]. Описуючи

міжособистісні стосунки за допомогою економічного концептуального апарату, він використовує коефіцієнт витрат/придбань, який розшифровується через раціональну аналогію – людина зважує можливі затрати на досягнення мети і отримувану користь. Якщо витрати виправдовуються – стосунки позитивні, якщо вони перевищують прибуток, то стосунки стають негативними. Основою міжособистісної атракції є, здавалося б, логічно взаємовигідні стосунки, але в реальному житті людина не завжди раціональна у своїх почуттях і вчинках і тому важко встановити баланс взаємин.

Е. Фуу та У. Фуу виділяють шість типів міжособистісних стосунків, що включають обмін ресурсами:

- 1) товари – будь-які продукти чи об'єкти;
- 2) інформація – поради, думки чи рекомендації;
- 3) любов – ніжні погляди, тепло чи комфорт;
- 4) гроші – будь-які гроші чи все те, що має ціну;
- 5) обслуговування – будь-яка тілесна активність чи приналежність людині;
- 6) статус – оціночні рішення, що надають високого чи низького престижу.

Будь-які з цих ресурсів можуть бути об'єктами взаємобміну у стосунках людей. Відповідно до цього підходу, найчастіше у міжособистісних відносинах ми намагаємося мінімізувати витрати і максимізувати вигоди. Ця стратегія може реалізовуватися як навмисно, так і ненавмисно.

Ідеї соціального обміну продовжували розглядати Дж. Тібо і Х. Келлі, автори теорії взаємозалежності. Вони вважають, що для розуміння поведінки необхідно розпізнати структуру міжособистісних взаємин, бо саме ця структура визначає можливість і умови впливу заохочення чи покарання [24]. За їхньою логікою, взаємини між людьми є серією актів продажу чи ділових трансакцій. Якщо затрати менші витрат, то стосунки позитивні, якщо навпаки – негативні.

Згадану ідею підтримував також Дж. Адамс. Автор теорії рівності твердить, що люди прагнуть до справедливого розподілу ресурсів, який ґрунтується на внеску кожного. Рівність між двома індивідами має місце тоді, коли внесок і отриманий результат одного дорівнює внеску і отриманому результату іншого. Людина виводить своєрідну пропорцію того, що вона повинна вкласти в дані стосунки і що отримати в результаті. Ця пропорція співвідноситься з пропорціями інших учасників взаємин. Якщо ці пропорції рівні, то розподіл ресурсів вважається справедливим і чесним, і навпаки. Таким чином, взаємини розглядаються як рівні, дружні (між ними наявна атракція), якщо всі учасники пропорційні в їхньому внеску і отриманих результатах стосунків.

Д. Мак-Колл (представник символічного інтеракціонізму) зазначає, що міжособистісна атракція відрізняється від формальних і ділових стосунків тим, що в ній присутнє Я, яке на основі своєї позитивної прив'язаності до Іншого прагне встановлювати особисті взаємодійні стосунки з ним [25].

Е. Аронсон виділяє такі фактори атракції, як схожість позицій, переконань, наявність деяких умінь, здібностей, володіння приємними рисами, таких як вірність, відповідальність, чесність, доброта [27; 29].

У 1980-х роках популярними у нашій країні стають праці Дейла Карнегі, зокрема, перша і найвідоміша його книга "Як завойовувати друзів і впливати на людей", яка вийшла друком в США вперше у 1936 році. Вона не відкривала будь-яких абсолютно нових невідомих речей про людську природу, однак вона містила короткі й емні поради з приводу того, яким чином краще поводитися, щоб завоювати інтерес і симпатію оточуючих.

*Рівні атракції.* Атракція у міжособистісному спілкуванні може виявлятися на кількох рівнях. Г.М. Андреева виділяє

такі: симпатія, дружба, любов [1]. Симпатія – це стійке позитивне емоційне сприйняття людини людиною, схвальне відношення людини до інших людей, що проявляється в приязні, привітності, доброзичливості, захопленні, прагненні допомогти, виявленні уваги, підвищеного інтересу. Вона є одним з факторів інтеграції людей і збереження психологічного комфорту [17; 19]. Дружба – вид стійких, добровільних, індивідуально-вибіркових міжособистісних взаємин, що характеризується взаємною прихильністю їхніх учасників, симпатією, посиленням процесів афіліації (приналежності), взаємними очікуваннями відповідних почуттів і надання переваги. Такі стосунки передбачають не тільки взаємодопомогу, але і внутрішню близькість, відвертість, довіру, любов. Вони засновані на просторовій та духовній близькості, взаємній прихильності, спільній діяльності та інтересах [4; 5]. Любов – високий рівень позитивного емоційно-чуттєвого ставлення, що виділяє його об'єкт серед інших і поміщає в центр життєвих потреб і інтересів суб'єкта [8; 14]. Ніжність, яку ми відчуваємо до тієї людини, життя якої тісно переплетене з нашим власним [9].

Л.Я. Гозман, називаючи симпатію, дружбу, любов позитивними за знаком емоційними взаєминами, виокремлює і негативні, адже термін "атракція" можна використати і для позначення негативних почуттів до партнера [3]. Позитивна атракція характеризує емоційне притягання, негативна – емоційне неприйняття [19]. Але ці полюси атракції є не дзеркальним відображенням одне одного (антипатія не є альтернативою симпатії, любов – ненависті), а більш-менш незалежними, або навіть взаємодоповнюваними, тобто вони закономірно поєднуються в емоційному відношенні до іншої людини – вираженість одного полюсу може одночасно супроводжуватися вираженістю протилежного. Отже, емоційним взаєминам симпатії, дружби, любові може бути властива амбівалентність – одночасне переживання суб'єктом позитивних і негативних станів. У міжособистісному спілкуванні така ситуація, коли людина одночасно любить і не любить іншого, ставиться до неї позитивно і негативно є небезпечною. За таких умов стосункам властива непослідовність, нездатність підтримувати оптимальне емоційне спілкування, неадекватність сприйняття особистісних проявів інших, або ж сліпа закоханість в окремих осіб, що не завжди сприяє оптимальній взаємодії.

В залежності від ступеня взаємопов'язаності між індивідами, вони можуть спілкуватися, по-перше, як подружжя, по-друге, як близькі друзі, по-третє, як товариші, колеги по роботі, по-четверте, як приятелі, по-п'яте, як випадкові знайомі [6]. Ця диференціація базується на дистанції між суб'єктами спілкування. Відповідно, чим ближче дистанція, тим вищий рівень атракції.

Взагалі, емоційна взаємодія людей не одномірна. В.В. Столін практично виявив в ній три вісі: симпатія-антипатія, повага-неповага, близькість-віддаленість [20].

Ця структура дозволяє зрозуміти відмінності різних видів стосунків. Так, любов передбачає вираженість позитивних полюсів всіх трьох вимірів – симпатія, повага, близькість. З гностичного і когнітивного аспектів любов припускає позитивне оцінювання іншого, визнання його прав, свобод, достоїнств. Вона відрізняється від інших видів позитивних стосунків. Так, ставлення з симпатією і повагою, але без емоційної близькості виявляється при порівняно поверхневих контактах; з симпатією і близькістю, але без поваги – у батьків, які, вважаючи, що їх діти несаможиттєві, ставляться до них турботливо і тепло. Аналогічна диференціація діє і при негативному ставленні людей один до одного. Антипатія, неповага, емоційна віддаленість свідчать про повне емоційне відчуження; антипатія і близькість наявні у сім'ях з глибоко порушеними взаємовідносинами між кровними родичами.

Діапазон привабливості однієї людини для іншої, на думку Н.В. Казарінової, можна представити таким чином: люблю, дуже подобається, подобається, нейтральний, не подобається, дуже не подобається, ненавиджу [7]. Відповідно, кожен рівень має емоційну оцінку і проявляється таким чином:

1) якщо людину любите, то вона означає для вас все і ви хочете бути поряд з нею;

2) якщо дуже подобається, то ви вважаєте її своїм другом, вам подобається бути поряд з нею, будувати спільні плани;

3) людина, яка подобається, викликає позитивні емоції, з нею приємно поговорити;

4) нейтральна людина не викликає ані позитивних, ані негативних емоцій, ви не шукаєте з нею зустрічей, і не уникаєте її;

5) людина, яка не подобається, в цілому викликає у вас негативні емоції, ви б визнали за краще з нею не розмовляти;

6) якщо людина дуже не подобається, вона належить до списку небажаних осіб, ви активно уникаєте будь-яких контактів з нею;

7) коли ви бачите людину, яку ненавидите, ви втрачаєте витримку, нервуєте, принаймні в думках хотіли б завдати їй шкоди.

У міжособистісному спілкуванні оптимальними є позитивні прояви емоційних стосунків. Негативні прояви, такі як злість, ненависть руйнують відносини, нейтральні сприяють байдужому ставленню до іншої людини.

**Висновки.** Таким чином, в сучасній психології існують різноманітні підходи щодо розуміння феномену атракції. Її визначають як емоційне ставлення, або як феномен взаємодії. Ця проблема є досить актуальною в сучасних суспільних відносинах, адже симпатія до інших людей, взаєморозуміння між ними визначають в значній мірі результативність діяльності людини, ставлення до оточення.

## Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 376 с.
2. Атракція // <http://psi.webzone.ru/st/342800.htm>.
3. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. Монография. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. – 176 с.
4. Дружба // <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=277>.
5. Кош И.С. Дружба: Этико-психологический очерк. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1987. – 350 с.
6. Кропик А.А., Кропик Е.А. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я: Психология значимых отношений. – М.: Мысль, 1989. – 204 с.
7. Куницина В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М., Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
8. Любов // <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=482>.
9. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Изд-во "Питер", 2000. – 688 с.
10. Максименко С.Д. Особистість починається з любові // Практична психологія та соціальна робота. – 2004. – № 9. – С. 1-8.

11. Морган В.Ф. Интедифія освіти: Психолого-педагогічні основи інтеграції та диференціації (інтедифії) навчання на прикладі шкільного циклу природничих дисциплін. Курс лекцій. — Полтава: Наукова зміна. — 1996. — 78 с.
12. Мюллер В.К. Англо-русский словарь. 70000 слов и выражений. Изд. 11-е. — М.: Изд-во "Советская энциклопедия", 1965. — С. 55.
13. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. — К.: Изд-во "Лыбидь", 1990. — 192 с.
14. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія. — К.: Видав. центр "Академія", 2003. — 568 с.
15. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. — М.: Политиздат, 1990. — 494 с.
16. Семиченко В.А. Психология общения. — К.: Магистр-S, 1997. — 152 с.
17. Симпатія // <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?litera=17>
18. Смирнова Е.О., Калягина Е.В. Отношение популярных и непопулярных дошкольников к сверстникам // Вопросы психологии. — 1998. — № 3. — С. 50-60.
19. Соціально-психологічний словник / Авт.-уклад. В.М. Галицький, О.В. Мельник, В.В. Сиявський. — К., 2004. — 250 с.
20. Столин В.В., Голосова Н.И. Факторная структура эмоционального отношения человека к человеку // Психологический журнал. — 1984. — т. 5. — №2. — С. 62-67.
21. Сухомлинський В.А. Сердце отдаю детям. Рождение гражданина. Письма к сыну. — 2-е изд. — К.: Рад. шк., 1987. — 544 с.
22. Устименко Т.А. Основи міжкультурної взаємодії. — Полтава: ІВМЦ "Освіта", 1998. — 214 с.
23. Фомічова В.М. Індивідуально-психологічні особливості атракції як фактора психологічної сумісності: Автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.01. — К., 1998. — 16с.
24. Янчук В.А. Межличностная аттракция и детерминирующие ее факторы // Адукацыя і выхаванне. — 1998. — № 5. — С. 53-61.
25. Atkinson Rita R., Atkinson Richard C. Introduction to Psychology: study guide with programmed units and learning objectives. Sixth edition. — USA. New York. 1975. — P. 251-267.
26. Franzoi S.L. Social Psychology. — Brown and Benchmark, 1996. — 631 p.
27. Kimble Gregory A., Garmesny Norman. Principles of General Psychology. — New York: The Ronald Press Company, 1963. — P. 581-606.
28. Psychology: an Introduction / Paul Mussen, Mark R. Rosenzweig. — D.C.: Heath and Company, 1973. — P. 126-147.
29. Wallage Patricia M., Goldstein Jeffrey H. An introduction to psychology. Third edition. — USA, Dubuque: Wm. C. Brown Communication, Inc., — 1994. — P. 418-504.
30. Wikens Delos d., Meyer Donald R. Psychology. — New York: The Dryden Press, 1955. — 541 p.

# ЗАСОБИ ДОСЯГНЕННЯ ПЕРЕДБАЧУВАНИХ ЗМІН ОСОБИСТОСТІ УЧАСНИКА ПРОФЕСІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ТРЕНІНГУ

**Л.І. Мороз,**

*кандидат психологічних наук, доцент, підполковник  
міліції, заступник начальника кафедри юридичної  
психології Київського юридичного інституту МВС  
України*

**Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними проблемами.** Необхідність розвитку узагальноної теорії та методики професійно-психологічного тренінгу зумовлена відсутністю загальноприйнятого розуміння механізмів і методів впливу на окрему особистість й тренінгову групу, здатних надійно забезпечити досягнення передбачуваних змін у їхніх професійних, психологічних й соціально-психологічних характеристиках. Для вирішення зазначеної проблеми необхідно науково обґрунтувати методику конструювання високоефективних цільових тренінгових програм, зосередивши увагу на аналізі інструментів досягнення бажаних змін. Стосовно соціономічних професій (наприклад, працівників правоохоронних органів) це — рольові ігри та структурні вправи, що виконують функцію діяльнісного опосередкування трансформації особистості.

Можливості розв'язання прикладних проблем підготовки кадрів органів внутрішніх справ за допомогою тренінгових технологій (посилення практичної спрямованості навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації, прискорення адаптації молодих фахівців до вимог професії та організації) викликає значний інтерес працівників кадрових апаратів, навчальних закладів, практичних психологів системи МВС України. Необхідність впровадження активних методів навчання передбачена Наказом МВС України від 11 травня 2001 р. №356 "Про затвердження Програми розвитку системи відомчої освіти, вузівської науки на період 2001-2005 рр.", іншими нормативними документами, що визначають перспективні напрямки реформування відомчої освіти. Означені питання в останні роки були розглянуті на методологічному семінарі в АПН України [8], низці відомчих науково-практичних конференцій (Київ, 2003,