

Тетяна Вікторівна Данильченко,
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри загальної, вікової та соціальної психології,
Чернігівський національний педагогічний університет імені Т. Г. Шевченка,
вул. Полуботка, 53, м. Чернігів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСІБ З РІЗНИМ ТИПОМ СУБ'ЄКТИВНОГО СОЦІАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ

У статті розглядається специфіка соціальної поведінки (навички планування соціальної взаємодії, вступу в соціальний контакт, альтернативи агресивній поведінці, реакції на інших людей, самовираження) в осіб з високим, середнім та низьким рівнем суб'єктивного соціального благополуччя. Показано, що в осіб з різним типом суб'єктивного соціального благополуччя розвинуті різні навички. Для меліоративного типу характерні продумування і планування своїх дій щодо інших людей і контроль соціальної взаємодії. Вігілативний тип акцентує на емоційній турботі про іншу людину. Представники соліттивного типу налаштовані на протидію оточуючим, очікують конфліктних ситуацій, схильні до контролю емоцій. Іноптивний тип планує свої дії, не враховуючи інтереси інших людей та необхідність взаємодіяти з ними.

Ключові слова: суб'єктивне соціальне благополуччя, меліоративний тип, вігілативний тип, соліттивний тип, іноптивний тип, соціальні навички, соціальна взаємодія.

Потреба у вивченні аспектів благополучного існування як людства в цілому, так й окремого індивіда з початку ХХІ ст. вже не викликає сумнівів. Благополуччя часто зводиться до переживання позитивного афекту. Цьому причиною є складність вивчення як суб'єктивних характеристик в цілому, так і благополуччя зокрема. Останнє – явище, що дуже важко операционалізувати, знайти чіткі «вимірювані» параметри.

В останній час благополуччя набуло характеру узагальнюючого поняття для цілого ряду соціально-психологічних явищ. Так, були виокремлені такі види суб'єктивного благополуччя, як економічне, фізичне, психологічне, соціальне тощо. Суб'єктивне соціальне благополуччя (ССБ) стосується оцінки соціального функціонування особистості.

Вивчення суб'єктивного соціального благополуччя обмежено представлене у вітчизняній психології. Або (в психології) вивчаються його окремі компоненти і прояви (задоволеність шлюбом, сімейне благополуччя, специфіка стосунків з членами референтних груп), або (в соціології) досліджуються узагальнені прояви соціального самопочуття в континуумі «гарне – погане» (задоволеність життям в цілому або окремими сферами: здоров'ям, матеріальним становищем, роботою, соціальним захистом тощо).

Основні дослідження суб'єктивного благополуччя, починаючи від Н. Бредбурна, Е. Дінера, присвячені, за традицією, афективному компоненту. Однак, суб'єктивне соціальне благополуччя неможливо звести виключно до задоволення стосунками, хоча останнє й відіграє неабияку роль. Соціальне середовище має власну логіку функціонування і само по собі не може бути «ідеальним» для конкретної особи. Особливої значущості в цьому аспекті набуває активність суб'єкта для досягнення як бажаного рівня, так і якості соціальної взаємодії. Конативний компонент ССБ,

що відображає типові стратегії організації соціального простору та індивідуальний стиль соціальної взаємодії, вивчається порівняно мало, здебільшого в контексті процесів соціалізації (нормативності поведінки).

Саме тому метою дослідження було вивчення специфіки соціальної поведінки осіб з різним типом переживання суб'єктивного соціального благополуччя.

У дослідженні прийняв участь 401 респондент: жителі м. Чернігова (75,6%) та області (24,4%), з них 62,34% жінок та 37,66% чоловіків. Середній вік – 33,85 років. Були використані такі методики: Шкала суб'єктивного соціального благополуччя (Данильченко, 2014); Опитувальник міжособистісних стосунків В. Шутца (в адаптації А.А. Рукавішнікова, 1992); Опитувальник соціальних навичок (Д.Н. Хломов, С.А. Баклушинський, О.Ю. Казьміна, 2008). Статистичний аналіз даних проводився за допомогою регресійного, факторного, кластерного й дискримінантного аналізу.

На першому етапі дослідження на основі рівня задоволеності провідних соціальних потреб було виділено чотири типи переживання ССБ.

Першу групу (29,3%) з найвищими показниками ССБ ми позначили як «Меліоративний тип» (лат. meliora – покращувати) (MR). Представники цієї групи орієнтовані на соціальні норми, для них актуальним є соціальне порівняння, пошук соціального схвалення, особливо в «колі турботи», однак вони активно перетворюють своє соціальне середовище, керують ним, вибудовуючи той соціально-психологічний простір, що буде їх влаштовувати в найбільшій мірі.

Для другої групи (24,0%) – «Вігілативного типу» (лат. vigilans – турботливий) (VG) – характерний алоцентризм (антипод егоцентризму). Її представники залежні від соціального оточення. Заради соціального схвалення можуть пожертвувати власними інтересами.

Менш схильні до пошуку публічного схвалення (малознайомих людей). Відносно пасивні, схильні перетворювати власну особистість, а не середовище. В соціальній ситуації свідомо віддають право керувати подіями іншим людям, тим самим перекладаючи відповідальність і за власну поведінку. У них найменший рівень соціальної дистантності й більш позитивні уявлення про людей. Рівень ССБ – вище середнього.

Представникам «Солютивного типу» (28,4%) (лат. solutus – незалежний) (ST) притаманний високий рівень особистісної автономії. Вони менше шукають соціального схвалення і не погоджуються на «що завгодно», щоб зберегти позитивні взаємини. Здатні на конфронтацію, якщо поведінка інших людей заважає досягти власних цілей. Вони достатньо соціально адаптивні, мають середній рівень ССБ.

Для четвертої найменшої за чисельністю групи (18,3%) характерна соціальна пасивність. Її представники не схильні до активних дій з перебудови свого соціального оточення. Для них характерна вивчена безпорадність і найнижчий рівень задоволеності своїм

соціальним функціонуванням. У порівнянні з іншими типами відчувають себе відгородженими від соціального середовища, особливо сім'ї. Мають найбільш негативні уявлення про людей в цілому та низький рівень довіри до них. Не шукають соціального схвалення, схильні до «соціальної мімікрії». Ми позначили цю групу як «Іноптивний тип» (лат. inops – безсилий, inopia – безпорадний) (IP).

За показниками розвитку соціальних навичок всі групи знаходяться в межах тестової норми, однак виявлено статистично значущі відмінності (результати представлені в таблиці 1). Як і очікувалося, найвищий рівень соціальних навичок (особливо планування майбутніх дій та початковий контакт) в MR-групі, а найнижчі (зокрема альтернатива агресії та планування майбутніх дій) – в IP-групі. Відзначимо досить високий рівень реакцій на думку чи емоції іншого в групі VG-типу (що власне підтверджує їх алоцентричну спрямованість). За відносно низькими показниками початкової взаємодії зближуються солютивна та іноптивна групи.

Таблиця 1.

Соціальні навички (M)*

| | Меліоративний тип | Вігілативний тип | Солютивний тип | Іноптивний тип | p |
|----------------------|-------------------|------------------|----------------|----------------|------|
| Вступ в контакт | 3,83↑ | 3,65 | 3,58↓ | 3,53↓ | 0,01 |
| Самовираження | 3,66↑ | 3,43 | 3,40 | 3,34 | 0,01 |
| Соціальні реакції | 3,63↑ | 3,56↑ | 3,48 | 3,35↓ | 0,01 |
| Планування | 3,99↑ | 3,72 | 3,70 | 3,30↓ | 0,01 |
| Альтернатива агресії | 3,53 | 3,46 | 3,43 | 3,20↓ | 0,01 |

* max – 5, норма 3,10...3,85

Очевидно, що переживання соціального благополуччя пов'язане з наявністю розвинутих соціальних навичок, особливо планування своїх дій по відношенню до інших людей ($r=0,324$, $p\leq 0,01$) та використання альтернативних агресії реакцій ($r=0,260$, $p\leq 0,01$). Однак, в кожній групі є свої специфічні зони впливу, що дозволяють підвищити ССБ завдяки певним поведінковим проявам. Так, в групі ST загальний рівень ССБ пов'язаний з навичками вступу в контакт ($r=0,196$, $p\leq 0,05$), як і в VG групі ($r=0,231$, $p\leq 0,05$), так і в MR групі ($r=0,242$, $p\leq 0,01$). В двох останніх групах загальний рівень соціального благополуччя взаємопов'язаний з емпатією (VG: $r=0,263$, $p\leq 0,01$, MR: $r=0,268$, $p\leq 0,01$), альтернативою агресії (відповідно $r=0,282$, $p\leq 0,01$ та $r=0,231$, $p\leq 0,05$) і самовираженням ($r=0,249$, $p\leq 0,05$ та $r=0,194$, $p\leq 0,05$). У групі іноптивного типу кореляцій між показниками ССБ і рівнем соціальних навичок не виявлено.

Відзначимо, що численні кореляції були зафіксовані між параметрами соціальних навичок та шкалами соціальної помітності, схвалення та дистантності. Оцінка стосунків як позитивних тільки в MR-групі пов'язана з проявами навичок підтримки ($r=0,210$, $p\leq 0,05$) і емпатії ($r=0,198$, $p\leq 0,05$).

Соціальна помітність зв'язується з вмінням вступити в контакт в ST-групі ($r=0,195$, $p\leq 0,05$); з соціальними реакціями в MR-групі ($r=0,242$, $p\leq 0,01$); з самовираженням ($r=0,225$, $p\leq 0,05$), альтернативою агресії ($r=0,219$, $p\leq 0,05$) і вмінням вступити в контакт ($r=0,265$, $p\leq 0,01$) в VG-групі. Отже, меліоративний тип прагне привернути до себе увагу, солютивний – контролювати розмову, а вігілативний – відповідати соціальним нормам комунікації.

Дуже цікавим моментом є параметри соціального схвалення в різних групах. Так, на думку VG типу соціальне схвалення викликає прояв емпатії ($r=0,264$, $p\leq 0,01$), ST типу – емоційний контроль ($r=0,195$, $p\leq 0,05$), MR типу – демонстрація підтримки ($r=0,182$, $p\leq 0,05$) та емпатії ($r=0,199$, $p\leq 0,05$).

Зворотна ситуація з соціальною дистанцією. Її провокують, на думку VG типу агресія ($r=0,235$, $p\leq 0,05$), відсутність позитивних реакцій ($r=-0,227$, $p\leq 0,05$) та емпатії ($r=-0,213$, $p\leq 0,05$). ST тип вважає, що дистанціювання пов'язане з особливостями самовираження ($r=-0,217$, $p\leq 0,05$) та відсутністю прояву підтримки інших ($r=-0,188$, $p\leq 0,05$). Найбільш широкий перелік можливих причин соціального відмежування представлений MR типом. Це і відсутність під-

тримки ($r=-0,302$, $p\leq 0,01$), прояв агресії ($r=0,298$, $p\leq 0,01$), відсутність емпатії ($r=0,293$, $p\leq 0,01$) та позитивних реакцій на адресу інших ($r=-0,217$, $p\leq 0,05$). Таким чином, можемо зробити висновок про суттєвий вплив соціальних навичок на досягнення суб'єктивного соціального благополуччя.

Рівень самооцінки соціальних навичок не відображає активності їх застосування. За даними В.Ф. Петренко (2005), факторний аналіз дозволяє виділити суб'єктивну значущість категоризації, або силу особистісного конструкту. Перший фактор, що має найбільший вклад в загальну дисперсію, суб'єктивно більш значущий [3]. Ми припустили, що для різних груп різні навички будуть більш актуальними. Тому був здійснений факторний аналіз даних, в ході якого окремо в кожній групі було побудовано 5-факторну структуру. Результати дещо не збігалися з структурою, запропонованою авторами методики, що відображає складність диференціювання соціальних явищ [4].

В ході аналізу даних меліоративного типу, було виділено 5 факторів, що пояснюють 48,03% загальної дисперсії. До першого фактору (вклад в загальну дисперсію – 22,757%) увійшли такі дескриптори: «Створити умови, що дозволять зробити роботу ефективно» (факторне навантаження – 0,732), «Вирішити, чого хочете добитися і оцінити наскільки це реально» (0,667), «Оцінити, яке з можливих рішень є найбільш підходящим» (0,634), «Чесно і щиро оцінити свої здібності» (0,626), «Вирішити, яка з існуючих проблем найбільш важлива» (0,617), «Виділити, що в діях було неправильним» (0,604), «Справедливо реагувати на незадоволення іншої людини» (0,585), «З'ясувати, що в словах іншої людини відповідає дійсності» (0,540), «Завчасно планувати обґрунтування власної позиції у важкій розмові» (0,533), «Чітко слідувати вказівкам і виконувати відповідні дії» (0,510), що дозволило позначити даний фактор як «Планування майбутніх дій в ситуації незгоди інших».

Другий фактор (вклад – 8,603%) утворений такими навичками як «Перейти в розмові до питання, що цікавить» (0,745), «Вступити в розмову з кимось та спрямувати його в потрібне русло» (0,688), «Бути уважним до іншої людини, прагнути зрозуміти її» (0,677), «Дати іншій людині зрозуміти, що ви їй вдячні» (0,608), «Сказати співрозмовнику, що вам в ньому подобається» (0,594), «Дати іншій людині зрозуміти, що ви вислухали її та вміло закінчити розмову» (0,576), «Підтримати людину, якщо вона сумнівається в своїх силах» (0,501), що дозволило маркувати даний фактор як «Контроль розмови та вияв дружельності».

У третій фактор (вклад – 6,255%) увійшли такі дескриптори: «Визначити, які відчуття ви переживаєте» (0,688), «Допомогти іншій людині, що не може впоратися із своїми проблемами» (0,558), «Спробувати зрозуміти злість іншої людини» (0,541), «Прийти до згоди з людиною, яка дотримується іншої точки

зору» (0,539), «Сказати щиро, що в жалкуєте про те, що стали винуватцем неприємності для іншої людини» (0,527), «Попросити когось допомогти в складній ситуації» (0,502), «Попросити у інших людей те, що вам потрібно» (0,477), «Визначити, які ваші дії стали причиною того, що відбулося» (0,469), що спонукало позначити даний фактор як «Переживання в проблемній ситуації».

Четвертий фактор (вклад – 5,547%), що утворений такими характеристиками, як «Дати зрозуміти, що рішення проблеми залежить від співрозмовника» (0,676), «Дати зрозуміти співрозмовнику, що ви турбуєтесь про нього» (0,614), «Дати зрозуміти іншому, що вам приємна його похвала» (0,595), «Врахувати пропозиції іншої людини» (0,523), «Дати іншій людині зрозуміти, що ви їй вдячні» (0,503), «Заспокоїтися і розслабитися, коли ви напружені» (–0,461), ми позначили як «Вираз турботи про іншу людину».

У п'ятий фактор (вклад – 4,871%) «Примус іншого зробити те, що вам потрібно» увійшли такі навички: «Переконати іншу людину, що ваша точка зору краща» (0,774), «Виразити злі відчуття в щирій, але ввічливій формі» (0,640), «Чітко пояснити комусь, що потрібно робити» (0,468).

В групі вігілативного типу 5 факторів пояснили 50,079% загальної дисперсії. Перший фактор (вклад – 24,369%) увібрав такі дескриптори: «Визначити, які ваші дії стали причиною того, що відбулося» (0,662), «Визначити, які відчуття ви переживаєте» (0,651), «Вирішити, чого хочете добитися і оцінити наскільки це реально» (0,630), «З'ясувати, що в словах іншої людини відповідає дійсності» (0,624), «Створити умови, що дозволять зробити роботу ефективно» (0,597), «Оцінити, яке з можливих рішень є найбільш підходящим» (0,591), «Чітко слідувати вказівкам і виконувати відповідні дії» (0,571), «Врахувати пропозиції іншої людини» (0,541), «Вирішити, яка з існуючих проблем найбільш важлива» (0,536), «Виділити, що в діях було неправильним і що потрібно змінити, щоб бути більш успішним» (0,489), що дозволило позначити даний фактор як «Особиста відповідальність за невдачу, успіх – заслуга іншого».

Другий фактор (вклад – 8,193%) утворений такими навичками як «Дати іншій людині зрозуміти, що ви їй вдячні» (0,767), «Підтримати людину, якщо вона сумнівається в своїх силах» (0,691), «Намагатися зрозуміти, що інша людина відчуває» (0,668), «Дати зрозуміти іншому, що вам приємна його похвала» (0,639), «Дати зрозуміти співрозмовнику, що ви турбуєтесь про нього» (0,600), «Сказати співрозмовнику, що вам в ньому подобається» (0,586), «Бути уважним до іншої людини, прагнути зрозуміти її» (0,555), «Чітко пояснити комусь, що потрібно робити» (0,540), що спонукало позначити даний фактор як «Емоційна турбота про іншу людину».

У третій фактор (вклад – 7,033%) увійшли такі дескриптори: «Перейти в розмові до питання, що цікавить» (0,699), «Завчасно планувати обґрунтування

власної позиції у важкій розмові» (0,613), «Дати іншій людині зрозуміти, що ви вислухали її та вміло закінчити розмову» (0,568), «Вирішити, яка спеціальна інформація потрібна та звернутися за нею до компетентних осіб» (0,537), «Бути уважним до іншої людини, прагнути зрозуміти її» (0,536), «Попросити когось кваліфіковано справитися з ситуацією, з якою не можете впоратися самостійно» (0,491), що дозволило маркувати даний фактор як «Прохання про допомогу».

Четвертий фактор (вклад – 5,751%), що утворений такими характеристиками, як «Спробувати зрозуміти злість іншої людини» (0,716), «Допомогти іншій людині, що не може впоратися із своїми проблемами» (0,637), «Прийти до згоди з людиною, яка дотримується іншої точки зору» (0,625), «Справедливо реагувати на незадоволення іншої людини в ситуації, пов'язаній з вами» (0,624), «Заспокоїтися і розслабитися, коли ви напружені» (0,614), «Контролювати свої відчуття і не дозволяти собі розпускатися» (0,571), «Дати зрозуміти, що рішення проблеми залежить від співрозмовника» (0,526), ми позначили як «Прийняття агресії інших».

У п'ятий фактор (вклад – 4,733%) «Прохання до іншого зробити те, що вам потрібно» увійшли такі навички: «Переконати іншу людину, що ваша точка зору краща» (0,611), «Відкрито виразити людям свої бажання, думки і почуття з приводу чогось» (0,541), «Попросити у відповідних людей те, що вам потрібно і чого ви хочете» (0,482), «Виразити злі відчуття в щирій, але ввічливій формі» (0,477).

У ході аналізу даних солотивного типу, було виділено 5 факторів, що пояснюють 48,501% загальної дисперсії. Перший фактор (вклад – 27,445%) увібрав такі дескриптори: «Спробувати зрозуміти злість іншої людини» (0,627), «Оцінити, яке з можливих рішень є найбільш підходящим» (0,615), «Створити умови, що дозволять зробити роботу ефективно» (0,604), «Вирішити, яка з існуючих проблем найбільш важлива» (0,583), «Врахувати пропозиції іншої людини» (0,577), «Вирішити, чого хочете добитися і оцінити наскільки це реально» (0,573), «Визначити, які ваші дії стали причиною того, що відбулося» (0,573), «Справедливо реагувати на незадоволення іншої людини в ситуації, пов'язаній з вами» (0,545), «Виділити, що в діях було неправильним і що потрібно змінити, щоб бути більш успішним» (0,517), «Визначити, які відчуття ви переживаєте» (0,509), «Заспокоїтися і розслабитися, коли ви напружені» (0,497), що дозволило позначити даний фактор як «Поведінка в конфліктній ситуації».

Другий фактор (вклад – 8,193%) утворений такими навичками як «Сказати щиро, що в жалкуєте про те, що стали винуватцем неприємності для іншої людини» (0,699), «Вирішити, яка спеціальна інформація потрібна та звернутися за нею до компетентних осіб» (0,551), «Підтримати людину, якщо вона сумнівається в своїх силах» (0,540), «Завчасно планувати

обґрунтування власної позиції у важкій розмові» (0,519), «Чесно і щиро оцінити свої здібності» (0,509), «Допомогти іншій людині, що не може впоратися із своїми проблемами» (0,503), «Дати іншій людині зрозуміти, що ви їй вдячні» (0,459), що спонукало позначити даний фактор як «Підтримка іншої людини в проблемній ситуації».

У третій фактор (вклад – 5,111%) увійшли такі дескриптори: «Переконати іншу людину, що ваша точка зору краща» (0,680), «Дати зрозуміти, що рішення проблеми залежить від співрозмовника» (0,679), «З'ясувати, що в словах іншої людини відповідає дійсності» (0,604), «Чітко пояснити комусь, що потрібно робити» (0,577), «Дати зрозуміти співрозмовнику, що ви турбуєтесь про нього» (0,560), «Попросити у відповідних людей те, що вам потрібно і чого ви хочете» (0,489), що дозволило маркувати даний фактор як «Переконання іншого зробити так, як потрібно вам».

Четвертий фактор (вклад – 4,743%), що утворений такими характеристиками, як «Дати іншій людині зрозуміти, що ви вислухали її та вміло закінчити розмову» (0,710), «Бути уважним до іншої людини, прагнути зрозуміти її» (0,613), «Контролювати свої відчуття і не дозволяти собі розпускатися» (0,583), «Підтримати людину, якщо вона сумнівається в своїх силах» (0,534), «Дати зрозуміти іншому, що вам приємна його похвала» (0,460), ми позначили як «Демонстрація розуміння іншого».

У п'ятий фактор (вклад – 4,006%) «Контроль розмови» увійшли такі навички: «Перейти в розмові до питання, що цікавить» (0,689), «Вступити в розмову з кимось та спрямувати його в потрібне русло» (0,577), «Виразити злі відчуття в щирій, але ввічливій формі» (0,477).

У групі іноптивного типу 5 факторів пояснили 46,448% загальної дисперсії. Перший фактор (вклад – 19,325%) увібрав такі дескриптори: «Створити умови, що дозволять зробити роботу ефективно» (0,706), «Оцінити, яке з можливих рішень є найбільш підходящим» (0,694), «Вирішити, яка спеціальна інформація потрібна та звернутися за нею до компетентних осіб» (0,667), «Вирішити, чого хочете добитися і оцінити наскільки це реально» (0,635), «Врахувати пропозиції іншої людини» (0,587), «Вирішити, яка з існуючих проблем найбільш важлива» (0,541), «Чітко слідувати вказівкам і виконувати відповідні дії» (0,531), «Відкрито виразити людям свої бажання, думки і почуття з приводу чогось» (0,494), «З'ясувати, що в словах іншої людини відповідає дійсності» (0,484), «Чесно і щиро оцінити свої здібності» (0,482), що дозволило позначити даний фактор як «Планування власних дій для досягнення мети».

Другий фактор (вклад – 8,583%) утворений такими навичками як «Бути уважним до іншої людини, прагнути зрозуміти її» (0,661), «Спробувати відчути, що інша людина переживає, та виразити своє розуміння» (0,641), «Допомогти іншій людині, що не може

впоратися із своїми проблемами» (0,551), «Визначити, які ваші дії стали причиною того, що відбулося» (0,545), «Дати іншій людині зрозуміти, що ви їй вдячні» (0,526), «Дати зрозуміти співрозмовнику, що ви турбуєтесь про нього» (0,507), «Справедливо реагувати на незадоволення іншої людини в ситуації, пов'язаній з вами» (0,483), що спонукало позначити даний фактор як «Розуміння і турбота про іншого».

У третій фактор (вклад – 6,726%) увійшли такі дескриптори: «Переконати іншу людину, що ваша точка зору краща» (0,714), «Виразити злі відчуття в ширій, але ввічливій формі» (0,603), «Дати зрозуміти, що рішення проблеми залежить від співрозмовника» (0,485), «Визначити, які відчуття ви переживаєте» (0,454), «Попросити у відповідних людей те, що вам потрібно і чого ви хочете» (0,450), що дозволило маркувати даний фактор як «Примус іншого зробити те, що вам потрібно».

Четвертий фактор (вклад – 6,316%), що утворений такими характеристиками, як «Вступити в розмову з кимось та спрямувати його в потрібне русло» (0,634), «Попросити у відповідних людей те, що вам потрібно і чого ви хочете» (0,605), «Дати іншій людині зрозуміти, що ви їй вдячні» (0,517), «Чітко пояснити комусь, що потрібно робити» (0,507), «Сказати співрозмовнику, що вам в ньому подобається» (0,488), «Підтримати людину, якщо вона сумнівається в своїх силах» (0,458), ми позначили як «Контроль розмови та вияв дружельності».

У п'ятий фактор (вклад – 5,498%) «Прийняття агресії інших» увійшли такі навички: «Заспокоїтися і розслабитися, коли ви напружені» (0,757), «Прийти до згоди з людиною, яка дотримується іншої точки зору» (0,695), «Контролювати свої відчуття і не дозволяти собі розпускатися» (0,690), «Сказати щиро, що в жалкуєте про те, що стали винуватцем неприємності для іншої людини» (0,558).

Таблиця 2.

Акценти використання соціальних навичок у групах із різним типом ССБ

| | Меліоративний тип | Вігілативний тип | Солютивний тип | Іноптивний тип |
|----------|---|--|---|--|
| Фактор 1 | Планування майбутніх дій в ситуації незгоди інших | Особиста відповідальність за невдачу, успіх – заслуга іншого | Поведінка в конфліктній ситуації | Планування власних дій для досягнення мети |
| Фактор 2 | Контроль розмови та вияв дружельності | Емоційна турбота про іншу людину | Підтримка іншої людини в проблемній ситуації | Розуміння і турбота про іншого |
| Фактор 3 | Переживання в проблемній ситуації | Прохання про допомогу | Переконання іншого зробити так, як потрібно вам | Примус іншого зробити те, що вам потрібно |
| Фактор 4 | Вираз турботи про іншу людину | Прийняття агресії інших | Демонстрація розуміння іншого | Контроль розмови та вияв дружельності |
| Фактор 5 | Примус іншого зробити те, що вам потрібно | Прохання до іншого зробити те, що вам потрібно | Контроль розмови | Прийняття агресії інших |

Турбота про іншого – важливий прояв соціальної поведінки. Її актуальність для людей з різним типом ССБ відмінна. Найбільше розвинуті навички прояву турботи про іншу людину у вігілативного, солютивного та іноптивного типів, тоді як меліоративний тип менше схильний виражати турботу. VG та IP частіше стають жертвами конфліктів, ST очікують конфліктних дій з боку оточуючих, тоді як MR виступають ініціаторами конструктивних конфліктів, пов'язаних з різним способом виконання завдання.

Результати факторного аналізу дозволили інакше, ніж в оригінальній методиці, згрупувати соціальні навички. Ми вважаємо за доцільне виділити ще чотири параметри: емпатія («Спробувати відчувти, що інша людина переживає, та виразити своє розуміння»), «Бути уважним до іншої людини, прагнути зрозуміти її», «Спробувати зрозуміти злість іншої людини»), підтримка («Підтримати людину, якщо вона сумнівається в своїх силах», «Допомогти іншій людині, що не може впоратися із своїми проблемами», «Дати зрозуміти співрозмовнику, що ви турбуєтесь про нього»),

емоційний контроль («Контролювати свої відчуття і не дозволяти собі розпускатися», «Заспокоїтися і розслабитися, коли ви напружені», «Справедливо реагувати на незадоволення іншої людини в ситуації, пов'язаній з вами»), вираження позитиву на адресу інших людей («Сказати співрозмовнику, що вам в ньому подобається», «Дати іншій людині зрозуміти, що ви їй вдячні», «Дати зрозуміти іншому, що вам приємна його похвала»). Результати порівняльного аналізу наведені в таблиці 3.

Таким чином, підтверджується алоцентрична спрямованість VG-типу (найвищий рівень емпатії). ST-тип зближається з IP у меншому рівні вираження підтримки, і з MR у вищому рівні контролю емоцій. Найчастіше вираження позитивних реакцій на адресу інших людей притаманне меліоративному типу, тоді як в групі іноптивного типу найнижчі навички позитивної взаємодії за всіма параметрами.

Найбільш важливим для переживання суб'єктивного соціального благополуччя є планування своїх дій по відношенню до інших людей (елемент

соціального інтелекту). В групі іноптивного типу соціальні навички мають найнижчий рівень розвитку, а також не пов'язані з переживанням ССБ. В даній

групі провідним компонентом ССБ є афективний (переживання негативних реакцій по відношенню до інших людей).

Таблиця 3.

Навички позитивної взаємодії в групах з різним типом ССБ (max – 5, M)

| | Меліоративний тип | Вігілативний тип | Солютивний тип | Іноптивний тип | p |
|------------------------|-------------------|------------------|----------------|----------------|------|
| Емпатія | 3,66 | 3,75↑ | 3,68 | 3,45↓ | 0,05 |
| Підтримка | 3,76↑ | 3,67 | 3,49↓ | 3,49↓ | 0,01 |
| Емоційний самоконтроль | 3,44↑ | 3,31 | 3,35↑ | 3,03↓ | 0,01 |
| Позитивна реактивність | 3,85↑ | 3,69 | 3,59 | 3,50↓ | 0,01 |
| Загальний показник | 3,68↑ | 3,60↑ | 3,53 | 3,37↓ | 0,01 |

Для меліоративного типу (високий рівень ССБ) характерним є продумування і планування своїх дій щодо інших людей і контроль соціальної взаємодії. Головна стратегія – владний примус. Вігілативний тип (вище середнього ССБ) робить акцент на емоційній турботі про іншу людину. У актуалізації соціальних навичок проявляється зовнішній локус контролю. Головна стратегія – прохання. Представники солютивного типу (нижче середнього ССБ) налаштовані на протидію оточуючих, очікуючи конфліктних ситуацій. Схильні до контролю емоційних реакцій й певного емоційного відмежування від переживань інших людей. Головна стратегія – переконання. Іноптивний

тип (низький рівень ССБ) планує свої дії, не враховуючи інтереси інших людей та необхідність взаємодіяти з ними, досягаючи власних інтересів. Головна стратегія – примус, однак на відміну від меліоративного типу він не владний, а емоційний (демонстрація негативних емоцій у відповідь на невиконання).

Цікавим, на нашу думку, було б з'ясування каузальних зв'язків між соціальною поведінкою й оцінкою власного соціального функціонування, а також можливості підвищення переживання суб'єктивного соціального благополуччя через розвиток певних навичок соціальної поведінки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Духновский С.В. Диагностика межличностных отношений. Психологический практикум / С.В. Духновский. – СПб.: Речь, 2009. – 141 с.
2. Данильченко Т.В. Питальник «Суб'єктивне соціальне благополуччя»: методологічне обґрунтування і процедура розробки / Т.В.Данильченко // East European Scientific Journal. – 2015. – №3(4). – С.20-29.

REFERENCES

1. Dukhnovskiy, S. V. (2009). *Diagnostika mezlichnostnykh otosheniy. Psikhologicheskii praktikum [Diagnostics of the interpersonal relations. Psychological practical work]*. Saint Petersburg: Rech [in Russian].
2. Danilchenko, T. V. (2015). Pitalnik «Subiektivne sotsialne blagopoluchcha»: metodologichne obruntuvannya i protsedura rozrobki [Questionnaire «Subjective social well-being»: a methodological substantiation and development of procedure]. *East European Scientific Journal*, 3(4), 20-29 [in Ukrainian].

3. Петренко В.Ф. Основы психосемантики / В. Ф. Петренко. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 480 с.
4. Хломов Д.Н. Руководство по оценке уровня развития социального поведения старшеклассников / Д.Н. Хломов, С.А. Баклушинский, О.Ю. Казьмина. – М.: Центр социологии образования РАО, 1993. – 147 с.

3. Petrenko, V. F. (2005). *Osnovy psikhosemantiki [Psychosemantics bases]*. Saint Petersburg: Piter [in Russian].
4. Khlomov, D. N., Baklushinskiy, S. A., Kazmina, O. Yu. (1993). *Rukovodstvo po otsenke urovnya razvitiya sotsialnogo povedeniya starshklassnikov [Handbook of assessment of development level of social behavior of senior school students]*. Moscow: Tsentr sotsiologii obrazovaniya [in Russian].

Татьяна Викторовна Данильченко,
кандидат психологических наук,
доцент кафедры общей, возрастной и социальной психологии,
Черниговский национальный педагогический университет имени Т.Г. Шевченко,
ул. Полуботка, 53, г. Чернигов, Украина

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ С РАЗНЫМ ТИПОМ СУБЪЕКТИВНОГО СОЦИАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

Субъективное социальное благополучие (ССБ) отражает оценку индивидом своего социального функционирования как оптимального. Чаще всего оно рассматривается как аспект общего субъективного благополучия.

В исследованиях, начиная с Э.Динера, доминирует гедонистический подход, где основным в переживании благополучия считается аффективный компонент. Как правило, особенности социального поведения рассматриваются как критерий адаптации (нормированности), но вне поля исследований остается восприятие своего социального функционирования в связи с социальным поведением самого индивида. Поэтому целью исследования стало изучение навыков социального поведения у людей с разным типом субъективного социального благополучия. В ходе исследования особенностей социального поведения взрослых украинцев (N=401, средний возраст – 33,85 лет) рассматривались такие навыки как планирование социального взаимодействия, вступление в контакт, реакции на других людей, самовыражение, альтернатива агрессии. Все социальные навыки ожидаемо выше у мелиоративного типа (высокий уровень ССБ) и ниже у иноптивного типа (низкий уровень ССБ, низкая социальная активность). У вигилативного типа (уровень ССБ выше среднего, зависимое социальное поведение) развит навык выражения реакций на мысли и чувства других людей (аспект эмпатии). Солютивный тип (уровень ССБ ниже среднего, автономное социальное поведение) испытывает трудности со вступлением в контакт с незнакомыми людьми, а также выражением эмоциональной поддержки. Выявлено, что у людей с разным типом ССБ структура социальных навыков отличается. Для мелиоративного типа характерно продумывание и планирование своих действий по отношению к другим людям и контроль социального взаимодействия. Главная стратегия – властное принуждение. Вигилативный тип делает акцент на эмоциональной заботе о других людях. Главная стратегия – просьба. Представители солютивного типа настроены на противодействие с окружающими людьми, ожидая конфликтных ситуаций. Они склонны к контролю эмоциональных реакций и определенному отстранению от эмоциональных переживаний других людей, что снижает уровень ССБ. Главная стратегия – убеждение. Иноптивный тип планирует свои действия, не учитывая интересы других людей и необходимость взаимодействия с ними. Главная стратегия – эмоциональное принуждение (бурное выражение негативных эмоций). Полученные данные позволяют более эффективно вести коррекционную работу с людьми с разным уровнем переживания субъективного социального благополучия.

Ключевые слова: субъективное социальное благополучие, мелиоративный тип, вигилативный тип, солютивный тип, иноптивный тип, социальные навыки, социальное взаимодействие.

Tatyana Danilchenko,

*PhD (Candidate of Psychological Sciences), associate professor,
Department of General, Age and Social Psychology,
Chernihiv National T. G. Shevchenko Pedagogical University,
53, Polubotka Str., Chernihiv, Ukraine*

FEATURES OF SOCIAL BEHAVIOUR OF PEOPLE WITH DIFFERENT TYPES OF SUBJECTIVE SOCIAL WELL-BEING

Subjective social well-being (SSWB) reflects estimation by an individual of his/her social functioning as optimum. More often it is considered as an aspect of the general subjective well-being. As a rule, features of social behaviour are considered as a criterion of adaptation (normalisation), but out of research field the perception of the social functioning remains in context with social behaviour of an individual. Therefore, the article is aimed at studying the skills of social behaviour among people with different types of subjective social well-being. The experiment involved 401 persons (the mean age is 34 years). During research such skills as planning of social interaction, making contacts, reactions to other people, self-expression, alternative of aggression have been considered. Predictably, all social skills are the highest in the group of the respondents of the meliorative type (high level of SSWB). The level of the inoptive type is lower (low level of SSWB, low social activity). The surveyed of the vigilative type (level of SSWB is above the average; dependent social behaviour) had highly developed skill of expressing reactions to thoughts and feelings of other people (aspect of empathy). The solutive type (level of SSWB is below the average, independent social behaviour) experiences difficulties in making contacts, and also expressing emotional support. The structure of social skills is different in people with different type of SSWB. The people of the meliorative type prefer to plan their actions in dealing with other people and control their social interaction. Their main strategy is imperious compulsion. The surveyed of the vigilative type make emphasis on emotional care of other people. Their main strategy is the request. The representatives of the solutive type are committed to counteraction with surrounding people, expecting conflict situations. Their main strategy is persuasion. The respondents of the inoptive type plan their actions, disregarding other people's interests. Their main strategy is emotional compulsion (rough expression of negative emotions). The obtained data helps to carry out correctional work with people with different levels of subjective social well-being experience more effectively.

Keywords: subjective social well-being, meliorative type, vigilative type, solutive type, inoptive type, social skills, social interaction.

Подано до редакції 10.04.2016