

Список літератури

1. Випуск видавничої продукції в Україні в 2010 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrbook.net>.
2. Друк України (1997) : стат. зб. / Кн. палата України ; [уклад. : Т. Броніцька, О. Журба]. — К., 1999. — 43 с.
3. Шемаєва, Г. В. Електронні ресурси бібліотек України в системі наукових комунікацій : монографія / Харк. держ. акад. культури. — Х. : ХДАК, 2008. — 288 с.

О. О. Семененко

ДОМІНУВАННЯ У СПІЛКУВАННІ: ПОНЯТТЯ, ПРИЧИНИ ЗАПОБІГАННЯ

Процеси міжособистісного впливу пронизують кожен акт взаємодії осіб. Особливості формування взаємовідносин у групі обумовлюється певними чинниками. Здатність людини займати певне місце у системі суспільних відносин (домінування або підпорядкування) до сьогодні ототожнюється з поняттям лідерства, тоді як сам феномен домінування є недостатньо вивченим у сучасній психології.

Глибоке розуміння сутності цього феномену необхідне для його чіткого понятійного окреслення, розробки психодіагностичних методик, використання в практичній психології (надання як індивідуальної психологічної допомоги, так і для роботи з групою) та в практиці управлінської діяльності.

Завдання, поставлені суспільством перед науковими та спеціальними бібліотеками щодо впливу на процес формування гуманітарно-технічної еліти, стрімке запровадження новітніх інформаційних технологій, активна проектна діяльність сучасних бібліотек вимагає від їх керівників створення ефективної команди. Цей процес передбачає побудову певних внутрішньо-командних відносин як по горизонталі, так і по вертикалі, що передбачає вибір управлінців усіх рівнів. Оскільки суб'єкт управління виконує свої професійні обов'язки, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей, йому необхідно організувати їхню спільну діяльність і сформувати з них дієздатну команду, щоб вона не лише швидко та якісно виконувала поставлені завдання, а ще й спонукала кожного її учасника реалізувати свій творчий потенціал та отримати відчуття насолоди від успіху.

Одним із загально визнаних критеріїв, необхідних для успішної управлінської діяльності, є наявність у суб'єкта лідерських якостей. Проте хоча лідерство і є найбільш вивченим, але залишається найменш зрозумілим

конструктом у соціальній психології. Незважаючи на наявність досліджень у світовій науці, що належать до сфери вивчення процесів владного впливу, дотепер не існує єдиного розуміння сутності цих процесів і їх механізмів, тому й тривають подальші дослідження, спрямовані на вивчення їх структури та особливостей з метою встановлення причин виникнення й механізмів протікання.

Потреба влади — один із центральних рушіїв людської поведінки та найпотужніших чинників, які спрямовують життєдіяльність особистості. Традиційно влада як явище вивчалась у межах філософії, соціології та політології, а психологічний аспект цього явища, зокрема особистісна потреба влади, є недостатньо вивченим. Дослідженням особистісної потреби влади займалися такі вчені, як А. Адлер, Е. Фромм, К. Хорні, Д. Мак-Клеланд та інші. Проте сьогодні в психології мало розроблена понятійна база для опису потреби влади, часто вчені обмежуються лише теоретичним вивченням цієї проблеми.

Владні відносини передбачають взаємодію двох сторін — суб'єкта і об'єкта. Тому поняття «потреба влади» має подвійний зміст. Він залежатиме від того, хто буде носієм потреби влади. Для суб'єкта владних відносин «потреба влади» означатиме потребу домінування, а для об'єкта — потребу підпорядкування. Посилаючись на погляди Е. Фромма (єдина природа садизму і мазохізму), А. Кемпінські (взаємозв'язок того, хто керує, і того, хто підпорядковується) та В. Васютинського (аналіз домінування і підпорядкування в інтерсуб'єктній взаємодії), вважаємо за доцільне виокремити два компоненти потреби влади — потребу домінування і потребу підпорядкування [2, с. 63-68; 5; 10, с. 56-57].

Багато дослідників намагалися дати власне тлумачення феномену лідерства, відзначаючи найрізноманітніші його грані. Проте при істотних відмінностях, у характеристиках лідерства існує певна подібність. У «Посібнику з лідерства» Р. Стогділл [14] об'єднав сучасні визначення лідерства в різні групи: лідерство як центр групових процесів; лідерство як вияв особистісних рис; лідерство як мистецтво досягнення злагоди; лідерство як дія й поведінка; лідерство як інструмент досягнення цілі або результату; лідерство як взаємодія; лідерство як уміння переконувати; лідерство як здійснення впливу; лідерство як відносини влади; лідерство як диференціація ролей; лідерство як ініціація або запровадження структури.

Проаналізувавши поняття лідерства ми дійшли висновку, що лідерство хоча й означає владний вплив лідера на послідовників, проте не передбачає собою примусу, тобто лідерство базується на добровільному підпорядкуванні лідеру задля досягнення спільної мети. На сьогоднішній день феномен домінування, на думку більшості вчених, є складовою поняття лідерства. Проте,

на нашу думку, поняття лідерства та домінування не є тотожними та потребують розділення.

Ставлячи за мету окреслення поняття домінування, нами було проведено термінологічний аналіз, за результатами якого поняття домінування виступає в наступних значеннях: 1) мати перевагу, панувати, бути основним, головним, переважати [3, с. 237]; 2) височіти над навколишньою місцевістю, переважати, бути основним [7, с. 121]; 3) панувати, переважати, грати провідну роль [6, с. 156]; 4) мати перевагу, панувати, бути основним, головним [13, с. 111]; 5) панувати, височіти над навколишньою місцевістю, переважати, бути основним [8, с. 160]; 6) панувати, переважати, бути основним, височіти над навколишньою місцевістю [12, с. 177]; 7) займати більш вигідну місцевість, панувати, командувати [11, с. 76].

Поняття домінування на сьогоднішній день є розмитим і означає будь-які владно-підвладні відносини. Безперечно, така широта поняття потребує конкретизації та уточнення. Можна зробити висновок, що домінування — це процес владно-підвладних відносин, які характеризуються пануванням (абсолютне чи відносне підкорення одних людей або соціальних груп іншим) суб'єкта домінування над суб'єктом підпорядкування та супроводжується відмовою останнього від власних цілей. На відміну від лідерства, яке базується на добровільності підкорення лідеру заради досягнення спільної цілі, домінування передбачає собою пригнічення, підкорення суб'єкта підпорядкування.

У порівнянні з керівництвом домінування не обов'язково передбачає посідання формальної владної позиції для здійснення впливу. Домінування (владування, панування) і підпорядкування (упокорення, приневолення, підлеглість) — вічні і невід'ємні сторони людського спілкування. Скрізь, де є навіть двоє людей, можемо зафіксувати більш чи менш виражені співвідношення владних позицій однієї людини і підвладних — іншої. Таке співвідношення має безліч форм, видів, рівнів і, цілком очевидно, являє собою одну з найістотніших характеристик людського існування. Інша річ, що далеко не завжди ці характеристики є очевидними як для їхніх суб'єктів, так і для сторонніх спостерігачів.

Домінування ж, на відміну від лідерства, означає процес владно-підвладних відносин, які характеризуються пануванням суб'єкта домінування над суб'єктом підпорядкування та супроводжується пригніченням його волі. За Е. Вилсоном, домінування можна визначити як сукупність стійких агресивно-підлеглих стосунків усередині групи. Бернштейн (1981) визначив домінування як придбані (набуті) взаємини між двома індивідами усередині соціальної групи, засновані на попередньому агресивному зіткненні.

Домінування й підпорядкування включаються в загальний контекст особистісного розвитку і виконують складні психологічні функції, пов'язані

з адаптацією до зовнішнього і внутрішнього середовища. Особливо вагомими є функції компенсаторні, ступінь адекватності яких істотно зумовлює статус особистості як учасника інтерсуб'єктної взаємодії.

Р. Акофф і Ф. Емері пропонують визначити міру домінування суб'єкта як вірогідність вибору дії домінування, а міру підпорядкування суб'єкта — як вірогідність вибору дії підпорядкування. Суму цих двох вірогідностей вони називають мірою усвідомлення або обізнаності про агресію [1, с. 54—55].

На думку Р. Акоффа та Ф. Емері, критерієм схильності суб'єкта до домінування чи підпорядкування виступає відношення до агресивного втручання і відклик на агресію. Вони показують, що в ситуації домінування-підпорядкування суб'єкт стикається з агресивним актом, який знижує ефективність поведінки суб'єкта відносно його мети. На думку Р. Акоффа і Ф. Емері, підпорядкування завжди знижує ефективність, тому що активність суб'єкта, що підкоряється, негативна, вона працює проти мети. Будучи пригніченим, суб'єкт, що підкоряється, переходить в пасивний стан. Навіть якщо він не чинить опору в цей момент, як тільки тиск з боку домінуючого суб'єкта ослабне, він відразу ухилятиметься від мети. Послаблення примусу веде до ухилення від мети.

Порівняно очевиднішими стосунки домінування-підпорядкування виявляються тоді, коли втілюються в певних соціально визначених статусах учасників взаємодії, тобто коли за певними нормами й правилами, писаними чи неписаними, один суб'єкт ніби має право керувати діями іншого суб'єкта, впливати на нього, а цей інший має обов'язок підкорятися розпорядженням першого. У такому вигляді стосунки домінування і підпорядкування досить виразно поділяють людей на групи, сторони, що протистоять одна одній.

Проблема домінування криється в тому, що суб'єкт підпорядкування внаслідок тиску з боку домінуючого суб'єкта не може повною мірою реалізовувати власний творчий потенціал. Крім того, мотивація суб'єкта, який знаходиться під тиском, підкріплюється негативно, внаслідок чого той, хто підкоряється, буде відмовлятися від нав'язаних цілей як тільки тиск ослабне.

Владна позиція, владний вплив завжди мали більше шансів бути ідентифікованими, ніж позиція протилежна. У соціально-психологічних уявленнях їм, звичайно, приписувалася сильніша мотиваційна дія, вищий діяльнісний статус. Тому особливо важливим, з погляду психологічного аналізу стосунків домінування-підпорядкування, видається з'ясування психологічного змісту позицій залежність, підкорення, підлеглість. Хоча ці позиції, звичайно, не набувають такого виразного втілення, як позиції домінування, їхня роль у стосунках зовсім не є, бо їй не може бути менш вагомою. Ф. Ніцше звертав увагу на однаково велику клопітність і владарювання, і покори.

Порівняно з домінуванням, підпорядкування має здебільшого менш виразний, часто непомітний характер. Воно виражається не лише в міжсуб'єктних актах взаємодії, а насамперед у внутрішніх позиціях її учасників. Підпорядкування, так само як і домінування, може виконувати компенсаторну функцію для психологічно слабких індивідів, відігравати роль своєрідного психологічного щита. Основна вигода підпорядкування полягає, очевидно, у відмові від відповідальності. Проте не слід забувати, що підпорядкування може мати на меті якраз здобуття домінантної позиції.

Будь-які владно-підвладні стосунки мають сенс лише тоді, коли охоплюють щонайменше дві сторони: одну, яка владує, домінує, і другу, яка є об'єктом такого домінування, владування. Якщо владно-підвладні співвідношення вважати за атрибутивну характеристику кожного акту соціальної взаємодії, то належить визнати в ньому наявність двох сторін: домінантної і підпорядкованої. Навіть коли йдеться про поведінку окремого автономного суб'єкта, дуже опосередковано пов'язану з певним соціальним контекстом, то й у цьому випадку його позиція може бути охарактеризована за ознаками домінування — підпорядкування: відповідно інший — підпорядкований або домінантний — суб'єкт може бути присутній опосередковано, невидимо, умовно.

Слід зазначити, що позиції домінування і підпорядкування, як взаємно протилежні полюси такої собі дихотомії, фіксуються набагато легше, а для неспсихологічних контекстів вони взагалі є майже єдино можливими. Стосунки розглядаються або як такі, у яких має місце рівність між учасниками, або як такі, де одна сторона має перевагу, а друга їй підпорядковується.

Прикладом такого не досить психологічного розуміння проблеми є положення С. Каверіна про те, що керівництво — це реалізація потреби влади, а підпорядкування, навпаки, є депривацією цієї потреби. Відтак людина, яка здійснює владу, і людина, яка підлягає владі, — це діаметрально протилежні явища [4, с. 352-353]. Х. Ортега-і-Гассет говорив про можливість життя лише в одному з двох становищ: або людина править сама, або вона живе у світі, яким править той, за ким це право всіма визнано [9, с. 282]. У владному контексті взаємин домінантна сторона зазвичай постає як очевидніша. Це, зокрема, дістає свій вияв у помітно більшій кількості термінів, що означають різні види й форми домінування: панування, керівництво, лідерство, перевага, вищість, зверхність тощо, тоді як підпорядкування має набагато менший синонімічний ряд.

Владна сторона виразніше виявляє, втілює свою власну суб'єктність. Вона є стороною ініціативною, яка приймає рішення, нав'язує їх іншим учасникам, визначає дискурс спілкування, а, для самого суб'єкта мотивація посідання

владної позиції є очевиднішою й зрозумілішою, ніж мотивація підпорядкування. Домінантна позиція, зазвичай, має вищий соціальний престиж.

Для запобігання проявів феномену домінування керівники установ та організацій, у тому числі і бібліотек, мають залучати психологів до добору й розстановки кадрів, до планування їх кар'єри. Вони мають зважати не лише на рівень професійних знань та навичок претендентів на керівні посади, а й виявляти рівень схильності їх до домінування, бо в ситуації домінування-підпорядкування суб'єкт стикається з агресивним актом, який знижує ефективність поведінки суб'єкта відносно його мети.

Список літератури

1. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери. — М. : Наука, 1974. — 368 с.
2. Васютинський В. Узалеження і впорядкування як дискурси владно-підвладної взаємодії // Проблеми загальної і педагогічної психології: зб. наук. пр. ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка. — К. : 2003. — Т. V, ч. 5. — С. 63-68.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і головний редактор Т. В. Бусел. — К., Ірпінь : ВТФ «Перун», 2004. — 1440 с.
4. Каверин С. Б. Что такое потребность власти? // Психология и психоанализ власти. — Самара, 1999. — Т. 1. — 607 с.
5. Кемпински А. Экзистенциальная психиатрия. — М., 1998. — 320 с.
6. Кузнецов Б. В. Русско-английский словарь научно-технической лексики. — М. : Московская международная школа переводчиков, 1992. — 656 с.
7. Малый толковый словарь русского языка. — М. : Рус. яз., 1990. — 704 с.
8. Ожегов С. И. Словарь русского языка. — М. : Рус. яз., 1977. — 848 с.
9. Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс // Избранные труды. — М. : Весь Мир, 1997. — 701 с.
10. Політологічний енциклопедичний словник : навч. посіб. / НАН України, Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького та ін.; за ред. Ю. С. Шемчушенка, В. Д. Бабкіна; упоряд. : В. П. Горбатенко, А. Г. Сап-рикін. — К. : Генеза, 1997. — 400 с.
11. Рамзевич Н. К. Словарь гуманитария. — М. : Былина, 1998. — 320 с.
12. Словарь иностранных слов. : изд. 7-е. — М. : Рус. яз., 1979. — 624 с.
13. Тлумачний словник української мови. — Х. : Фоліо, 2000. — 540 с.
14. Stogdill R. Handbook of Leadership. — N. Y., 1974.