

УДК 159.964.21

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

Емішянц О.Б., к. психол. н., доцент,
доцент кафедри загальної психології
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті показано актуальність вивчення соціально-психологічної адаптації (СПА). Розглядаються показники соціально-психологічної адаптації: адаптивність – неадаптивність, адаптованість – дезадаптованість. Виявлені відмінності понять «адаптація» та «соціалізація». З'ясовані особливості соціально-психологічної адаптації особистості (на прикладі торгових агентів). Визначені зв'язки соціально-психологічної адаптації з іншими індивідуально-психологічними особливостями особистості.

Ключові слова: соціально-психологічна адаптація (СПА), показники СПА: адаптивність – неадаптивність, адаптованість – дезадаптованість, соціальна взаємодія, соціалізація, пармія.

В статті показана актуальність изучения социально-психологической адаптации (СПА). Рассматриваются показатели социально-психологической адаптации: адаптивность – неадаптивность, адаптированность – дезадаптированность. Выявлены различия понятий «адаптация» и «социализация». Выявлены особенности социально-психологической адаптации личности (на примере торговых агентов). Определены связи социально-психологической адаптации с другими индивидуально-психологическими особенностями личности.

Ключевые слова: социально-психологическая адаптация (СПА), показатели СПА: адаптивность – неадаптивность, адаптированность – дезадаптированность, социальное взаимодействие, социализация, пармия.

Emishyants O.B. FEATURES OF SOCIO-PSYCHOLOGICAL ADAPTATION OF PERSONALITY

The article shows the relevance of the study of socio-psychological adaptation (SPA). The indicators of socio-psychological adaptation are considered: adaptability – inadequacy, adaptation – disadaptation. Identified differences between concepts of «adaptation» and «socialization». The peculiarities of the socio-psychological adaptation of the individual (on the example of trade agents) are elucidated. The links between socio-psychological adaptation and other individual psychological characteristics of the individual are defined.

Key words: socio-psychological adaptation (SPA), SPA indicators: adaptability – inadequacy, adaptation – disadaptation, social interaction, socialization, parmia.

Постановка проблеми. Вивчення соціально-психологічної адаптації особистості є актуальним, оскільки відбувається не тільки пристосування індивіда до нових соціальних умов, а й реалізація його потреб, інтересів і прагнень. У ході соціально-психологічної адаптації особистість стає повноправним членом соціуму, самостверджується і розвиває свою індивідуальність. У неї формуються якості спілкування, поведінка та предметна діяльність, які прийняті в суспільстві, завдяки яким особистість реалізує свої прагнення, потреби, інтереси і може самовизначитися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велику увагу проблемам адаптації традиційно приділялася в рамках соціальної психології, де вона розглядалася як вироблення організованих способів справлятися з типовими проблемами. Представниками цього підходу є, зокрема, Т. Шибутані, Є.Я. Віттенберг, А.А. Налчаджян.

Адаптація розглядається як процес і результат взаємодії особистості із соціальним середовищем, яке кардинально змінилося, в ході якої поступово узгоджуються вимо-

ги й очікування обох сторін, так що індивід отримує можливість виживання (і процвітання), а макросередовище – відтворення і вступ в іншу стадію розвитку.

У багатьох роботах акцент робиться в першу чергу на необхідності адаптації до ринку і наслідків економічних реформ (Н.М. Римашевська, Р.В. Ривкіна).

В.М. Іванов, М.І. Лапін зазначають, що особливо складна ціннісна адаптація і під час проведення курсу реформ необхідно враховувати особливості менталітету. У той же час автори стверджують, що близько 25% населення не адаптувалося і не зможе адаптуватися в силу індивідуальних особливостей особистості. Тут мова йде про те, що адаптації перешкоджає економічна і політична нестабільність в країні, непослідовність реформаторського курсу уряду, слабкість соціальних гарантій з боку держави, злочинність, безробіття, спад виробництва і цілий ряд інших явищ.

Адаптація українців сьогодня має всеосяжний характер. Швидкість, кардинальних змін призводить до того, що наслідком виступає вимушена, а не добровільна



адаптація, що виявляється на рівні свідомості і поведінки.

Складним є питання про показники соціально-психологічної адаптації. У літературі зустрічається два основних діадних терміна щодо показників адаптації: адаптивність – неадаптивність, і адаптованість – дезадаптованість, які в принципі означають одне і те ж, а саме результат адаптаційного процесу з погляду успішності його завершення. Перша діада (адаптивність – неадаптивність) частіше розглядається по відношенню до аналізу функціонування цілеспрямованої системи. Наприклад, В.А. Петровський в якості показників адаптації розглядає співвідношення адаптивності – неадаптивності, яке визначається відповідністю (невідповідністю) між цілями особистості або системи і результатами діяльності, що досягаються в процесі. Показником соціальної адаптації є узгодження цілей і результатів, що лежить в основі аналізу самодосягнення діяльності. При цьому вводиться новий оцінювальний компонент результатів адаптації через уявлення про позитивний характер неадаптивності. Неадаптивність означає існування суперечливих відносин між метою і результатами, яке, з одного боку, неминуче, але з іншого боку, є джерелом динаміки діяльності, її реалізації та розвитку.

Друга діада частіше використовується авторами, які досліджують особистісний та груповий рівні адаптації. Наприклад, в підході Л.А. Петровської соціальна адаптованість припускає наявність у суб'єкта певних навичок і способів взаємодії. Такими, на думку автора, є: вільне володіння вербальними і невербальними засобами соціальної взаємодії; усвідомлення діяльнісного характеру середовища (соціального та фізичного, що оточує людину); усвідомлення своїх потреб і ціннісних орієнтацій, здатність впливати на середовище для досягнення своїх цілей і задоволення своїх основних потреб); здатність людини усвідомлювати свої стереотипи в сприйнятті інших людей, реакції перенесення, свої проєкції і інтроекції; здатність індивіда самому справлятися з виникаючими стресовими ситуаціями; установки на активну взаємодію з соціальним середовищем; прийняття соціальної ролі. Крім того, до навичок і способів адаптивної поведінки відносять вміння конструктивно вирішувати конфліктні і напружені ситуації; здатність брати відповідальність на себе за свої вчинки, прояви.

Адаптація «це поняття починає використовуватися в більш широкому значенні, а саме в значенні входження в різні соці-

альні ролі. Прихильники такого застосування поняття адаптації, віддаючи собі звіт в істотній зміні його значення, висувають по суті і новий термін для позначення цього поняття: «соціальна адаптація» [1, с. 63].

Тут явно вимальовується конкуренція поняття «адаптація» і «соціалізація». Поняття соціалізації та адаптації відображають певні аспекти проблеми ставлення людини до навколишнього світу, а точніше залучення його до сформованих форм громадської діяльності. «Адаптація часто визначається або як пристосування, звикання» (В.М. Шубкін). Але і поняття соціалізації визначається як надбання або засвоєння орієнтацій, норм, цінностей, і взагалі соціального досвіду, необхідних для функціонування в тій чи іншій соціальній ролі (І.С. Кон)» [1, с. 63]. З точки зору Б.Г. Рубіна і Ю.С. Колеснікова адаптацією називається процес «входження особистості в сукупність ролей й форм діяльності» [1, с. 64]. Такий підхід одразу нас відправляє до процесу соціалізації. На думку І.С. Кона, засвоєння соціального досвіду за допомогою соціальних ролей є не інакше як соціалізація. «А щоб виявити дійсне значення поняття адаптації, необхідно звернути увагу на те, що люди у своїй практичній діяльності часто стикаються з новими для них умовами, в яких звична поведінка є неможливою і подолання яких може бути досягнуто при певному напруженні і з визначеними витратами сил. Коротше кажучи, процеси адаптації в соціальному житті мають місце тоді, коли звична поведінка є неможливою взагалі або виявляється малоефективною, та при цьому коли немає іншого шляху до мети, крім як через подолання труднощів, пов'язаних саме з новизною умов [1, с. 63].

А.О. Реан пов'язує побудову моделі соціальної адаптації з критеріями внутрішнього і зовнішнього плану. При цьому внутрішній критерій передбачає: психоемоційну стабільність, особисту конформність, стан задоволеності, відсутність дистресу, відчуття загрози та стану емоційно-психологічної напруженості.

Зовнішній критерій відображає відповідність реальної поведінки особистості установкам суспільства, вимогам середовища, правилами, прийнятим в соціумі, і критеріям нормативного поведінки. А.О. Реан пропонує модель соціальної адаптації особистості (див. Рис. 1).

Ім-адаптація – це неповна, одностороння, «несправжня», але можлива форма адаптації. Ре-адаптація є системною, повною, істинною соціальною адаптацією. Дезадаптація за зовнішнім критерієм проявляється як конфліктна, асоціальна поведінка.

При цьому може одночасно мати місце внутрішня гармонія особистості, тобто адаптованість за внутрішнім критерієм. Системна соціальна адаптація (Re-адаптація) є адаптація за внутрішнім і зовнішнім критерієм; це поява нового системного утворення – здатності особистості до самоактуалізації в гармонії із соціумом [2, с. 284].

Отже, *соціально-психологічний аспект адаптації* характеризується активним пристосуванням людини до умов соціального середовища, в результаті якого відбувається прийняття цілей, норм групи, соціальних ролей та інших характеристик соціального середовища.

Постановка завдання. Проблему дослідження можна сформулювати як визначення особистісних характеристик, що впливають на адаптацію особистості в умовах економічної кризи. Стаття має за мету визначити рівень соціально-психологічної адаптації (СПА) особистості в умовах економічної кризи та зв'язки показників адаптації з іншими індивідуально-психологічними особливостями особистості (на прикладі торгових агентів). Вивчити особливості, які призводять до стійкої адаптивності особистості в типових проблемних ситуаціях без патологічних змін її структури і одночасно без порушення норм тієї соціальної групи, в якій протікає активність особистості, є актуальною, оскільки громадяни України перебувають в умовах економічної, політичної кризи та міжнародного конфлікту.

Д.А. Андреева зазначає: «Мова йде про один аспект активно-приспосуваль-

ної діяльності людей, що стосується більше змін в самому суб'єкті діяльності, які викликаються змінами середовища, ніж активним перетворенням наслідків. Це має місце в разі різних змін на індивідуальному життєвому шляху людини (змін місця проживання або роботи і т.п.)» [1, с. 62].

Процес соціальної адаптації починається із встановлення особистістю або групою того факту, що засвоєні в попередній соціальній діяльності поведінкові зразки не сприяють досягненню успіху, і необхідно перебудувати свою поведінку відповідно до вимог нового соціального середовища. У ході цієї перебудови особистість виступає як активний суб'єкт, засвоює і змінює соціальне середовище.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характер і результати адаптаційного процесу будуть залежати від багатьох факторів, насамперед, таких як цілей і ціннісних орієнтацій індивіда, можливостей їх досягнення в соціальному середовищі. Ефективність соціально-психологічної адаптації багато в чому залежить від того, наскільки адекватно людина сприймає свою соціальну позицію, свої якості і соціальні зв'язки.

У цьому велика роль відводиться ідентифікаційним характеристикам. Спотворене або неправильне уявлення про своє місце в соціальному світі призводить до порушень адаптації, крайнім проявом яких може бути патологічна адаптація, відмова від взаємодії із соціальним оточенням, а також різні невротичні та психосоматичні розлади.

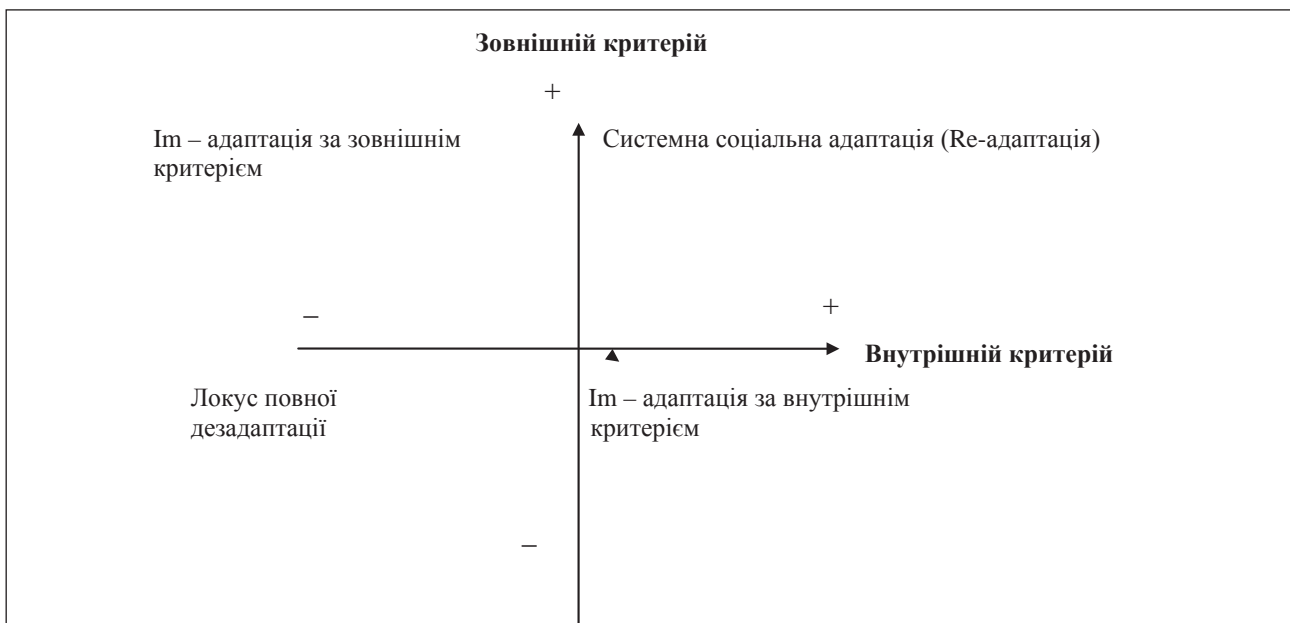


Рис. 1. Векторна модель соціальної адаптації (за А.О. Реаном)



Щоб розвиватися, актуалізувати свої потенційні можливості, а іноді й просто вижити, людині необхідно вчитися справлятися з різними кризовими ситуаціями.

Прийняти життя таким, яка воно є, дуже складно. Особливо в такі критичні моменти, як нинішня економічна криза та загрозлива соціальна ситуація. У такі моменти багато людей схильні будувати психологічний захист від загроз з боку реальності. Чим більше захистів створює собі людина, тим більш фрагментарне, збіднене, спотворене її сприйняття дійсності.

Будь-яка криза містить як позитивний, так і негативний компонент. Якщо криза нерозв'язана або розв'язана неадекватно, то це може привнести в особистість деструктивний аспект і тим самим ускладнити процес подальшого зростання і розвитку. Затяжна, хронічна, нерозв'язана криза несе в собі загрозу соціальної дезадаптації, нервово-психічних і психосоматичних розладів.

Торговий агент займає нині дуже специфічне місце на ринку праці: з одного боку, існує стабільний попит на фахівців даного профілю, з іншого боку, в масовій свідомості сформувалася негативне ставлення до цього виду діяльності, як до такого, оскільки йдеться про особисті продажі. Певною мірою це пов'язані з історією і практикою радянської торгівлі, де сформувався стійкий негативний стереотип продавця («торгаша») в очах широкої громадськості. Спробою підняття соціального престижу професії є використання поняття «менеджер з продажу», яке, на думку авторів цієї ідеї, має бути краще і солідніше, ніж торговий агент чи торговий представ-

ник. Але насправді не відповідає суті виконуваної діяльності, оскільки поняття «менеджер» передбачає наявність підлеглих, яких у торгового агента немає.

Працювати торговим агентом йдуть або люди, які мають позитивний досвід роботи в цій сфері, або люди, котрі не знайшли собі застосування в другій сфері через відсутність професійних знань, освіти, здібностей, вікових особливостей і на цій підставі вирішили спробувати себе як продавця. Нарешті, ще одне групу працівників відділу продажів – це енергійні, честолюбні, знайомі із західною практикою роботи торгових агентів, мають плани зробити кар'єру на цьому поприщі або в подальшому відкрити власну справу. Остання категорія зазвичай сягає непоганих успіхів у продажах товарів широкого споживання.

До вибірки даного дослідження увійшли торгові агенти, всього 42 досліджуваних. Більшість з них, 38 осіб – чоловіки, тому ми не розглядали гендерний аспект. 35 з них мають вищу освіту. Віковий діапазон – від 25 до 43 років, середній вік – 31 рік.

Грунтуючись на мету дослідження нами були підібрані психодіагностичні методики: 16PF Р. Кеттелла, опитувальник міжособистісних відносин У. Шутца в адаптації А.А. Рукавишнікова (ОМВ), методика соціально-психологічної адаптації К. Роджерса і Р. Даймонд (СПА), шкала суб'єктивного благополуччя (ШСБ).

Результати дослідження вказують, що 14,3% всієї вибірки мають високий рівень суб'єктивного благополуччя та 45,2% мають середній рівень. Це означає, що 59,5% вибірки відчувають задоволеність від свого життя і процесів, які мають важливе значен-

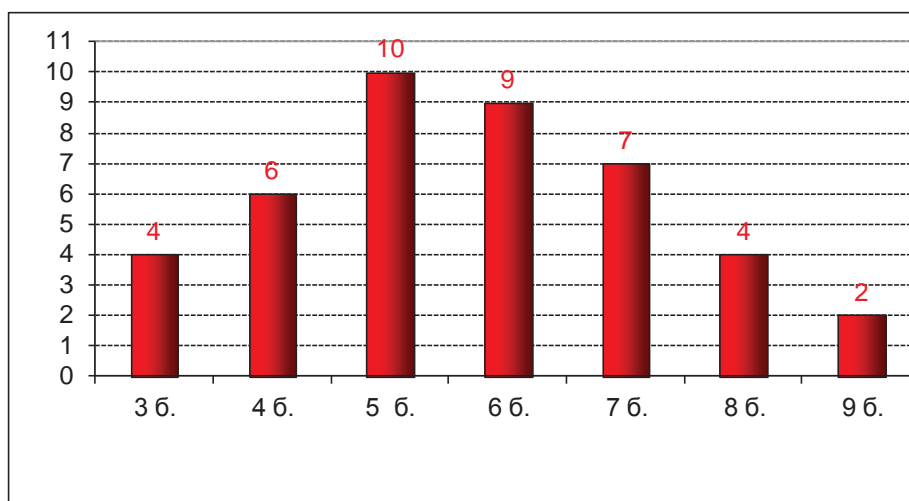


Рис. 2. Розподіл показника суб'єктивного благополуччя у вибірці досліджуваних

ня з точки зору засвоєних нормативних уявлень про зовнішнє і внутрішнє середовище і що суб'єктивне благополуччя є складовою частиною їх індивідуального досвіду.

Суб'єктивне благополуччя включає глобальну оцінку всіх аспектів життя особистості в певний період. Переживання благополуччя є найважливішою складовою частиною домінуючого настрою торгових агентів. Не можна стверджувати, що суб'єктивне благополуччя досліджувані відчують із приводу позитивного настрою та налаштованості на успіх у роботі. Але робота (процес, результат, спілкування та продуктивна діяльність) робить постійний вплив на різні параметри психічного стану людини і, як наслідок, на суб'єктивне благополуччя особистості, що характеризується не стільки відсутністю негативних чинників, що характерно для більшості визначень психічного здоров'я, а наявністю певних позитивних показників.

Слід зазначити, що решта досліджуваних (40,5%) мають низькі показники суб'єктивного благополуччя. З точки зору когнітивного підходу це означає, що досліджувані сприймають ситуацію кризи як невизначену, мають інформаційну або сенсорну депривацію, суперечливу картину світу, до якої не змогли адаптуватися.

З точки зору емоційного підходу досліджувані переживають неуспіх функціонування всіх сторін особистості, відчують емоційний дискомфорт.

З точки зору поведінкового підходу досліджувані не мають контролю над обставинами свого життя. Благополуччя залежить від наявності ясних цілей, успішності реалізації планів діяльності і поведінки, наявності ресурсів і умов для досягнення цілей. Неблагополуччя з'являється в ситуації фрустрації, при монотонії виконавчої поведінки і інших подібних умовах.

За результатами кореляційного аналізу визначені зв'язки показника адаптації з особистісними характеристиками торгових агентів (див. Рис. 3).

У дослідженні визначений зв'язок «самоприйняття» як складової частини адаптованості ($r=0,652$; $p<0,05$) із показником «фактор Н – пармія, сміливість». Такі риси характеру, як підприємливість, активність, призводить до того, що такі особистості готові до ризику і співпраці з незнайомими людьми в незнайомих обставинах. Чим вищою в торгових агентів є здатність приймати самостійні, неординарні рішення, схильність до авантюризму і прояву лідерських якостей, тим вищим буде рівень самоприйняття, аутентичності, конгруентності у думках, емоціях і поведінці. Це дуже важливо для того, щоб працювати в галузі продажу. Керівництвом такі характеристики особистості сприймаються як компетенції співробітника.

Фактор «Н – сміливість» чітко визначений фактор, який характеризує ступінь активності в соціальних контактах. Люди з високими оцінками цього фактору мають схильність до професій ризику, наполегливі, соціабельні, вміють витримувати емоційні навантаження, що часто робить їх лідерами.

Це означає, що в нашому дослідженні чим більше людина є активною – тим більше в неї виражене самоприйняття як складова частина (адаптованості). Самоприйняття виявляється в позитивному емоційно-ціннісному ставленні досліджуваних до себе, в адекватній самооцінці, в саморозумінні, рефлексії свого внутрішнього світу і своїх вчинків, самоповазі і в прийнятті інших людей, в усвідомленні цінності себе, свого внутрішнього світу. Самоприйняття як відчуття ідентичності.

Такі торгові агенти товариські, сміливі, готові випробувувати нові речі підходи як у

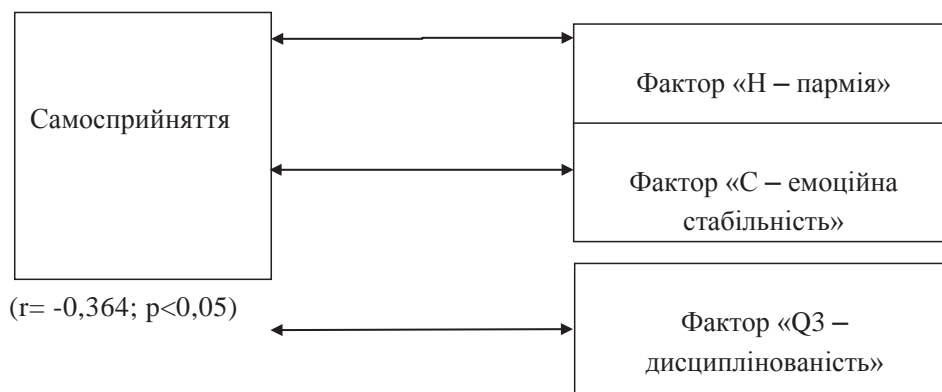


Рис. 3. Зв'язок показника адаптації (самоприйняття) з особистісними характеристиками торгових агентів



спілкуванні, так і у практичній діяльності. Їхній рівень самоприйняття дозволяє їм переносити труднощі в емоційно напружених ситуаціях. Але в тому й певний негативний прояв – вони можуть недбало ставитися до деталей, не реагувати на сигнали про небезпеку. Що підтверджує наступний зв'язок адаптованості з іншими індивідуально-психологічними характеристиками.

У дослідженні визначений зв'язок «самоприйняття», як складової адаптованості ($r=0,35$; $p<0,05$) із показником «фактор С – емоційна стабільність».

Такі особистості характеризуються емоційною стійкістю, витриманістю. У нашому дослідженні це означає, що чим більше досліджувані емоційно зрілі, спокійні, стійкі в інтересах, працездатні – тим більше вони адаптовані до обставин, що різко змінюються, до непостійних умов, у тому числі й кризових ситуацій. При цьому вони орієнтовані на реальність і розуміються на вхідних умовах завдання.

Фактор «С» характеризує динамічне узагальнення і зрілість емоцій на противагу нерегульованої емоційності. Психоаналітики намагалися описати цей фактор як его-силу і его-слабкість. Згідно з методикою Р. Кеттелла, особистість з полюсом «С» легко дратується через ті чи інші події або із-за людей, не задоволена життєвими ситуаціями, власним здоров'ям, крім того, це особистість безвольна. Однак така інтерпретація досить ортодоксальна, оскільки тут не враховується пластичність емоційної сфери. Люди з високою оцінкою за фактором «С⁺» частіше є лідерами, ніж ті, чий показники за цим фактором ближче до полюсу «С⁺».

Професіями, які вимагають подолання стресових ситуацій, повинні володіти люди з високими оцінками за фактором «С». Це виступає певною вимогою і до особистості торгових агентів. І можна запропонувати керівникам кадрів, які обиратимуть претендентів на посаду торгових агентів звертати в першу чергу на бали, які отримують конкуренти за шкалою «С», оскільки емоційна стабільність виступає однією

з основних рис високого рівня адаптованості й швидкого пристосування до нових умов, що постійно відбуваються в галузі продажу. Торгових агентів не можна порівняти з льотчиками-випробувальниками, але й не можна порівняти в той же час із художниками, листоношами, де не потрібно швидкого прийняття рішень, емоційної стабільності і де можна мати низькі оцінки за цим фактором.

Особистість із високими оцінками за цим фактором має соціально схвалювані характеристики: самоконтроль, наполегливість, свідомість, схильність до дотримання етикету.

У дослідженні визначений непрямий зв'язок «самоприйняття», як складовою адаптованості ($r= -0,364$; $p<0,05$) із показником «фактор Q3 – дисциплінованість». Це означає, що чим більше досліджувані покладаються на себе, чим більше вони аутентичні – тим менше вони схиляються до загальноприйнятих правил.

Висновки. Вивчаючи психологічні особливості адаптації торгових агентів, які продовжують працювати в умовах кризи, виявлено, що вони мають середній рівень адаптації до нових умов. Адаптуються вони за рахунок наступних якостей: дипломатичність, домінування над іншими та високого рівня самоприйняття, схвалення свого образу «Я», високої самооцінки.

У перспективах дослідження як задача висувається необхідність вивчення зв'язку показників адаптованості з локусом контролю та рівнем тривожності, зокрема особистісним.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андреева Д.А. О понятии адаптации. Исследование адаптации студентов к условиям учебы в вузе / Д.А. Андреева // Человек и общество / Под. общ. ред. Б.Г. Ананьева. Изд-во Ленинградского ун-та. Ученые записки. Вып. XIII. – 1973. – С. 62–69.
2. Реан А.А. Психология изучения личности / А.А. Реан. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 288 с.