

## ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНОГО ОБМІНУ ЯК ОСНОВИ КОМУНІКАТИВНОГО ПРОЦЕСУ

Вінницький національний технічний університет

### *Анотація*

*Теорія соціального обміну як основи комунікативного процесу.*

*Ключові слова:* Теорія соціального обміну, дослідження, закони.

### *Abstract*

*The theory of social exchange as the basis of the communicative process.*

*Keywords:* Theory of social exchange, research, laws.

### **Вступ**

В статті розглядається процес комунікації в сфері управління. Розглядаються підходи до визначення поняття “комунікація” в різних наукових колах, проводиться порівняння основних поглядів в соціальній сфері, психології, комунікативній філософії, окремих поглядах в сфері управління й менеджменту.

### **Результат досліджень**

Теорія соціального обміну – науковий підхід, що ґрунтується на концепції соціальної взаємодії як процесу обміну, кожен учасник якого отримує вигоду в результаті дій інших учасників і, у свою чергу, робить дії, що приносять їм зиск.

Як вигоди розглядаються як матеріальні блага, так і нематеріальні, символічні блага – знаки поваги, престижу, позитивні емоції тощо.

Теорію розвивали найбільш інтенсивно американські соціологи Джордж Хоманс та Пітер Блау. Джордж Каспар Хоманс (1910-1989) – американський соціолог, який сформулював шість положень, що пояснюють індивідуальну поведінку прагненням підтримки соціального обміну:

1. Чим частіше окрема дія індивіда винагороджується, тим частіше він (вона) прагне вчинити цю дію.
2. Якщо будь-який стимул призвів до дії, яке було винагороджено, то при повторенні такого стимулу індивід буде прагнути повторити відповідну дію.
3. Чим більш цінним є для індивіда певний результат дії, тим сильнішим він (вона) буде прагнути вчинити дію, спрямовану на досягнення цього результату.
4. Чим частіше у минулому індивід отримував певну винагороду, тим менш цінним буде для неї (ні) повторення такої винагороди
5. Якщо індивід не отримує очікуваного винагороди, він (вона) прагне зробити демонстративно агресивну дію, і результат такої дії стає йому(ніше) більш цінним, ніж неотримане винагороду.
6. Якщо індивід отримує винагороду понад очікуване, то він (вона) прагне зробити демонстративно лояльну дію, і результат такої дії стає для нього більш цінним.

Послідовником Хомана був Пітер Мікаел Блау (1918) – австро-американський соціолог. На відміну від Дж. Хоманса, він сконцентрував увагу не на вивченні психологічних мотивів міжособистісної поведінки, а на соціологічних аспектах взаємодії у різних типах соціальних структур.

Обмін П. Блау визначав як "дії, що залежать від одержуваних одними людьми від інших винагород і припиняються із закінченням цих винагород".

П. Блау виділяв такі «закони обміну»:

1. Чим більшу вигоду людина очікує від іншого, тим більша ймовірність здійснення певної діяльності
2. Чим більшою кількістю винагород індивіди обмінялися один з одним, тим більша ймовірність наступних актів обміну (з'являються взаємні зобов'язання)
4. З наближенням моменту винагороди цінність діяльності падає та ймовірність її здійснення знижується.
3. Чим частіше під час обміну порушуються взаємні зобов'язання, тим менше означають негативні санкції (покарання)
5. Чим більше здійснюється відносин обміну, тим більша ймовірність, що обміном керуватимуть норми "справедливого обміну"

Блау у своїй роботі «Обмін і влада у суспільному житті» показує, що відносини влади підпорядкування з'являються, коли один з учасників обміну має монополію можливість здійснювати ті дії, які корисні та цінні для інших учасників обміну. Використовуючи їхнє прагнення до обміну, «монополіст» встановлює максимально вигідні для себе умови обміну і здатний нав'язувати свою волю тим учасникам, які готові на додаткові витрати зусиль, оскільки залежать від бажання «монополіста» підтримувати своїми діями соціальний обмін.

Згодом такий несиметричний обмін призводить до розвитку та закріплення нерівності. Але створення «монополії» та визнання індивідами цієї ситуації як нормальної означає, що реальна взаємодія не завжди відповідає ідеальній моделі соціального обміну.

Відхилення можна пояснити однією із двох причин.

По-перше, очікування взаємовигідності можуть порушуватись.

По-друге, крім розрахунку персональних вигод витрат, дії індивідів мотивуються ще й соціальними нормами, тобто вірою в розумність вчинення навіть свідомо невигідних дій, якщо ці дії сприяють збереженню соціального порядку.

На думку Хоманса, люди, дійсно, карають і винагороджують один одного в процесі обміну, але вони не завжди прагнуть максимального прибутку. Люди не обов'язково повністю прораховують свої дії та заглядають далеко у майбутнє. У цьому обмінюються як гроші й матеріальні предмети, а й інші цінності, наприклад, схвалення, любов і прихильність.

Основна гіпотеза Хоманса: «На рівні елементарної соціальної поведінки немає євреїв та циган, греків та варварів, а є лише людина. Тому малі групи - "майданчик" для спостереження поведінки в мережах міжособистісних відносин.

### **Висновки**

Згідно з проведеними дослідженнями встановлено, що одним із структурних елементів комунікації є соціальні смисли. Вони вигідно вирізняються серед таких елементів, як символи, знаки, образи, а саме:

- виражають ставлення до об'єкта соціальної реальності, уявлення про нього та пов'язану з ним взаємодію, вкорінену в соціальний досвід суб'єкта;
- є осмисленням певної частини соціальної реальності з огляду на досвід взаємодії з нею.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Барвінський А. О. Соціологія. Курс лекцій / А. О. Барвінський. – Київ : ЦНЛ, 2005. – 327 с. – 966-8365-96-8.
2. Курчаба Т. Соціологія : навч.-метод. посіб. / Тетяна Курчаба. – Львів: ПП Сорока Т. Б., 2015. – 183 с. – 978-966-2598-45-2.
3. Піча В. М. Соціологія: загальний курс : навч. посіб. / В. М. Піча. – Київ : Каравелла, 1999. – 247 с. – 966-95596-0-Х.
4. Примуш М. В. Загальна соціологія : навч. посіб. / М. В. Примуш. – Київ : Професіонал, 2004. – 590 с. – 966-8556-39-9.
5. Сірий Є. В. Соціологія: загальна теорія та методологія, історія розвитку, спеціальні та галузеві теорії : навч. посіб. / Є. В. Сірий. – Вид. 3-тє, випр. і доп. – Київ : Атіка, 2009. – 491 с. – 978-966-326-2-321-2.
6. Соціологія : підручник / за ред. В. Г. Городяненка. – Київ : Академія, 2003. – 560 с.
7. Соціологія : підручник / за ред. В. Г. Городяненка. – 3-тє вид., перероб., допов. – Київ : Академія, 2008. – 542 с. – 978-966-580-245-7.

**Хмара Сергій** – студент кафедри теплоенергетики, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: [sergijhmara9@gmail.com](mailto:sergijhmara9@gmail.com)

Науковий керівник: **Корнієнко Валерій Олександрович** – доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри соціально-політичних наук, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: [valkorney1958@gmail.com](mailto:valkorney1958@gmail.com)

Khmara Sergi – student of the Heat Power Engineering Department, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa, e-mail: [sergijhmara9@gmail.com](mailto:sergijhmara9@gmail.com)

Supervisor: **Kornienko Valerii** – Dr. of Political Sciences, Professor, Head of the Department of Social and Political Sciences, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa, e-mail: [valkorney1958@gmail.com](mailto:valkorney1958@gmail.com)