

Мельничук В.В.

студентка,

Науковий керівник: Радчук Г.К.

доктор психологічних наук, професор,

Тернопільський національний педагогічний університет

імені Володимира Гнатюка

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ У МІЖСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ

В умовах сучасного світу, коли маніпуляція зустрічається не лише в рекламі, політиці, торгівлі, навчальній діяльності, а й під час взаємодії, коли використання різних прийомів і технік для отримання бажаного результату стало звичним явищем у всіх сферах нашого життя, постає проблема дослідження маніпуляції в міжособистісній взаємодії. У зв'язку з цим виникла необхідність розглянути соціально-психологічні особливості маніпулятивного впливу в контексті міжособистісної взаємодії у студентському середовищі. Адже саме у період пізньої юності (17-25 років) проблеми спілкування, взаєморозуміння, самовизначення стають особливо актуальними: відбувається засвоєння усієї сукупності функцій дорослої людини, у цьому віці студент починає відчувати себе економічно незалежним та задумується про створення власної сім'ї.

Актуальною залишається проблема конгломерації знань щодо єдиного розуміння поняття маніпуляції, адже кожен дослідник трактує його в межах своїх наукових інтересів. Так, у працях, що вивчають проблеми маніпуляції, можна виділити напрямок, у рамках якого даний феномен розглядається як процес прихованого впливу (Е. Берн, Г. Грачов, Є. Доценко, Ф. Зімбардо, С. Кара-Мурза, Т. Кейлер, І. Мельник, В. Шейнов), підбурення (Г. Копніна, В. Некрасов), управління (Ф. Зімбардо), взаємодії, тиску, підпорядкування (Е. Аронсон), духовного панування (Г. Ковальов, Й. Хейзінг), рефлексивного управління (В. Лефевр), життєвої

стратегії (В. Джойнс, Я. Стюарт); як вид, форма, рівень, стиль, спрямованість спілкування (С. Беденко, О. Бодальов, С. Братченко, А. Добрович, В. Знаков, О. Сидоренко, А. Хараш, Р. Харріс, Є Чечельницька, Е. Шостром).

Є. Доценко стверджує, що стосунки між людьми ґрунтуються на двох антагоністичних принципах: «Я-Ти» (або суб'єктний фактор) і «Я-Він (Воно)» (об'єктний фактор). У міжособистісних стосунках ці начала стикаються, переплітаються або вступають у компроміси [6, с. 10]. Контакт, що виникає при цьому, призводить до взаємних змін поведінки обох учасників інтеракції, їх діяльності, стосунків, установок [1, с. 196]. Але часто взаємний вплив не виступає відкритим та конструктивним для обох сторін, тому виникає необхідність вивчення такої його форми, як маніпуляція [4; 5; 8].

Маніпуляція виникає, коли відсутні шляхи для цілковитого досягнення переваги у спілкуванні і немає можливості для інтердикції дій співрозмовника; внаслідок чого формується мотив застосування хитрості і маніпулятивних прийомів у міжособистісних стосунках. Є. Доценко описує це формування для актуалгенезу й онтогенезу. На рівні актуалгенезу така установка формується при виконанні двох умов: конфлікту суперечливих тверджень, одне з яких лежить поза свідомістю конкретної людини, і бажання отримати максимум вигащів у всіх напрямках відразу, задовольнити суперечливі прагнення. Людина шукає способи для максимізації обох вигащів: отримати бажаний результат, але при цьому виглядати вигідно з точки зору соціальних норм, або ж очікувану вигоду, уникнувши невдоволення з боку партнера по взаємодії [2; 3].

Е. Маккормак у інформаційній маніпулятивній теорії вказує на намагання маніпулятора ввести свою жертву у помилкові судження словами або діями, які мають подвійний зміст: один – зовнішній смисл, призначений для іншої людини, та інший – прихований, таємний сенс [7].

Структурними компонентами маніпулятивного впливу Є.Л. Доценко виокремлює цілеспрямоване перетворення інформації, приховування впливу (самого акту і намірів маніпулятора), засіб

примусу, мішені впливу, атракція, роботизація (стереотипна поведінка) [3; 8].

При розгляді маніпуляції як одного з видів впливу певний інтерес становлять передумови її виникнення у взаємодії партнерів під час спілкування, в тих стосунках, що виникають під час інтеракції [4; 5].

Одним із завдань соціалізації студентів є конструювання міжгрупових контактів у процесі спілкування. Від характеру їх взаємодії залежить позитивний розвиток стосунків, виражений у співпраці, і негативний, що проявляється у конфронтації. Студентську групу характеризує психологічна і поведінкова спільність, що робить її автономним утворенням. Тут визначальними є взаємодія між її членами, піддатливість або опір груповому тиску, соціально-психологічна сумісність [5; 8].

Ф. Перлс також зазначає, що людина маніпулює іншими через вічний конфлікт із самим собою та недовіру до інших. Тому вона маніпулює, щоб мати можливість контролювати дії інших, що зумовлюватиме ріст довіри [3; 5]. Іншою причиною виступає прагнення мати підтримку, якої вона, як сама думає, потребує [5].

Е. Фромм первинною потребою особистості називає любов. Людина прагне, щоб її любили і поважали. Але маніпулятор вважає, що отримати цю любов можна лише тоді, коли він матиме повний контроль над іншою особистістю, її думками, вчинками і діями [5].

Дж. Бьюдженталь стверджував, що людина часто відчуває себе безпорадною, причиною чого є ризик і невизначеність, що очують особистість з усіх сторін. Для подолання цього відчуття і використовується маніпуляція [4; 8].

Поряд із тенденцією до уникнення невдач як причини маніпулятивної поведінки варто виділити і прагнення до успіху. Маніпулятор не може знайти іншого способу для досягнення бажаного результату, окрім того, як зробити це руками інших [8].

Необхідність отримати загальне схвалення є ще однією причиною маніпуляцій. У такому випадку маніпулятор змушений приховувати свої істинні почуття. Він не може бути чесним із

оточенням, оскільки будь-якими способами прагне догодити кожному [2; 5; 8].

Отже, найважливішими чинниками розвитку сенситивної до маніпулятивного впливу особистості студента є недостатня сформованість життєвої позиції, рефлексії та моральних переконань; конформність, нестабільність емоційної сфери, тривожність, ригідність мислення, роботизація (стереотипна поведінка), невміння аналізувати стосунки з іншими, екстернальний локус контролю і неадекватність самооцінки.

Таким чином, у міжособистісному спілкуванні студентів існують такі передумови для маніпуляції:

- 1) зіткнення двох суперечливих устремлінь партнерів по спілкуванню і бажання прийти до консенсусу;
- 2) зіткнення між прагненням особистості отримати бажане та соціальними (культурними) нормами;
- 3) набутий у ранньому віці досвід маніпулювання дорослими;
- 4) перейняте у дитинстві прагнення стабілізувати чужу поведінку, зробити її передбачуваною і керованою;
- 5) самостійне відкриття власних маніпулятивних прийомів;
- 6) захист від інтервенцій.

Дані передумови і ведуть до застосування маніпулятивного впливу під час інтеракції. Як ми бачимо, їх формування починається ще в дитинстві, і в подальшому, як правило, засвоєний маніпулятивний спосіб поведінки лише ускладнюється і вдосконалюється. Знання передумов маніпуляції дасть можливість правильно організувати міжособистісні взаємодії, в яких необхідне або, навпаки, неприпустиме її застосування.

Отже, теоретичний аналіз даної проблематики дав змогу виділити такі соціально-психологічні передумови міжособистісних маніпуляцій у студентської молоді як зіткнення двох суперечливих устремлінь партнерів по спілкуванню і бажання прийти до консенсусу, зіткнення між прагненням особистості отримати бажане та соціальними (культурними) нормами, набутий у ранньому віці досвід маніпулювання дорослими, а також недовіра, ризик і невизначеність, страх складного становища, прагнення отримувати

схвалення. Але доречно звернути увагу на те, що особистість не народжується зі здатністю до маніпуляції, вона формується в контексті її соціального розвитку, перебуваючи в різних умовах та ситуаціях.

Список використаних джерел:

1. Андреева Г.М. Общение и межличностные отношения / Г.М. Андреева // Морозов А.В. Психология влияния / А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2001. – С. 31–41.
2. Дацкова Е.В. Манипулятивное поведение в студенческой группе [Электронный ресурс] / Е.В. Дацкова – Режим доступа до ресурсу: www.t21.rgups.ru/upload/files/statya_Dackova-2016-05-10-11-25-04.docx.
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо: Изд-во МГУ, 1997. – 344 с.
4. Знаков В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении / В.В. Знаков // Вопросы психологии, 2002. – № 6. – С. 45–54.
5. Колесникова Г.И. Социальный механизм манипуляции сознанием личности/ Г.И. Колесникова. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 272 с.
6. Кон И.С. В поисках себя: личность и ее самосознание/ И.С. Кон. – М.: «Политиздат», 1984. – 335 с.
7. Маккормак Э. Когнитивная теория метафоры / Э. Маккормак // Теория метафоры: Сб.: Пер. с англ. А.Д. Шмелевой / Вступ. ст. и сост. Н. Д. Арутюновой; Общ. ред. Н. Д. Арутюновой и М. А. Журиной. – М.: Прогресс, 1990. – 358 с.
8. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми / В.П. Шейнов. – Мн.: Харвест, 2004. – 512 с.