

тання щодо того, чи вважає хтось опитуваних сором'язливими, було отримана відповідь, що ніхто не казав про це нашим респондентам.

В цілому проведені дослідження дозволили уточнити феноменологію сором'язливості у школярів-підлітків і студентів; виділити найбільш значущі для них області, в яких вони проявляється; виявити структуру образу себе у сором'язливих підлітків і студентів. На основі отриманих даних можна описати узагальнений портрет сором'язливої людини в цілому.

Список використаних джерел:

1. Ван ден Брук, Ж. Руководство для детей, у которых трудные родители. СПб., Светлячок. Речь, 2001. С. 160
2. Зимбардо Ф. Застенчивость, что это такое и как с ней бороться. Пер. с англ. СПб.: Питер: Питер-пресс, 2005. С. 252.
3. Зимбардо Ф. Застенчивость, что это такое и как с ней справиться. М., Педагогика, 1991. С. 345.
4. Катаева Л. И. Работа психолога с застенчивыми детьми. М., Изд-во Книголюб, 2004. С. 56.
5. Краснова Л. В. Психологические особенности застенчивости на этапе ранней юности: автореф. дисс. ... канд. психол. наук: 19. 00. 13. Ростов-на-Дону, 2007. С. 24.
6. Реан А. А. Агрессия и агрессивность личности. *Психологический журнал*. 1996. № 5. С. 3–18.
7. Шишова Т. Л. Как преодолеть детскую застенчивость. Застенчивый невидимка. СПб, Речь, 2007. С. 7, 8, 10, 95

Науковий керівник: д.психол.н., професор Лефтеров В. О.

Хандрос Аліна Ролланівна

*студентка 2-го курсу факультету психології, політології та соціології
Національного університету «Одеська юридична академія»*

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МАНІПУЛЯТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ

Спілкування і соціалізація є одними з базових людських потреб. Важливість цієї потреби визначається тим, що без них ми не зможемо функціонувати оптимально, якщо зможемо функціонувати взагалі. З самого народження, людину оточує соціум, у результаті чого важко навіть уявити сучасну, цивілізовану людину, якій жодного разу не

довелось брати участь в соціалізації. Існує безліч різних визначень терміну «спілкування», це пов'язано з різними поглядами вчених на цю проблему. У психологічному словнику пропонується визначити спілкування як *«складний багатоплановий процес встановлення і розвитку конфліктів між людьми, який включає обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії і взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини»* [3, с. 213]. А. А. Бодальов пропонує розглядати спілкування як *«взаємодію людей, змістом якої є обмін інформацією за допомогою різних засобів комунікації для встановлення взаємовідносин між собою»*.

Один з найвідоміших критиків «карнегіанського» (грунтованого на відношенні до себе і інших людей як до неживих речей, засобів досягнення певної мети) підходу до спілкування Э. Шостром відмічає, що маніпулятора характеризує брехливість і примітивність почуттів, апатія до життя, нудьга, велика стриманість у поведінці, цинізм і нестача довіри щодо інших, а в деяких випадках і до самого себе [2, с. 4]. Маніпулятор себе ж теж починає сприймати фрагментовано, переходячи на стереотипні сценарії поведінки, розпоряджаючись мотивами і цілями, які зовсім позбавлені щирості. У чорновому огляді Э. Шостром, з посиланням на інших авторів, запропонував наступний перелік мотивів для маніпуляції: конфлікт людини з самою собою (Ф. Перлз), недовіра по відношенню до інших людей, нездатність до почуття любові (Э. Фромм), відчуття абсолютної безпорадності (екзистенціалізм), страх близьких, емоційно близьких міжособових контактів (Джоуль, Хейли, Э. Берн, В. Глассер) і некритичне прагнення здобути схвалення кожного (А. Елліс).

Э. Шостром детально аналізує дві протилежні психологічні властивості людей: маніпулювання і актуалізація, відмічаючи при цьому, що в середовищі підприємців частіше зустрічаються маніпулятори, які самі страждають від своїх маніпуляцій. Механічна діяльність таких людей перетворює їх життя на не саму привабливу роботу. Такий суб'єкт відноситься до своєї діяльності, як до поденної роботи, яка йому вже до смерті набридла. Спотворення інформації варіює від відвертої брехні до часткових деформацій правди, таких як підтасо-

вування фактів або зміщення по семантичному полю поняття, коли, наприклад, боротьба за права якої-небудь меншості подається як боротьба проти інтересів більшості [5, с. 250]. Він описує такий феномен, як «лінгвістичні пастки» – неявні обмеження, що накладаються на зміст обраними для його передачі словами або виразами, способом або традицією їх вживання, «риторичні трюки», символічну винагороду, ритуали і т.д.

Актуалізувати можна лише те, що вже є у внутрішньому світі адресата, адже в несвідомості людини містяться матриці практично будь-яких станів динамічних тенденцій [1, с. 325]. Проте вони мають відміни стосовно можливості доступу до себе, різним ступенем готовності до актуалізації. Для маніпулятора це означає, що все, що йому необхідно, або коли-небудь знадобиться, в кожній конкретній людині вже є, потрібно лише вміти отримувати доступ до тієї або іншої властивості або спрямованості людини. Як тільки отримується доступ, спрямування буде актуалізовано, розбуджена енергія почне діяти вже без зовнішньої підтримки. З метою маніпулювання пряма актуалізація мотиву використовується найбільш як частина цілісного комплексу заходів: для маскування основної дії («Я усього-то намагалась тобі сподобатися»), відвернення уваги на менш важливі елементи ситуації («Як нам пощастило з цим закладом»), приведення адресата в необхідне маніпулятору фоновий стан.

Оскільки ділове спілкування – процес багато в чому формалізований і бюрократично організований, він відкриває багато можливостей впливати на співрозмовника, перемикаючи організаційні важелі взаємодії. Але через це він набагато консервативніше, адже рамки норми у взаємодії у цій сфері суворіше. Маніпуляції в процесі ділового спілкування різноманітні і маніпулятор може використати різні способи для досягнення своїх цілей і вигоди: від компліменту до явної удаваності.

Потреба в індивідуалізації експлуатується. Під час зведення лідера в його посаду ця потреба складає мотиваційну основу його готовності узяти на себе відповідальність за інших. Для тих, що ще не стали лідерами ця ж потреба повинна б спонукати людей прагну-

ти до лідерства – хороше мотиваційне забезпечення процесу відбору найбільш сильних і яскравих лідерів. Боротьба за індивідуальність набуває форми боротьби за лідерство. Зрозуміло, потреба в індивідуалізації виконує і свою основну загальнолюдську і унікально особистісну функцію.

Міжособистісні стосунки виявляються ареною зіткнення, переплетення або компромісу між суб'єктивним і об'єктивним відношенням до людини [2, с. 71]. Саме через це у даній сфері набагато легше використовувати маніпулятивне спілкування та набагато більше способів впливу на реципієнта, адже особливості взаємодії будуть обумовлені набагато більшим спектром факторів. Загальнолюдські цінності і соціальні інтереси, нерідко суперечивши, вступають в тісні зв'язки між собою і втілюються в живому людському спілкуванні. Усе це пред'являє високі вимоги до кожної людини: це протиріччя не лише встає перед ним в якості соціальної проблеми, але складає також одну з ключових внутрішньоособових проблем: Власне «я» людини також може тяжіти до полюса матеріалізації або персоніфікації. Воно може сприйматися як річ, як об'єкт, як сукупність конкретних якостей, які включають соціальний статус, уявлення про свої якості, знання, образ, який ми хочемо створити у інших, оцінку власних якостей і здібностей.

Список використаних джерел:

1. Гроф С. Путешествие в поисках себя. АСТ, 2008. 352 с.
2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. Москва: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. 344 с.
3. Карпенко Л.А.. Краткий психологический словарь. [изд. 2-е, расширенное, исправленное и дополненное]. Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. 512 с.
4. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. М: Дубль-В, 1995.
5. Goodin, Robert E. (1980). Manipulatory politics. New Haven: Yale University Press, 250 p.

Науковий керівник: к.політ.н., доцент Третьякова Т.М.