

Психологічні феномени маніпулятивної взаємодії

В сучасній науці особливої гостроти набуває проблема психологічних феноменів маніпулювання. Сучасна людина постійно зустрічається з цим у своєму житті. Більш того, кожний з нас є своєрідним маніпулятором. Багато хто вважає маніпулювання винятково негативним феноменом, але ми будемо намагатися розглянути цю проблему під дещо іншим кутом зору, і покажемо, що маніпулювання стосується не лише шахрайства, а й, наприклад, педагогічної діяльності. Адже навчання і виховання – це своєрідне управління дитиною, з метою досягнення певних педагогічних завдань. Вдале використання психологічних феноменів маніпулятивної взаємодії може допомогти підвищити і покращити рівень знань учнів та допомогти їм досягти психологічного комфорту. Таким чином, *актуальність* цієї роботи полягає в необхідності вичерпного розуміння понять “маніпулювання” та “феномени маніпулятивної взаємодії” та вміння застосовувати прийоми конструктивного маніпулювання для покращення учбових досягнень учнів.

Даному питанню присвячено багато робіт. Серед них праці Д.Карнегі, який одним із перших розробив засади позитивного маніпулювання людьми [1]. Досить плідно розробляв у своїх працях цю проблему Е.Шостром. Він запропонував класифікацію маніпуляторів [2]. Варто також звернути увагу і на доробки психолога В.Шейнова. Він визначив можливі шляхи маніпулювання людиною [3].

Звісно, існує багато поглядів на цю проблему і всі їх неможливо звести до однієї системи.

Таким чином, *об'єктом* вивчення є сфера міжособистісних відносин.

Предметом даної роботи є психологічні феномени маніпулятивної взаємодії.

Гіпотеза: психологічними наслідками маніпулятивної взаємодії можна вважати підвищену сугестивність та неадекватно завищену або занижену самооцінку, неадекватно занижений або завищений рівень домагань, але при конструктивній взаємодії “викладач – студент” можливо сприяти зниженню сугестивності, врегулюванню самооцінки та рівня домагань.

Таким чином, *мета* цієї роботи полягає у вивченні та виявленні психологічних наслідків маніпуляції у взаємодії типу “суб’єкт - суб’єкт”.

Методи: гіпотетико-дедуктивний, кількісно-якісний аналіз, тестування.

Методики: тест Дембо-Рубінштейн [4], тест на перевірку сугестивності (за Нечаєвим)[5].

Нами було проведено дослідження, яке мало на меті визначити рівень самооцінки та сугестивності, тому що саме ці показники є найбільш вразливими при маніпулюванні людиною, як в негативному так і в позитивному сенсі. Дослідження проводилося серед студентів Криворізького педагогічного університету та Криворізького технічного університету. Загальна вибірка - 25 студентів.

У першій частині дослідження діагностувався рівень самооцінки студентів, при цьому вони мали відмітити на вертикальних шкалах рівень розвитку (реальний та ідеальний) особистісних якостей, рівня домагань. Студенти мали оцінити себе за такими критеріями як: здоров'я, розум, характер, авторитет у однолітків, вміння робити щось власноруч, зовнішність, впевненість у собі.

При підбитті підсумків першого тестування ми отримали такі результати (див. табл. 2).

Таблиця 2

Визначення рівня самооцінки

Параметр	Кількісна характеристика			
	низький	середній	високий	Завищений
Рівень домагань (х)	2	7	13	3
Рівень самооцінки (-)	2	6	15	2

З наведеної вище таблиці, можна бачити, що більша частина студентів має високий рівень самооцінки та високий рівень домагань,

тобто вони отримали за результатами тестування з визначення самооцінки від 60 до 74 балів та від 75 до 89 балів з визначення рівня домагань. Варто зазначити, що така картина є досить типовою для зрілого юнацького віку.

Дослідник І.С. Кон, зокрема зазначає, що домагання, пов'язані з майбутньою професіональною діяльністю та сімейним життям у юнаків та дівчат є досить реалістичними. Але в сфері соціального розвитку та матеріальної забезпеченості їх рівень домагань значно завищений. Дослідник звертає увагу на те, що в оцінці себе та своїх планів на майбутнє юнаки та дівчата страждають на "фантазійність", саме цей фактор обумовлює у більшості юнаків і дівчат існування так званого "юнацького максималізму" та сприяє становленню неадекватно завищених самооцінки, і рівня домагань [6].

За допомогою таблиці, можна також легко визначити, що другою за кількістю осіб є група студентів з середнім рівнем самооцінки та середнім рівнем домагань (від 45 до 59 балів з визначення самооцінки, та від 60 до 74, відповідно, з визначення рівня домагань). Ця тенденція може здатися дещо дивною, адже згідно викладеного вище матеріалу, другою за кількістю мала б бути група студентів з завищеним рівнем самооцінки та домагань. Але таку тенденцію можна легко пояснити. Зокрема Е.І. Туревська зазначає, що саме у період зрілої юності у людини вже є більш-менш сформована світоглядна концепція, хоча її формування ще не завершено, саме тому деякі юнаки вміють себе оцінювати більш адекватно ніж інші, але тут важливу роль відіграє ще й життєвий досвід юнака, а також вдало пройдений етап кризи ідентичності. Остання відіграє значну роль у становленні самооцінки людини та рівня її домагань, адже саме відчуття ідентичності дозволяє людині тверезо оцінити себе з певними критеріями, визначеними для кожної соціальної ролі. Стан дифузії (невизначеності) позбавляє юнака таких орієнтирів, і як результат – перебільшення своїх можливостей та здібностей. Тобто, ми вважаємо, що середній рівень домагань та середній рівень самооцінки притаманний тим юнакам і дівчатам, які успішно подолали кризу ідентичності та мають сформовану у деякій мірі світоглядну позицію.

Але за таблицею можна визначити, що деякі юнаки та дівчата мають завищену самооцінку та завищений рівень домагань (рівень самооцінки від 75 до 100 балів та від 90 до 100 балів за рівнем домагань). Як ми вже зазначали, невелика кількість людей з завищеною самооцінкою є типовою для зрілого юнацького віку. І. С. Кон вказує на те, що завищена самооцінка утворюється тоді, коли реальні можливості юнака не співпадають з його домаганнями. Тобто юнак прагне зробити багато, але може ще досить мало. Розвитку адекватної самооцінки у цьому віці заважає низька самокритичність, надмірне самолюбство та егоїзм [6].

Як правило, студенти з завищеною самооцінкою намагаються грати роль найрозумнішого в колективі. І викладачі не маючи відповіді на питання цих студентів, роблять чи не найгіршу помилку, - просто глузують з них. Але як ми вже зазначали, головне – це не задіти самолюбство студента. Наведемо приклад вдалої у цьому випадку маніпуляції.

Студент: а чому ліберальна партія вибрала у якості свого символу саме віслюка, а не якусь іншу, більш благородну тварину?

Викладач: Досить цікаве питання. Тут є над чим подумати. Нажаль, я не можу відповісти на це питання зараз, але наступного разу обіцяю розповісти вам про це. Та якщо ви щось про це знаєте, або, можливо, маєте певні припущення стосовно цього питання, ми з задоволенням Вас вислухаємо.

Так маніпуляція, на наш погляд, є досить вдалою, адже дає змогу проявити себе, а не замикатися на собі та на своїй винятковості, яку, на його думку, не здатні оцінити інші.

Якщо ж звернути увагу на тих, хто за результатами тестів набрав менш ніж 45 балів з визначення самооцінки та менш ніж 60 з визначення рівня домагань, тобто має низьку самооцінку і низький рівень домагань, то можна спостерігати зворотну тенденцію. У цьому випадку адекватної самооцінки заважає підвищена самокритичність, сором'язливість, невпевненість, постійне почуття провини.

Юнаки та дівчата, які мають занижену самооцінку, як правило, дуже пасивні та досить неохоче включаються у роботу під час пари. Наведемо наступний приклад, який міг допомогти покращити цю ситуацію.

Викладач пропонує групі зробити колективну творчу справу (КТС) і наголошує на тому, що в разі успішного її виконання вся група отримає залік автоматом, якщо ж ні – написання залікової роботи буде обов'язковим. Викладач обирає оргкомітет КТС, до якого пропонує людей, які менш за все проявляли ініціативу на парах або просто соромилися виступати. Викладач акцентує увагу на тому, що від вміння організувати та розподілити забов'язання залежить успіх КТС, а отже – і успішне складання заліку. На наступному занятті група демонструє значні результати, і викладач підбиваючи підсумки надає високу оцінку роботі оргкомітету та всій групі в цілому.

Така маніпуляція, на наш погляд, може привести до значних результатів, адже значна відповідальність, покладена на студентів та висока оцінка викладача, є двома досить впливовими факторами, які дають їм змогу відчутти свою значимість та побачити, на що вони здатні.

Варто звернути увагу і на той факт, що, як правило, висока самооцінка супроводжується високим або завищеним рівнем домагань, іноді, середнім. Середня самооцінка супроводжується середнім, частіше,

високим рівнем домагань. Відповідно, низька самооцінка супроводжується низьким, іноді середнім рівнем домагань. Це дає нам змогу зробити висновок, що саме самооцінка обумовлює рівень домагань. Тобто самооцінка дає ключ маніпулятору до маніпулювання прагненнями людини, адже за допомогою вдалого впливу на самооцінку можна добитися коригування життєвих планів та цілей особистості.

Друга частина нашого дослідження присвячена визначенню рівня сугестивності у студентів. Для цього нами було використано тест за методикою Нечаєва. За методикою проведення цього тесту було обрано репродукцію картини Тиціана “Вахх та Аріадна”, яку студенти мали уважно розглядати протягом 30 секунд. Після того як час вийшов студентам було запропоновано 10 тверджень, з якими вони могли або погодитись, або заперечити їх.

При підбитті підсумків другої частини тестування ми отримали такі результати (див. табл. 3).

Таблиця 3

Визначення рівня сугестивності

Рівень сугестивності	Кількість досліджуваних
низький	7
середній	16
високий	3

З наведеної вище таблиці можна бачити, що більшість студентів має середній рівень сугестивності, тобто за результатом тесту вони набрали від 61 до 90 балів. Цей факт, зокрема, можна пояснити тим, що у пізньому юнацькому віці хоча ще не до кінця сформовано світоглядну позицію, та людина вже має певні орієнтири. В неї сформоване критичне мислення, тобто може критично оцінювати подану інформацію, але нова соціальна ситуація розвитку дещо дезорієнтує людину. Вона у цей період вступає в доросле життя і має вирішувати проблеми самостійно. Саме у цьому віці юнаки роблять перший серйозний вибір у житті – вибір професії. Тому у пізньому юнацькому віці досить часто виникають вагання.

Тому дуже важливо навчити людину самостійно робити вибір та вміти його обґрунтовувати. Наведемо приклад вдалого, на нашу думку, маніпулювання (при проблемному навчанні).

Викладач пропонує студентам розв'язати певну проблемну задачу у групах або індивідуально. Обов'язковою умовою є обґрунтування вибору певного рішення задачі. Студент, який пропонує найбільш доцільний та обґрунтований розв'язок, отримує найвищий бал.

Використання проблемного навчання може привести до значних результатів, воно заставляє людину думати, шукати власний шлях, власний метод. Більш того, висока оцінка мотивує студентів бути активними. Тому проблемне навчання є досить вагомим фактором впливу.

Але вагання юнака або дівчини є не єдиним фактором, що сприяють підвищенню сугестивності. Важливим є той факт, що саме у цей період людина найбільш схильна до конформності, тобто пристосування до інших, особливо до однолітків. Однолітки відіграють важливу роль в житті юнака, тому що саме від них він отримує інформацію, яку з тих чи інших причин йому не надають дорослі, тому відсутність спілкування з однолітками може затримати його психосексуальний розвиток або надати йому нездорового розвитку.

Не менш важливим є і той факт, що проявляючи конформність, юнак реалізує свою потребу належати до певної спільноти людей та потребу у повазі, а це за Маслоу – фундаментальні потреби людини.

Другим за кількістю осіб є низький рівень сугестивності (від 30 до 60 балів). Низький рівень сугестивності зазвичай є притаманним людям, які наділені такими якостями як сильний тип нервової системи, швидкий темп психічної діяльності, інтровертивність, скептичність, нетривожність, упертість, непослужливість, високий рівень прагнення до самовираження та самоствердження, притаманність творчого мислення, прагнення до самостійності у труді. Деякі з цих властивостей притаманні та навіть характерні для юнацького віку, тому це може пояснити той факт, що на другому місці за кількістю осіб саме низький рівень сугестивності.

Більш того явище сугестивності є динамічним. Воно залежить від дуже багатьох факторів зокрема, від обмеження часу, яке дають людині на прийняття рішення, від стану здоров'я та навіть від гендерної приналежності. Так вважається, що дівчата, особливо в підлітковому та юнацькому віці більш схильні до сугестії ніж хлопці.

Також варто зауважити, що деякі юнаки у цей час починають працювати і відокремлюються від батьків, це сприяє становленню самостійності та відповідальності за прийняті рішення, що може посприяти зниженню сугестивності.

Найменша кількість – це люди, які за результатами тестування набрали 91 і більше балів, тобто ті, у кого високий рівень сугестивності. Такий показник рівня сугестивності пов'язаний з такими якостями людини як тривожність та почуття провини, що в свою чергу є показником емоційної нестабільності. Така емоційна нестабільність притаманна юнакам, які знаходяться у стані дифузії, тобто, ще не подолали кризи ідентичності. Такі люди зазвичай довірливі, тривожні, піддатливі, флексибільні, старанні, для пізнавальної діяльності таких

людей характерним є репродуктивне мислення, як правило, мають слабкий тип нервової системи. Такі юнаки та дівчата легко піддаються впливу субкультур. Ще один фактор, який впливає на формування підвищеної сугестивності – це також конформність, яка, у цьому випадку, спирається на те, що юнак не здатен спиратися на свої власні сили у вирішенні проблем.

Нами вже було встановлено зв'язок між рівнем домагань та рівнем самооцінки. Та не менш важливим питанням є визначення взаємозв'язку між вищезазначеними критеріями та рівнем сугестивності. Ми вважаємо, що визначити це є досить важливим, адже саме розглянуті у взаємодії ці якості особистості можуть дати ключ до успішної маніпулятивної взаємодії у педагогічній діяльності. На основі співвіднесених даних за двома частинами тесту ми зможемо розробити певні рекомендації щодо використання рівня сугестивності та рівня самооцінки для досягнення гуманістичних цілей педагогічного процесу.

На основі проведеного нами тестування та ретельного вивчення літератури з даної теми, ми вважаємо, що рівень самооцінки та рівень сугестивності є взаємозалежними. Така детермінованість впливає, в першу чергу, з того що і самооцінка і сугестивність мають споріднену соціальну підоснову. Як вже відомо, переважну роль у формуванні самооцінки відіграє саме спілкування з оточуючими. І саме під час спілкування з оточуючим, у юнацькому віці переважно з однолітками, людина піддається неабиякому впливу збоку соціального середовища, на неї “вішають ярлики”, заставляють поводити себе певним чином, втягують у певні рольові ігри. Цей вплив посуднується, як правило з конформізмом більшості людей та з ефектом соціальної бажаності, а це, в свою чергу, призводить до самонавіювання, адже людина, особливо юнак або дівчина, бояться втрати підтримку соціуму і вже самі для себе виробляють певні правила та приймають, ті які їм запропонує суспільство. Самонавіювання змінює і самі критерії згідно з якими людина оцінює себе, таким чином змінюється її самооцінка.

Але, як ми вже зазначали вище, не лише рівень сугестивності впливає на самооцінку, але й самооцінка впливає на рівень сугестивності. Неадекватна низька, висока або завищена самооцінка базується на певних психічних та психологічних якостях, які дають змогу некритично сприймати інформацію, тобто сприймати на віру. Неадекватна самооцінка базується, як правило, на підвищеній тривожності, емоційній нестабільності, почутті роздратованості та вразливості. Все це формує високий, частіше за все, середній рівень сугестивності. За результатами, проведеного нами тестування, таких юнаків та дівчат більшість.

Зважаючи на отримані результати дослідження, ми розробили рекомендації щодо протидії маніпуляціям, але, на жаль, обсяги статті не дають нам можливості навести їх.

Таким чином, отримані результати свідчать на користь гіпотези, яку ми висунули: підвищену сугестивність та неадекватно завищену або занижену самооцінку, а також неадекватно занижений або завищений рівень домагань дійсно можна вважати наслідками маніпулятивної взаємодії, і при конструктивній взаємодії “викладач – студент” можна досягти зниження рівня сугестивності, регулювати рівень домагань та самооцінку.

Список використаних джерел:

1. Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей / Дейл Карнеги. – М.: Прогресс, 2005. – 197 с.
2. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор / Эверет Шостром. – Мн.: Градарики, 1992. – 506 с.
3. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком / Виктор Павлович Шейнов. – Мн.: Харвест, 2004. – 185 с.
4. Блейхер В. М. Патопсихологическая диагностика / В. М. Блейхер, И.В.Крук. – К.: Речь, 1986. – 492 с.
5. Елисеев О. П. Практикум по психологии личности / Олег Павлович Елисеев. – М.: СПб, 2004. – 512 с.
6. Кон И. С. Психология юношеского возраста / Игорь Семенович Кон. – М.: Эксмо-пресс, 2002. – 273 с.