

УДК 159.9

БОГУСЛАВСЬКА О. Г.,
кандидат філософських наук, доцент
кафедри менеджменту організацій та управління проектами,
Запорізька державна інженерна академія
(Запоріжжя, Україна) E-mail: boguslav009@rambler.ru

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ ТА ЗАСОБИ ПРОТИДІЇ НЕБАЖАНОМУ ВПЛИВУ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Психологічний вплив - це вплив на стан, думки, почуття і дії іншої людини за допомогою виключно психологічних засобів. Вплив, коли адресату надається можливість й час зреагувати на дії ініціатора комунікації. У найзагальнішому вигляді, психологічний вплив на інших людей здійснюється для підтвердження факту особистісного існування і надання значимості цьому факту. Дійсно, здатність впливати на інших - безсумнівна ознака того, що особистість існує, і що це існування має сенс. У людському суспільстві визнання факту існування людина отримує тільки одночасно з оцінкою дій. В сучасних умовах часто ступінь соціальної значущості визначається масштабами персонального впливу (психологічного в тому числі). На побутовому рівні, психологічний вплив здійснюється для задоволення власних потреб за допомогою інших людей. Однак, аналізуючи ситуацію, можна констатувати, що в багатьох випадках людина намагається переконати інших людей в будь-чому або схилити їх до певної лінії поведінки тому, що це відповідає власним (егоїстичним) інтересам.

Ключові слова: психологічний вплив, варварський психологічний вплив, психологічний напад, психологічний примус, деструктивна критика, деструктивні констатації, деструктивні поради, маніпуляція, цивілізований психологічний вплив, аргументація, обґрунтування, протистояння психологічному впливу.

Мета статті полягає в аналізі існуючих видів психологічного впливу, в фіксації проявів впливу, за якими можна його "діагностувати", а також в дослідженні ефективних способів і прийомів протистояння небажаному психологічному впливу, що можуть бути практично реалізованими в особистому житті й в професійній діяльності особистості.

Виклад основного матеріалу. Більшість людей вважає за краще посилювати ступінь свого впливу на оточуючих, при цьому намагаються відсікаючи небажаний психологічний вплив. І тут немає ніякого протиріччя: кожна особа має право впливати на інших, але й у кожного з нас є право блокувати (відкидати) чужий небажаний психологічний вплив.

Сучасне суспільство прийнято вважати цивілізованим. Але, на жаль, варварський (нецивілізований) психологічний вплив однієї особи на іншу у суспільстві проявляється досить часто. Основними формами такого впливу є: 1) психологічний напад; 2) психологічний примус.

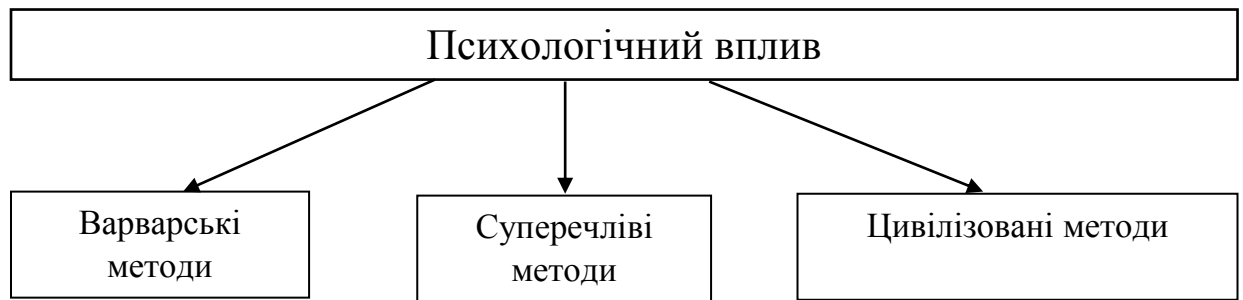


Рисунок 1. Види психологічного впливу

Психологічний напад (як форма варварського психологічного впливу) - це несподівана вербальна (словесна) атака на чужу психіку, яка відбувається з свідомим наміром або без такого та є формою розрядки емоційної напруги. Ініціатором нападу інша людина, за аналогією з варварським суспільством, сприймається як "здобич" або як "перешкода", яка може завадити схопити здобич, і тому має бути усунутою або нейтралізованою. Найбільш часто зустрічаються такі варіанти варварського психологічного нападу: 1) деструктивна критика; 2) деструктивні констатації; 3) деструктивні поради.

Деструктивна критика - це зневажливі або образливі судження про особистість; грубий агресивний осуд, зневага або осміяння справ і вчинків, соціальних спільнот, ідей, цінностей, творів, матеріальних об'єктів, які є важливими для адресата варварського психологічного нападу; риторичні питання, спрямовані на виявлення і демонстрації недоліків. Наприклад, фрази типу "Крім тебе, так погано цю роботу ніхто не міг би зробити", "Ти що, зовсім мізки втратив?", "Тобі не приходить в голову, що це дурість?" - і є прикладами деструктивної критики, тобто такої критики, яка спрямована не на оптимізацію (поліпшення) будь-чого в людині, а на її приниження, емоційне руйнування.

Деструктивні констатації - нагадування про об'єктивні факти біографії, які людина не в змозі змінити і на які вона частіше за все не може вплинути (національна, соціальна і расова приналежність; міське чи сільське походження; рід занять батьків; протиправну поведінку будь-кого з близьких та подібне); "Дружні", "безневинні" посилення і натяки на помилки, промахи і порушення, допущені адресатом в минулому; жартівливі згадки "старих гріхів" або особистих таємниць адресата. Прикладами деструктивної констатації можуть бути фрази: "Ну так, ти ж з маленького міста", "Ти не бачиш очевидних речей, напевно, через слабкий зір", "Всі пам'ятають, скільки ми працювали всім відділом, щоб виправити твою помилку"...

Деструктивні поради - небажані рекомендації і пропозиції щодо зміни позиції, поведінки, світосприйняття тощо; безапеляційні вказівки, накази та інструкції, які не регламентуються соціальними або робочими відносинами. Тут слід нагадати "золоте правило" комунікації: поради є доцільними і цінними тільки в тому випадку, коли про них просять. У всіх інших випадках поради набувають деструктивний характер, як, наприклад, пропозиції, що починаються з фраз: "Я б на твоєму місці ...", "А чому б тобі не ..", "Ти б краще .." ..

Психологічний примус (як форма варварського психологічного впливу) - це примушення людини до виконання певних дій за допомогою погроз (відкритих або прихованих). На щастя, цей спосіб впливу суттєво обмежений в області свого можливого застосування, так як ініціатор впливу повинен володіти важелями непсихологічного тиску на адресата. Такими важелями може володіти керівник по відношенню до підлеглого, батьки - по відношенню до дитини, чоловік по відношенню до дружини тощо.

Проявами психологічного примусу можуть бути:

1. Оголошення жорстко визначених термінів або способів виконання робіт без будь-яких пояснень або обґрунтувань:

– Ви повинні три рази перевірити свої розрахунки, це моє золоте правило".

– "На роботу всі повинні приходити тільки в темних костюмах".

– "Якщо презентація не буде зроблена в Power Point, то ви взагалі не будете робити ніякої презентації".

2. Накладення заборон і обмежень, що не підлягають обговоренню:

– "Працювати в офісі після того, як я йду, забороняється".

– "Ви не маєте права підійти до клієнта, якщо я з ним веду переговори, навіть якщо це ваш особистий знайомий".

3. Залякування можливими наслідками:

– "Ті, хто збирається мені зараз заперечити, потім довго будуть про це шкодувати".

– "Ті, хто не братиме участі в корпоративному святі, йдуть у відпустку взимку".

4. Загроза покаранням, в найбільш грубих формах - фізичною розправою:

– "Ті, хто відмовляється від однакового для всіх обіду, який нашій фірмі дається зі знижкою, позбавляються права користування корпоративною кухнею".

– "Ви або робите це до вівторка, або звільняєтеся".

– "Якщо не погодишся, мені доведеться застосувати силові методи".

Такий вплив, навіть без фізичного контакту, є дуже болісним для адресата. Тому в умовах сучасного суспільства для багатьох людей важливим є не стільки здатність впливати на інших людей, скільки вміння протистояти небажаному впливу. Дійсно, суб'єктивно набагато більший емоційний страждання викликає відчуття безнадійності власних спроб подолати чужий вплив або відсторонитися від нього психологічно виправданим чином. Власна нездатність впливати на інших людей переживається менш гостро. Іншими словами, більшості людей здається, що методами психологічного впливу на інших вони володіють в достатній мірі, а ось методами протистояння чужому впливу - явно недостатньо. Так що ж робити? Як захистити себе від небажаного психологічного впливу? Як протистояти варварському психологічному нападу?

Базовими принципами протистояння небажаному психологічному впливу є такі:

– Відрізняйте об'єктивні факти в характеристиці вашої поведінки від оцінки цієї поведінки. Ніяк не реагуйте на негативні оцінки вашої особистості і на зауваження морального характеру.

– Не заперечуйте того, що відбулося насправді. Не захищайте себе ні за допомогою контратаки, ні шляхом втечі в захисні механізми: не пояснюйте, чому ви вчинили саме так, а не інакше; не стверджуйте, ніби вас змусили об'єктивні причини.

– Якщо вам зроблені об'єктивні зауваження і в коректній формі, то можна знизити їх значимість, спочатку погодившись з ними за допомогою фраз "так, я вас розумію...", "мені зрозуміла Ваша позиція" ..., а потім, розгорнувши додаткову аргументацію, яка підтверджує саме ваше висловлювання.

– Якщо партнер характеризує ваші дії в відповідності зі своїми моральними цінностями, ніяк не спростовуйте його погляди, але і не погоджуйтеся з ними. Ваші цінності зовсім не обов'язково повинні збігатися.

– Запитуйте і уточнюйте, що саме не влаштовує співрозмовника у вашій поведінці.

– Якщо конфлікт неминучий, знайдіть в ньому позитивні сторони. Так позитивними проявами конфлікту можуть бути: отримання нової інформації, активізація власної поведінки і ін.

Крім того, протистояти небажаному психологічному впливу допоможуть наступні прийоми:

Втеча в беземоційність. Психологічними «дровами» для людини, яка намагається на вас тиснути, є прояв ваших емоційних реакцій. У тому випадку, якщо ваші емоції (міміка, пантоміміка) різко знижуються, то зникає екран відстеження ефективності виробленого впливу для опонента. До того ж сама по собі беземоційна мова є дуже потужним фактором психологічного тиску. В середньому при активній розмові зі співрозмовником виражений так званий хвильовий лад. Ми дуже часто міняємо висоту, тембр, енергетику голосу, в цілому темпоритм нашої мови тощо. Якщо все вищеперераховане стає одноманітним, рівним, беземоційним, то у співрозмовника виникає відчуття вашого "панцира". Тоді психологічні агресори, зазвичай, дуже швидко намагаються вийти з комунікації.

Повернення відповідальності. Це одна зі стандартних ефективних реакцій на жорсткі ситуації спілкування, що ілюструється тезою "попереджений, значить озброєний". При цьому прийомі за допомогою конкретних питань психологічного агресора змушують розкрити цілі власної поведінки. "Я так зрозумів, що ти намагаєшся на мене тиснути. І чого ти цим хочеш досягти?" В такому випадку опонент втрачає власні психологічні переваги й чи згортає комунікацію, чи некомфортний діалог трансформується в якісно-інформаційний.

"Бузковий туман" - це масштабні потік слів без зрозумілого сенсу. Наприклад: "У цих умовах, ви самі розумієте, події протікають неоднозначно. Відразу важко сказати, чи будемо ми впевнені, чи зможемо спрогнозувати в якому ступені реалізації, відбудеться певний, запланований заздалегідь,

результат"...

"Я-висловлювання". Прийом, який може нейтралізувати варварський психологічний вплив (а ми пам'ятаємо, що "психологічний варвар" часто "нападає" не тому, що хоче нас образити, а тому, що не справляється з ситуацією, не може себе контролювати), попередити конфліктну ситуацію. Сутність «Я-висловлювання» полягає в тому, що людина відкрито говорить про свої наміри, своє бачення, свій стан і свої почуття, намагаючись не зачіпати і не звинувачувати оточуючих.

Формула "Я-висловлювання»:

- коли (фіксація дій психологічного агресора) ... коли на мене кричать ...
- тоді я (опис стану, почуттів і т.д.): .. Тоді я не в змозі нормально працювати ...
- давай(те) (пропозиція конструктивного виходу з неприємної ситуації): ... перенесемо рішення цього питання на 30 хвилин.

Застосовуючи даний прийом, слід пам'ятати, що допомагають попередити конфлікт не саме "Я-висловлювання", а ввічливість і вихованість, бажання не зачепити співрозмовника і вміння м'яко, тактовно формулювати свою позицію і свої побажання. Сам по собі опис своїх почуттів жодним чином не рятує від конфлікту а на жаль, іноді його провокує.

"Ви-посил". Прийом, який дозволяє не переводити ситуацію в позиційну боротьбу і не створює відчуття брутальності і нетактовності. Зміст даної тактики - це беземоційні безособистісні питання, як реакція на події і факти. Важливим елементом цієї стратегії є використання в якості буфера деякого безособово висловлювання, так званого трюїзму. Це фрази, з якими не можна погодитися. Наприклад: "Для серйозних заяв потрібні серйозні підстави". Сперечатися з цим досить складно. Подібне висловлювання виступає буфером, який знов-таки формує паритетні відносини партнерів по комунікації і знижує "градус агресії". Наприклад фразою, яка здатна блокувати небажану психологічну атаку може бути наступна: "Для серйозних заяв потрібні серйозні підстави. Звичайно ж, Ви маєте такі підстави і ми їх обговоримо".

До суперечливих видів психологічного впливу, відносять досить великий комплекс технік, засобів і прийомів, які прийнято називати об'єднуючим поняттям "маніпуляція". Маніпуляція - це навмисне і приховане спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором своїх власних цілей. Маніпулятор перемагає не силою, а хитрістю і витримкою. Завдання маніпулятора - примусити людину зробити щось потрібне йому, але так, щоб людині здавалося, що вона сама вирішила це зробити, причому рішення було прийнято не під загрозою покарання, а за своїм бажанням.

Для прояснення суті маніпуляції, часто використовують метафори балалайки і арфи: для маніпулятора інші люди - балалайки або арфи, а він, відповідно, балалаечник або арфіст. У балалайки, як відомо, три струни, а у арфи - кілька десятків. "Маніпулятор-балалаечник" бачить в іншій людині,

всього три струни - як в балалайці. Налаштовуючи співрозмовника належним чином, граючи на цих струнах, маніпулятор досягає власних цілей. Які ж це "струни"? Відповідь проста: самолюбство, жадібність, страх.

Маніпуляції можуть бути глобальними або локальними, такими, що вимагають "особливої майстерності" або досить простими в реалізації. Проаналізуємо різні види маніпулятивного впливу детальніше.

Суперечливі види впливу:

1. Навіювання. Свідомий неаргументоване вплив на людину або групу людей з метою зміни їх стану, ставлення до будь-чого і створення схильності до певних дій. Фактори і засоби впливу:

- особистий магнетизм
- особистий авторитет
- впевненість вербальної і невербальної поведінки
- виразна, спокійна мова
- використання умов і обставин, що підсилюють суггестивний вплив (приглушене освітлення, ритмічні звуки, ритуальні дотики тощо.)
- вибір для навіювання осіб, що легко піддаються впливу.

2. Зараження. Передача свого стану або відношення іншій людині або групі людей. Передаватися стан може як мимоволі, так і свідомо, засвоюватися - також мимоволі або свідомо. Фактори і засоби впливу:

- висока енергетика власної поведінки
- артистизм у виконанні дій
- інтригуюче залучення партнерів у виконання дій
- поступове нарощування інтенсивності дій
- акцентований візуальний контакт.

3. Прохання. Звернення до адресата із закликом задовольнити потреби чи бажання ініціатора впливу. Фактори і засоби впливу:

- ясні і ввічливі формулювання
- прояв поваги до права адресата відмовити в проханні, якщо її виконання незручно йому або суперечить його власним цілям
- фраза "у мене до Вас особисте прохання ..."
- Ігнорування. Навмисна неухважність по відношенню до партнера, його висловлювань і дій. Фактори і засоби впливу:

- демонстративне пропускання слів партнера «мимо вух»
- невербальна поведінка, яка вказує на те, що присутність партнера не помічається
- мовчання і "відсутній погляд" у відповідь на питання, чи будь-яке інше висловлювання партнера
- раптова зміна теми розмови .

4. Щипок. Висловлювання, які зачіпають найчутливіші струни людської душі (жадібність, страх, самолюбство).

- "Щипок знизу" ("шпилька"): "Я згадав, що ми повинні сьогодні зустрітися, коли ваше ім'я було згадано на директорському нараді в зв'язку з

якимось неточним звітом ...", "З цією людиною важко вести переговори, тут потрібен такт, талант ...", "Ця річ дуже дорога, щоб ти зміг її купити".

– "Щипок зверху" ("погладжування"): "Я сьогодні згадав про вас, коли мені шеф сказав, що у нас з'явився менеджер справжнього західного рівня", "Тільки ти з твоїм тактом і талантом зможеш вести з цією людиною переговори", "Ця річ дорога, як раз для тебе".

Локальні маніпулятивні прийоми:

– "роздратування співрозмовника" - виведення його зі стану психологічної рівноваги насмішками, звинуваченнями, докорами або іронією, що змушує нервувати і, в результаті, приймати необдумані рішення;

– "ошарашування темпом" - використання швидкого темпу мови, вимога прийняти рішення "тут і зараз" під загрозою втратити "унікальну можливість";

– "переніс дискусії в сферу домислів" - трансформація полеміки в русло звинувачень, щоб змусити співрозмовника або виправдовуватися, або говорити про те, що не має ніякого відношення до суті справи, тим самим витрачаючи час і сили;

– відсилання до "вищих інтересів" - натяк на те, що позиція співрозмовника зачіпає інтереси тих, кого вкрай небажано засмучувати ("Ви розумієте, на що ви здійснювали замах, коли не погоджувався з цим?");

– "Карфаген повинен бути зруйнований" - бездоказове повторення однієї і тієї ж думки так часто, щоб співрозмовник до неї звик і прийняв її як очевидну (метод оратора римського сенату консула Катона Старшого);

– "недомовленість в зв'язку з особливими мотивами" - натяк на те, що повна інформація не може бути озвучена в зв'язку з якимись "особливими мотивами", про які не можна повідомити прямо;

– "необгрунтований сором" - використання помилкового аргументу, з яким опонент не буде сперечатися після заяв, типу "Вам, звичайно ж відомо, що наука встановила ...", "Ви, звичайно ж читали про ...", "Все ділові люди в курсі, що ...", побоюючись привселюдно розписатися у власній некомпетентності;

– "використання незрозумілих слів у спілкуванні" - аналогічно попередньому, прийом побудований на небажанні опонента визнати, що він не знайомий з цим терміном;

– "демонстрація образи" - відхід від відповіді на небажаний аргумент або зрив комунікації з демонстрацією образи на поведінку співрозмовника ("Ви за кого нас тут приймаєте?");

– "уявна неухважність" - втрата потрібних документів, недочування аргументів або доводів опонента;

– "уявне нерозуміння" - повторення доводів співрозмовника "своїми словами" з навмисним перекручуванням отриманої інформації ("іншими словами, ви вважаєте ...");

– "багатопитання" - включення в одне питання кількох інших мало сумісних з собою питань з подальшим звинуваченням або в "нерозумінні суті проблеми", або в ухиленні від відповіді на одне з поставлених запитань;

– "а що ви маєте проти?" - вимога до опонента надати критичні аргументи з подальшим обговоренням його аргументів замість аргументації запропонованої тези;

– "примус до однозначної відповіді" - тиск на опонента з метою отримати строго однозначну відповідь "так чи ні", причому відразу ("Скажіть прямо ..");

– "рабулістика" - навмисне спотворення сенсу висловлювань опонента, що підносяться як забавні і дивні ("Ваш колега договорився до того, що ...");

– "зведення факту до особистої думки" - зведення заснованого на фактах аргументу опонента до його особистої позиції ("Це лише ваша особиста особиста думка");

– "уявна підтримка"- уявна підтримка доводів опонента, спрямована на те, щоб заспокоїти його згодою, відвернути увагу, а потім привести потужний контраргумент, створивши враження дуже ґрунтовного знайомства з даною тезою, яке дозволяє бачити його неспроможність ("Так, але ...").

Треба розуміти: якщо в процесі комунікації на вас намагаються вплинути за допомогою вищеперерахованих способів та прийомів, це - маніпуляція.

Але існують досить ефективні способи протистояння маніпулятивному впливу. До них відносяться:

1. Відмова від спілкування. Уникнення будь-яких форм взаємодії з ініціатором впливу, в тому числі випадкових особистих зустрічей і зіткнень, і / або скорочення і регламентація часу, умов, процедури взаємодії.

– фізичний вихід з простору взаємодії під слухним приводом ("Вибачте, мені потрібно терміново взяти ці папери у офіс-менеджера" і т. п.);

– перетворення особистої зустрічі в переписку ("Прошу тебе надіслати мені e-mail з точними даними, я займуся цим після обіду і сам відповім замовникам...").

2. Тимчасове ухилення.

– відволікання уваги на побутову подробицю ("Ох, у мене стілець зламався; щось потрапило в око, мені пора прийняти ліки" і т. п.);

– перенесення розмови на інший час ("Вибач, зараз не можу розмовляти, пропоную завтра в два"; "Давай повернемося до цього через півгодини, добре?");

– встановлення графіка взаємодії ("Пропоную присвятити одну годину роботи над цим завданням сьогодні і одну годину завтра...").

3. Інформаційний діалог.

При всьому різноманітті засобів психологічного впливу, найбільш цивілізованим психологічним впливом є аргументація - висловлювання і обговорення аргументів на користь запропонованого рішення або позиції з метою формування або зміни ставлення співрозмовника до даного рішення або позиції. Мета аргументації повинна бути чітко усвідомлена самим ініціатором впливу і відкрито сформульована адресату.

В аргументації розрізняють тезу - твердження (або систему тверджень),

яке аргументуюча сторона вважає за потрібне донести до співрозмовника, і довід, або аргумент, - одне або кілька пов'язаних між собою тверджень, призначених для підтримки тези.

Базовими принципами аргументації як цивілізованого психологічного впливу є: ввічливість і коректність; простота і лаконічність; "спільна мова"; наочність; уникнення надмірної переконливості. Впливати на переконання слухача/аудиторію можна багатьма способами: жестами, мімікою, наочними образами тощо. Навіть мовчання в певних випадках виявляється досить вагомим аргументом. Однак, коли мова йде про аргументацію, перш за все, мається на увазі мовний вплив, обґрунтування. У найзагальнішому сенсі обґрунтувати деяке твердження - значить привести ті переконливі або достатні підстави (аргументи), в силу яких воно повинно бути прийнято.

Обґрунтування теоретичних положень, зазвичай, складний процес, який не зводиться до побудови окремого висновку або до проведення одноактної емпіричної, дослідної перевірки. Обґрунтування включає серію процедур, що стосуються не тільки самого положення, яке досліджується, але і тієї системи тверджень, тієї теорії, тієї парадигми, складовим елементом яких воно є.

На практиці, аргументації як жива, безпосередня людська діяльність повинна враховувати не тільки тезу, що захищається або спростовується, а й контекст аргументації, і в першу чергу її аудиторію (чи особистість співрозмовника). Наукова спільнота трактує аргументацію не тільки як особливу техніку переконання і обґрунтування висунутих положень, але і як практичне мистецтво, яке передбачає вміння вибрати з безлічі можливих прийомів аргументації ту їх сукупність і ту їх конфігурацію, які будуть ефективними в даній аудиторії і обумовлені особливостями обговорюваної проблеми.

Саме тому, практичні прийоми аргументації є потужним інструментом цивілізованого психологічного впливу. До прийомів, які легко реалізувати в процесі повсякденної (особистої та професійної) комунікації можна віднести:

1. *Метод Сократа (три "так").*

– Послідовний доказ запропонованого ініціатором вирішення проблеми або завдання.

– Кожен крок доказу починається зі слів: «Чи згодні ви з тим, що ...»

– Якщо адресат відповідає ствердно, даний крок можна вважати пройденим і переходити до наступного. Якщо партнер відповідає негативно, ініціатор продовжує словами: «Вибачте, я не зовсім вдало сформулював питання. Чи згодні ви з тим, що ... » і т.д. до тих пір, поки адресат не погодиться з усіма кроками доказу і з запропонованим рішенням в цілому.

– Задавати інші питання, крім питання «Чи згодні ви ...», не рекомендується. Особливо небезпечні питання: «А чому ви не згодні?» Або «Чому ви заперечуєте проти очевидних речей?»

– Метод двосторонньої аргументації. Відкрите пред'явлення як сильних, так і слабких сторін запропонованого рішення, що дає адресату зрозуміти, що ініціатор впливу сам бачить обмеження цього рішення.

– Надання адресату можливості самому зважити аргументи «за» і «проти»

– Рекомендується застосовувати лише по відношенню до високоінтелектуальних партнерів.

2. *Метод розгортання аргументації.*

– Пред'явлення партнеру нових, раніше не відомих йому аргументів.

– Можна використовувати тільки після того, як проведена робота з вже пред'явленими аргументами партнера, інакше нові аргументи просто не будуть почуті.

3. *Метод поділу аргументів*

– Поділ аргументів ініціатора на вірні, сумнівні і помилкові і обговорення їх за формулою:

– «Я згоден з вами в тому, що ...» (далі формулюється очевидний факт).

Таким чином, в сучасних умовах, коли, з одного боку, практично кожна людина стає мішенню впливу безлічі інших людей, а з іншого - постійно розширюються можливості не тільки впливати на інших, але і протистояти чужому впливові, моральним горизонтом стає конструктивний психологічний вплив.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грачов Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / И. К. Мельник. - М. : ЕКСМО, 2003. - 384 с.
2. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние / М. Ляйппе. - СПб.: Питер. - 2000. - 448 с.
3. Знаків В. В. Макіавеллізм, маніпулювання поведінки та взаєморозуміння у міжособистісних відносинах / В. В. Знаків. - Питання психології. - № 6, 2002.
4. Куликова В. Н. Как заставить собеседника принять вашу точку зрения / В. Н. Куликова. - М.: АСТ. - 2006. - 96 с.
5. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е. В. Сидоренко. - СПб. : Речь, 2004. 256 с.
6. Трейси Б. Достижение максимума. 12 принципов / Б. Трейси [Пер. с англ. В. Ф. Волченоч]. - 3-е изд. - Минск: Попури, 2004. - 368 с.
7. Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдини. - СПб.: Питер, 2000. - 272 с.

REFERENCES

1. Grachov G.V. Miller and the manipulation of personality: the organization, ways and technologies of the information-psychological influence / I. K. Melnik. - Moscow: EKSMO, 2003. - 384 s.
2. Zimbardo F., Ljajppe M. Sozialen Auswirkungen / M. Ljajppe. - Spb.: Piter. - 2000. – 448 s.
3. Znakiv V.V. Makiavellizm, the manipulation of behavior and the understanding of interpersonal relationships / V.V. Znakiv. - The question of psychology. 2002. No 6.
4. Kulikova V.N.: How make the interlocutor to adopt your point of view / V.N. Kulikova. - M.: AST. -2006. - 96 s.
5. Sidorenko E.V. Training influence and impact of confrontation / E.V. Sidorenko. - SPb., 2004. – 256 s.
6. Tracy B. Peaking. 12 Principles / B. Tracy [Translation from English V.F. Volchonok.]. - 3-ed. -Minsk: Popuri, 2004. - 368 s.

7. Chaldini R. Psychologie der einfluss / R. Chaldini. - SPb.: Piter, 2000. - 272 s.

БОГУСЛАВСКАЯ О. Г. - кандидат философских наук, доцент кафедры менеджмента организаций и управления проектами, Запорожская государственная инженерная академия (Запорожье, Украина) E-mail: boguslav009@rambler.ru

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ И СПОСОБЫ ПРОТИВОСТОЯНИЯ НЕЖЕЛАТЕЛЬНОМУ ВЛИЯНИЮ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Психологическое влияние – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с представлением адресату влияния права и времени отвечать на это воздействие. В самом общем виде, психологическое влияние на других людей осуществляется для подтверждения факта персонального существования и значимости этого факта. Действительно, способность воздействовать на других – несомненный признак того, что личность существует, и что это существование имеет значение.. В современных условиях часто степень социальной значимости определяется масштабами персонального влияния (психологического в том числе).

Ключевые слова: психологическое влияние, варварское психологическое влияние, психологическое нападение, психологическое принуждение, деструктивная критика, деструктивные констатации, деструктивные советы, манипуляция, цивилизованное психологическое влияние, аргументация, обоснование, противостояние психологическому влиянию.

BOGUSLAVSKA, OLGA -- PhD in Philosophy, associate professor of the Department of Management of Organizations and project management, Zaporozhye State Engineering Academy (Zaporizhzhya, Ukraine) E-mail: boguslav009@rambler.ru

PSYCHOLOGICAL IMPACT AND CONFRONTATION TO UNDESIRABLE IMPACT : PRACTICAL ASPECTS

Psychological impact - is the impact on the state, thoughts, feelings and actions of another person using exclusively psychological means, presenting him the right and the time to respond to this impact. In its most general form, the psychological impact on other people performed to confirm the fact of its existence and importance of this fact. Indeed, the ability to influence to others people - a sure sign that there is a personality, and that is the existence of matter. Often the degree of social significance is determined by the extent of personal influence (psychological, as well).

Keywords: psychological impact, a barbaric psychological impact, psychological assault, psychological coercion, destructive criticism, destructive stated, destructive tips, manipulation, civilized psychological impact, argumentation, justification, countering the psychological impact.

Стаття надійшла до редколегії 13.11.16 р.

Рекомендовано до друку 18.11.16 р.