

Михайлишин Уляна Богданівна

Доктор психологічних наук, професор, зав. кафедри психології

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Україна

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МАНІПУЛЯТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ ТА ЛОКУСУ КОНТРОЛЮ ОСОБИСТОСТІ

На сьогоднішній день особливо загострюється проблема маніпулятивного впливу на особистість. Розробляються нові прийоми та техніки психологічної маніпуляції, які можуть мати негативні наслідки.

Проблемою дослідження маніпулятивного спілкування займалися такі науковці як Д. Ольшанський, Н. Петров, Е. Л. Доценко, Дж. Хейлі, Е. Берн. В. Глассер та ін.

Важливим у маніпулятивному спілкуванні залишається питання про прийняття відповідальності за наслідки маніпуляції, особливо негативні. Проблема вивчення взаємозв'язку маніпулятивного спілкування та локусу контролю повністю не розкрита, що робить актуальними дослідження у даному напрямку.

Під маніпуляцією розуміють приховане від адресата спонукання його до зміни ставлення до чого-небудь, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення маніпулятором власних цілей. При цьому важливо, щоб адресат вважав ці думки, рішення і дії своїми власними, а не «наведеними» ззовні і визнавав себе відповідальним за них [1].

Таким чином, маніпулятор перекладає відповідальність за вчинене за його настановою на свою жертву. Звідси й негативне ставлення до маніпуляції, хоча маніпуляція може мати і позитивні наслідки (наприклад, в навчанні і вихованні) [2].

Для маніпуляції використовуються наступні прийоми: дратуючі та підбадьорюючі висловлювання; «невинний» обман, введення в оману;

замасковані під малозначні і випадкові висловлювання обмови і наклеп, які можуть бути прийняті за такі, які виникли нібито лише через непорозуміння; перебільшена демонстрація своєї слабкості, необізнаності, недосвідченість для того, щоб пробудити у адресата прагнення допомогти, зробити за маніпулятора його роботу і т. д.; «невинний» шантаж (дружні натяки на промахи, помилки, допущені адресатом в минулому, жартівливі згадки «старих гріхів» або особистих таємниць адресата) [1].

При маніпулятивному спілкуванні сприйняття партнера носить специфічний характер. Його розглядають як сукупність якостей, які можуть стати в нагоді при досягненні своєї мети, а не як цілісну особистість. Дещо специфічною є у маніпулятивному спілкуванні і самоподача. Співрозмовнику демонструється тільки те, що допоможе досягненню мети. І звичайно, важливо знайти правильний підхід до співрозмовника, своєрідну тактику, враховуючи і його особливості, і наявну ситуацію [2].

Е. Л. Доценко виділено чотири способи маніпулятивного впливу, що відповідають основним ознаками маніпуляції.

1. Прихований характер маніпулятивного впливу забезпечується багатовекторністю впливу: відволікання уваги адресата, обмеження уваги на необхідному змісті, зниження критичності адресата, підвищення власного рангу в його очах, ізоляція адресата від інших людей і т. д.

2. Для надання психологічного тиску використовуються: перехоплення ініціативи, введення своєї теми, скорочення часу для прийняття рішення, рекламування себе або натяк на широкі зв'язки і можливості, апеляція до присутніх і т. д.

3. Проникнення в психічну сферу адресата відбувається через зачіпання «струн душі», тобто значущих для нього переживань, його гордість за власне походження, нетерпимість до якогось типу людей, хобі, цікавість.

4. Експлуатація особистісних якостей адресата є імітацію процесу прийняття рішення ним самим. Перший крок – створення (або актуалізація)

конкуренції мотивів. Другий крок – зміна спонукальної сили конкуруючих мотивів на користь того мотиву, який потрібен маніпулятору [2].

Виділяють наступні маніпулятивні тактики: провокування захисних реакцій (партнер змушений захищатися, оборонятися, виправдовуватися, відчувати почуття провини); провокування замішання і дезорієнтації (мета – порушити чужі плани, вивести зі стану рівноваги, нанести шкоди інтересам, змусивши висловлюватися негативно); формування враження, що партнер настроєний на співпрацю; «гра» на нетерплячості та почутті безвиході [3].

Важливе значення при маніпулятивному спілкуванні відіграє локус контролю.

Локус контролю – якість, що характеризує схильність людини приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім факторам (екстернальний локус контролю) або власним здібностям і зусиллям (інтернальний локус контролю) [4].

Локус контролю пов'язаний і з тим, як людина будує свої стосунки з іншими людьми. Як правило, інтернал упевненіший у собі, популярніший у групі і проявляє більшу терпимість у порівнянні з екстерналом [5].

Е. Фейрес виявив, що інтернали в своїх невдачах звинувачують себе і відчують сильніший сором і провину, ніж екстернали. Це пов'язано з тим, що, по Дж. Роттер, інтернали, тобто особи з внутрішнім локусом контролю, є ті люди, які вважають, що самі керують своєю долею, а екстернали, тобто люди із зовнішнім локусом контролю, є ті особи, які вважають, що все, що відбувається з ними від них майже не залежить.

Маніпулятори схильні свої негативні дії виправдовувати зовнішнім локусом оцінки, а подібні дії опонента – внутрішнім. Актуалізатори, оцінюючи більш об'єктивно і себе, і інших, можуть вживати обидва локуси контролю в однаковій мірі, намагаючись наблизитись до об'єктивного відображення ситуації.

С. Шварц і Г. Клаузен показали, що готовність до надання допомоги більш виражена у людей з внутрішнім локусом контролю, які сприймають себе як активних суб'єктів дії [2].

Друга важлива відмінність – готовність взяти відповідальність на себе, а не перекладати її на іншого. Маніпулятори схильні звинувачувати партнера, ображатися на нього, підкреслюючи свою начебто непричетність, невинність, знімаючи з себе всіляку відповідальність. Для них визнати свою поведінку неправильною – значить програти, виявитися неозброєним перед небезпечним ворогом [6].

Висновки. В результаті теоретичного аналізу взаємозв'язку маніпулятивного спілкування та локусу контролю особистості було визначено, що маніпуляція проявляється у прихованому від адресата впливі, який спрямований на спонукання змінити рішення або виконати певну дію вигідну маніпулятору, зміну ставлення до певних об'єктів або ситуацій. Ключовим при маніпуляції залишається те, що адресат приймає нав'язані рішення та думки за свої власні та повністю бере на себе відповідальність.

Визначено, що локус контролю проявляється у схильності особистості приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім або внутрішнім факторам. Особливістю маніпулятора є схильність виправдовувати свої негативні дії зовнішнім локусом, а якщо подібні дії зустрічаються в опонента, то його дії виправдовуються внутрішнім локусом.

Таким чином, маніпулятори не схильні брати на себе відповідальність, вони готові звинувачувати партнера підкреслюючи свою непричетність.

Розглянуте коло питань не вичерпує вивчення даної проблематики, перспективними залишаються поглиблення теоретичних та емпіричних даних щодо проблеми маніпулятивного спілкування та локусу контролю.

Список джерел

1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Ильин Е. П. – СПб. : Питер, 2002 – 512 с.
2. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин – СПб.: Питер, 2009. — 576 с.
3. Панфилова А. П. Психология общения / А. П. Панфилова. – М. : «Академия», 2013. – 368 с.
4. Кондрашихина О. А. Дифференциальная психология: учебное пособие / О. А. Кондрашихина. – К: Центр учебной литературы, 2009. – 232 с.
5. Палій А. А. Диференціальна психологія: навч. посіб. / А. А. Палій. – Київ: Академвидав, 2010. – 429 с.
6. Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. / М. М. Філоненко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.