

Секція:

ГУМАНІТАРНІ НАУКИ

УДК 159.9

Гаврилюк Т. – ст. гр. БП-51

Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя

МАНІПУЛЯЦІЯ В МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ

Науковий керівник: к. психол. н. доцент Періг І. М.

Потреба в спілкуванні виступає, наче джерелом активності, спрямованої на встановлення й підтримку стабільних відносин з людьми і саме вплив однієї особи на іншу в процесі міжособистісної взаємодії — це невід’ємна частина будь-яких форм спілкування.

Не дивлячись на традиційність проблематики, пов’язаної із соціалізацією особистості, перше, що бентежить, але й надихає на науково-теоретичні роздуми, – це багатогранність феномену, який ми позначаємо словом “вплив”.

Найпоширенішим на сьогоднішній день в міжособистісному спілкуванні є маніпулятивний вплив. Під маніпулюванням в більшості випадків розуміють таємний психічний вплив, який шкодить тим особам, проти кого він спрямований.

Проблема маніпуляції в сучасному світі ринкових умов, сповненому ризику, набуває дедалі більшої актуальності і потребує нагального розгляду. Її життєтрепетність пов’язана зі зростаючими неетичними впливами, використанням людини в приватних інтересах, споживацькими і корисливими намірами.

Маніпуляція – це вид психологічного впливу при якому майстерність маніпулятора використовується для схованого впровадження в психіку адресата цілей, бажань, намірів, відносин або установок, що не збігаються з тими, які є в адресата в цей момент. Важливою передумовою виникнення маніпулятивного впливу є наявність причин, відповідно до яких люди попадають під даний різновид впливу. До них відносяться: сугестивність, низька самооцінка, сором’язливість, тривожність; таланти і здібності маніпулятора; компліменти і винагорода; звертання до чоловічої і жіночої гідності; залякування і шантаж; досягнення справедливості; доброта і жалість; тиск провинною; інтерес і цікавість; порушення самолюбства; страх самотності у важкий період. До характеристик маніпулятора, які сприяють успішній маніпуляції належать:

- талант оратора, владний голос, гарні комунікативні здібності, дар переконувати, і вміння використовувати логіку адресата впливу;
- використання різних способів побудови фраз, прийомів аргументації, технік вибудовування пасток та здійснення тиску;
- використання жестів та міміки, що відпрацьовані та направлені на привертання уваги, та інших засобів маніпулятивних технік;
- націлювання на досягнення поставленої мети.

Для виявлення нещирості, дезінформування та маніпулятивних прийомів у спілкуванні застосовують різноманітні способи контролю та перевірки інформації, зокрема: уточнення даних через незалежні одне від одного джерела, використання технічних засобів контролю, створення ситуацій, які можна перевірити і вивчення реакцій об’єкта.

З метою виявлення існування залежності здатності людини до маніпуляції від її рівня комунікабельності в контексті даної роботи було передбачене проведення констатувального експерименту. При зіставленні і порівнянні результатів, було виявлено, безпосередній зв’язок між здатністю до маніпуляції і рівнем комунікабельності людини. Окрім того, дана залежність є прямо пропорційною.