

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
“УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ”
ІНСТИТУТ ФІЛОСОФІЇ ІМЕНІ Г. С. СКОВОРОДИ
НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ НАУК УКРАЇНИ

СВІТОГЛЯД – ФІЛОСОФІЯ – РЕЛІГІЯ

Збірник наукових праць

Заснований у 2011 р.

Випуск 1

За заг. редакцією д-ра філос. наук, проф. І. П. Мозгового

СУМИ
ДВНЗ “УАБС НБУ”
2011

Summary

Nikolaenko, Sergyi. Psychological characteristics of the basic types of suggestion.

In the educational process may be used direct and indirect forms of suggestion. Direct suggestions involve understanding by the object of suggestion goals of influence, as well as understanding of actions or psychological reactions which are expected from him. In indirect suggestion object of suggestion don't know purposes of the person who makes influence. The content of suggestion is included in the information in a disguised form.

Keywords: *suggestion, types of suggestion, suggestibility enlargement, methods of direct suggestion, indirect suggestion techniques, infusion benefits, infusion disadvantages.*

Отримано 25.11.2011

УДК 159.962

Сергій НІКОЛАЄНКО, Світлана НІКОЛАЄНКО

КАТЕГОРІЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В ПСИХОЛОГІЇ

В статті у якості сутнісних характеристик категорії “психологічного впливу” розглядаються: специфічні ознаки психологічного впливу, структура психологічного впливу, етапи процесу психологічного впливу, стратегії психологічного впливу, мішені психологічного впливу, методи психологічного впливу, види психологічного впливу.

Ключові слова: *специфічні ознаки психологічного впливу; структура, етапи, стратегії, мішені, методи, види психологічного впливу.*

Постановка проблеми. У процесі свого життя й діяльності люди постійно зазнають соціального впливу. Соціальний вплив є багатограним й різноманітним у своїх формах, проявах і механізмах дії. Найважливішим засобом соціального впливу виступає психологічний вплив. На наш погляд, варто чітко розрізняти поняття “вплив на психіку” і “психологічний вплив”. При цьому у якості видів впливу на психіку можуть виступати психогенний вплив та психотропний вплив, а у якості видів психологічного впливу – інформаційно-психологічний вплив, нейролінгвістичний вплив, психоаналітичний вплив [9, с. 142–159]. Однак сутнісні характеристики понять “вплив на психіку” і “психологічний вплив”, на наш погляд, потребують подальшого вивчення, уточнення і розробки.

Метою даного дослідження стало виявлення, уточнення і психологічний аналіз сутнісних характеристик категорії психологічного впливу в психології.

Аналіз актуальних досліджень. Проблему загального психологічного впливу досліджували Г. О. Балл, Д. В. Василенко, Л. Войтасік, Є. Л. Доценко, Г. О. Ковальов, В. Г. Крисько, В. Н. Куліков, О. В. Сидоренко, В. П. Шейнов та інші. Проблему окремих форм психологічного впливу розробляли Г. М. Андрєєва, Л.П. Гримак, В. Г. Зазикін, Т. С. Кабаченко, С. Ю. Решетіна, та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія психологічного впливу займає особливе місце в системі психологічного знання. Г. О. Ковальов відзначає, що всю історію психології “можна розуміти як історію відповіді на питання про сутність, природу, критерії ефективності психологічного впливу, як розвиток поглядів і підходів до пояснення об’єктивних і суб’єктивних детермінант цього процесу” [8, с. 42]. Це пов’язано з тим, що проблема психологічного впливу виступає, на думку автора, як “стрижнева”, “результуюча” проблема в психології й одночасно як системоутворююча категорія, що багато в чому визначає цільову перспективу (пошук законів керування психічними явищами), прикладний потенціал, суспільне обличчя психологічної науки, пов’язане з дієздатністю виявлених у ній законів, їхньою застосовністю до соціальної практики” [8, с. 41].

На сьогоднішній день ще не існує єдиного визнаного стійкого визначення категорії психологічного впливу. Дана категорія психології розглядалася в різних психологічних напрямках – психології особистості, психології спілкування, психології малих соціальних груп і колективів, психіатрії, психотерапії тощо. При цьому кожне із цих напрямків поглиблювало й доповнювало розробку проблематики психологічного впливу.

Найбільш широкі можливості для визначення сутності психологічного впливу відкриваються, якщо звернутися до джерел, що трактують вплив у контексті такої філософської категорії як “взаємодія”. “Філософський енциклопедичний словник” пропонує розглядати “взаємодію” як філософську категорію, що відображає процеси впливу різних об’єктів один на одного, їхню взаємну обумовленість, зміну стану, взаємопереходи, а також породження одним об’єктом іншого [17, с. 81].

Саме в зазначеному ракурсі визначає вплив також і Г. О. Ковальов. Під впливом він розуміє “процес... який реалізується в ході взаємодії двох і більше рівномірно упорядкованих систем і результатом якого є зміна в структурі (просторово-тимчасових характеристиках), в стані хоча б однієї із цих систем” [7, с. 4–5].

Це цілком укладається в трактування психологічного впливу, що зустрічається в психологічній довідковій літературі. Під впливом традиційно розуміється “цілеспрямоване перенесення руху й інформації

від одного учасника взаємодії до іншому”. Передача руху може здійснюватися безпосередньо у вигляді імпульсу або опосередковано – у вигляді комплексу сигналів, що несуть повідомлення про що-небудь і орієнтують сприймаючу систему щодо сенсу й значення цих сигналів [11, с. 58].

В цілому з таким визначенням погоджується Г. О. Бал і М. С. Бургін: “Вплив предмета В на предмет А – це подія, що заключається в тому, що предмет В (можливо, разом із предметами С, Д і іншими) викликає або запобігає деякій зміні предмета А. Психологічним природно вважати такий вплив індивідуального або групового суб’єкта В, що викликає, сприяє або запобігає зміні психологічних характеристик і проявів індивіда-реципієнта А, у тому числі відносно його діяльності (і поведінки в цілому), його свідомості (і несвідомій сфері психіки), стосовно його особистості” [2, с. 57].

Аналізуючи сутність психологічного впливу, В. М. Куліков відзначає: “По своїй сутності психологічний вплив є “проникненням” однієї особистості (або групи осіб) у психіку іншої особистості (або групи осіб)... Метою й результатами цього “проникнення” є зміна, перебудова індивідуальних або групових психічних явищ (поглядів, відносин, мотивів, установок, станів тощо)” [10, с. 160].

Характеризуючи психологічний вплив, О. В. Сидоренко підкреслює значимість психологічних засобів у реалізації даного процесу: “Психологічний вплив – це вплив на психічний стан, думки, почуття й дії іншої людини за допомогою винятково психологічних засобів (вербальних, паралінгвістичних або невербальних), з наданням йому права й часу відповідати на цей вплив” [13, с. 125].

Найбільш вдалим для завдань нашого дослідження є наступне визначення психологічного впливу, запропоноване Т. С. Кабаченко: “Нам представляється доцільним вважати вплив психологічним, коли він має зовнішнє стосовно адресата (реципієнта) походження й, будучи відображеним і усвідомленим ним, приводить до зміни психологічних регуляторів конкретної активності людини” [6, с. 22]. Т. С. Кабаченко справедливо вказує на те, що психологічний вплив може розглядатися в наступних аспектах: по-перше, як процес, що приводить до зміни психологічного базису конкретної активності; по-друге, як результат зміни психологічного базису конкретної активності суб’єкта. При цьому мова може йти про зміну психологічних регуляторів як в зовні орієнтованій, так і внутрішньо орієнтованій активності суб’єкта. Результатом такого впливу може бути зміна ступеня виразності, спрямованості, значимості для суб’єкта різних проявів активності [6, с. 22].

Таким чином, можна виділити наступні істотні ознаки психологічного впливу: 1) цілеспрямований характер психологічного впливу; 2) свідомість психологічного впливу як спрямованість на досягнення планованого результату; 3) спрямованість психологічного впливу на зміну психологічних регуляторів конкретної активності іншої людини; 4) інформаційний характер психологічного впливу; 5) вплив на психічний стан, думки, почуття й дії іншої людини за допомогою винятково психологічних засобів (як вербальних так і невербальних); 6) технологічність психологічного впливу; 7) наявність певних вольових зусиль суб'єкта в процесі реалізації психологічного впливу.

Аналіз досліджень і теоретичні узагальнення в сфері психологічного впливу вказують на можливості використання як підстави для їхньої класифікації самих загальних критеріїв взаємодії. До їхнього числа Т. С. Кабаченко відносить наступні: 1) за критерієм цілеспрямованості взаємодіючих сторін розрізняють довільний і мимовільний психологічний вплив; 2) за критерієм стратегії взаємодії суб'єкта й об'єкта психологічного впливу – прямий і непрямий психологічний вплив; 3) за критерієм наявності безпосереднього контакту між взаємодіючими сторонами або використання яких-небудь каналів передачі інформації – безпосередній і опосередкований психологічний вплив; 4) за критерієм ступеня приховування факту впливу від реципієнта – очевидний, неприхований й неочевидний, прихований психологічний вплив; 5) за критерієм тривалості результатів психологічного впливу – короткочасний і довгостроковий психологічний вплив [6, с. 61].

Психологічні впливи можуть бути класифіковані також і за іншими підставами: 1) за критерієм ступеня складності розрізняють простий і складний психологічний вплив; 2) за критерієм спрямованості психологічний вплив може бути індивідуальним або соціально-психологічним; 3) за критерієм форми здійснення психологічний вплив може бути відкритим, закритим (неочевидним) і комбінованим; 4) по технічній оснащеності розрізняють неінструментальні та інструментальні психологічні впливи; 5) за критерієм функціональної форми розрізняють виховний, управлінський, пропагандистський психологічні впливи.

В інтегративній структурі психологічного впливу виокремлюються: 1) суб'єкт психологічного впливу; 2) об'єкт психологічного впливу; 3) цілі психологічного впливу; 4) дії в структурі психологічного впливу; 5) результати психологічного впливу [10].

Розглянемо психологічні особливості структури процесу психологічного впливу. При аналізі процесу психологічного впливу чітко виділяються два підходи.

У межах першого підходу в структуру впливу включається етап зміни в психічній (психофізіологічній) сфері реципієнта. Так, В. Г. Зазін розглядає психологічний вплив як цілісний, нерозривний процес, що включає в себе ряд наступних етапів: 1) підготовчий етап, коли визначаються цілі, завдання та зміст впливу, а також способи і засоби його здійснення; 2) етап безпосереднього здійснення впливу, що включає передачу інформації, надання впливу; 3) етап зміни у свідомості реципієнтів; 4) етап корекції результатів впливу; 5) етап визначення кінцевого ефекту психологічного впливу. Якщо буде потреба, даний цикл, на думку автора, повторюється доти, доки не буде досягнута бажана зміна в психіці об'єкта впливу [5].

У межах другого підходу в структуру процесу впливу включаються тільки цілеспрямована активність самого суб'єкта психологічного впливу. Так, при аналізі психологічного впливу Д. В. Василенко виділяє наступні етапи: 1) аналітичний етап, що включає вивчення об'єкта впливу, визначення цілей, планування етапів психологічного впливу; 2) етап практичної реалізації, що включає актуалізацію специфічних інформаційних каналів впливу, передачу інформації певного змісту, застосування конкретних засобів, методів і прийомів психологічного впливу; 3) контрольний-рефлексивний етап, у рамках якого здійснюється співвіднесення споконвічно поставлених цілей і реально досягнутого результату, визначення ступеня ефективності психологічного впливу [4].

Розглянемо особливості стратегій сугестивного впливу. Аналізуючи основні парадигми в психології, Г. О. Ковальов розрізняє наступні стратегії психологічного впливу: 1) у рамках об'єктної, або природничонаукової парадигми – імперативну стратегію психологічного впливу; 2) у рамках суб'єктної, або акціональної парадигми – маніпулятивну стратегію психологічного впливу; 3) у рамках особистісної, або інтросуб'єктної парадигми – розвиваючу стратегію психологічного впливу [8, с. 42].

Згідно із С. Ю. Решетиною і Г. Л. Смолянком, загальна характеристика зазначених вище стратегій полягає в тому, що “маніпулювання розглядається як підсвідоме стимулювання в обхід внутрішнього контролю, по типу психотерапевтичного ефекту. Імперативна стратегія не торкається глибинних структур особистості, а підтримує наявні когнітивні структури, добре діє в екстремальних ситуаціях. На відміну від цих двох стратегій, розвиваюча стратегія орієнтована на довгостроковий ефект, на зміну особистості і здійснюється в процесі тривалого діалогового контакту з людиною. Діалоговий вплив, спрямований на формування структури особистості, стає можливим при тривалому спілкуванні в процесі навчання й виховання” [12, с. 24].

Названі парадигми відрізняються також по характеристикам суб'єкта впливу і реципієнта. Так, природничо-наукова парадигма розглядає реципієнта як об'єкта (він пасивний, не володіє внутрішнім потенціалом, а лише відповідає на вплив ззовні й т.д.), акціональна – як суб'єкта дослідження (він активний, володіє внутрішнім потенціалом і логікою розвитку), а інтерсуб'єктна парадигма заснована на “міжсуб'єктному” розумінні детермінації психічного в людині і заснована на вірі в позитивний потенціал людини, у її можливості постійного розвитку і самовдосконалення, у її необмежені творчі можливості [8, с. 46].

Для класифікації методів, реалізованих у контексті психологічного впливу, може виступати критерій вибору специфічних “мішеней” впливу, що виявляються в структурі регуляторів активності суб'єкта. При цьому “під “мішенню” розуміються ті якості особистості, на які впливає ініціатор, і в результаті цього об'єкт приймає потрібне ініціаторові рішення” [18, с. 165].

Активність виступає як найбільш загальний прояв життєдіяльності людини. У сучасній психології накопичений величезний обсяг знання щодо ролі тих або інших психічних феноменів у контексті їхнього впливу на активність людини. Так, Т. С. Кабаченко виділяє наступні чотири групи феноменів відповідно до їх ролі відносно актуалізації різних форм активності: до першої групи відносяться фактори, що забезпечують орієнтування в дійсності (суб'єктивні моделі дійсності); до другої групи – фактори, що забезпечують вихідне спонукання до певної активності (умовно їх можна позначити як фактори – джерела активності); до третьої групи – фактори, що впливають на реалізацію виниклого спонукання до конкретної поведінкової реакції (ціль, програма, модель навколишніх умов, критерії оцінки результату – як свого роду “психологічні шлюзи”, які або сприяють реалізації активності в її конкретній формі, або перешкоджають цьому); до четвертої групи – фонові фактори (стан свідомості, функціональні й емоційні стани) [6, с. 219].

Тоді класифікація методів психологічного впливу, на думку Т. С. Кабаченко, може спиратися на класифікацію тих психологічних завдань, які при цьому вирішуються. Виходячи із представленої схеми, всі методи психологічного впливу можуть бути віднесені до однієї із чотирьох груп: 1) до методів впливу на суб'єктивні моделі дійсності; 2) до методів впливу на джерела активності; 3) до методів впливу на регулятори прояву активності; 4) до методів впливу на фонові стани психіки [6, с. 219].

Близький підхід ми спостерігаємо також у Л. Д. Столяренко, що визначає метод психологічного впливу як сукупність прийомів, що

реалізують вплив на наступні “мішені” у структурі регуляторів активності суб’єкта: 1) на потреби, інтереси, нахили – тобто джерела мотивації активності, поведінки людини; 2) на установки, групові норми, самооцінку людей – тобто на ті фактори, які регулюють активність; 3) на емоційні стани, в яких людина перебуває (тривога, збудженість або депресивність тощо) і які змінюють його поведінку в конкретних ситуаціях і моментах часу [14, с. 267–270].

Таким чином, можна представити наступну узагальнену класифікацію психологічних “мішеней” у психіці об’єкта впливу: 1) спонукання активності (потреби, інтереси, схильності, ідеали); 2) регулятори активності (смыслові, цільові й операційні установки, групові норми, самооцінка, світогляд, переконання, вірування); 3) інформаційні структури активності (знання про світ, людей, відомості, які забезпечують інформацією людську активність); 4) операційний склад активності (спосіб мислення, стиль поведінки, звички, уміння, навички); 5) психічні стани, пов’язані з реалізацією різних форм активності (фонові, функціональні, емоційні) [15].

Розглянемо основні види психологічного впливу в контексті спілкування.

При аналізі психологічного впливу на індивіда в процесі спілкування В. М. Бехтерев пропонує розрізняти два основних його види – навіювання і переконання. При цьому всі інші види впливу (наприклад, наказ, зразок, порада, побажання й інші) можуть бути віднесені, залежно від контексту спілкування, або до навіювання, або до переконання [3, с. 24].

Г. М. Андреева показала, що будь-яку інформацію, що передається від людини до людини в процесі спілкування, доцільно класифікувати з погляду рівня активності суб’єкта впливу, розрізняючи в ній повідомлення, переконання і навіювання [1, с. 161].

Т. С. Кабаченко також розрізняє наступні види вербального психологічного впливу, що спостерігається в діяльності різних груп професіоналів: інформування, переконання і навіювання [6, с. 160–168].

Більш повна класифікація видів психологічного впливу в спілкуванні запропонована О. О. Феофановим. Це інформування, переконання, спонукання, навіювання (сугестія) [16, с. 148].

Одна з найбільш розроблених класифікацій видів психологічного впливу в спілкуванні запропонована О. В. Сидоренко, що виділяє наступне: 1) переконання – свідомо аргументований вплив на іншу людину або групу людей, що має своєю метою змінити їхнє судження, ставлення, намір або рішення; 2) самопросування – відкритий прояв

свідчення наявності у людини своєї компетентності й кваліфікації для того, щоб бути оціненою по здобуткам й завдяки цьому отримати перевагу; 3) маніпуляція – прихований від опонента вплив на нього, на його систему ставлень і орієнтацій; 4) прихилиння до наслідування – створення у іншої людини бажання “бути схожою”, подібною до зразка; 5) прохання – словесне звертання до людини із пропозицією задовольнити потребу або бажання ініціатора; 6) примус – вимога виконувати розпорядження ініціатора, підкріплюване прихованими або явними погрозами; 7) деструктивна критика – зневажливі або образливі судження висловлення про особистість опонента, грубий, а іноді агресивний осуд, ганьблення або осміяння його пороків, вчинків; 8) ігнорування – навмисна неувважність, підкреслене неприйняття людини, при якому ігнорування, найчастіше, виступає як тактична форма примусу або залучення уваги людини до чогось; 9) емоційне зараження – передача свого стану і ставлення іншій людині або групі осіб; 10) навіювання – навмисний свідомий вплив на підсвідомість людини або групи осіб з метою зміни їхнього стану або відношення до питання, а також створення схильності до певних дій [13, с. 129–131].

Висновки. Таким чином, по своїй сутності психологічний вплив представляє “проникнення” однієї особистості (або групи осіб) у психіку іншої особистості (або групи осіб). Даний вплив на психічний стан, думки, почуття і дії іншої людини здійснюється винятково за допомогою психологічних засобів (вербальних або невербальних). Психологічний вплив має зовнішнє (відносно реципієнта) походження і, будучи сприйнятим ним, приводить до зміни конкретних психологічних регуляторів певної активності людини. При цьому сутнісними характеристиками категорії психологічного впливу виступають: структура психологічного впливу, етапи процесу психологічного впливу, стратегії психологічного впливу, мішені психологічного впливу, методи психологічного впливу, види психологічного впливу.

Література

1. Андреева, Г. М. Социальная психология [Текст] : учебник / Г. М. Андреева – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Изд-во МГУ, 1988 – 432 с.
2. Балл, Г. А. Анализ психологических воздействий и его педагогическое значение [Текст] / Г. А. Балл, М. С. Бургин // Вопросы психологии. – 1994. – № 4. – С. 56–66.
3. Бехтерев, В. М. Внушение и его роль в общественной жизни [Текст] / В. М. Бехтерев. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
4. Василенко, Д. В. Психологическое воздействие как объект научного изучения / Д. В. Василенко // Сборник научных трудов Северо-Кавказского государственного технического университета. – Серия “Гуманитарные науки”. – № 2 (14). – 2005. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>.

5. Зазыкин, В. Г. Психологическое воздействие в деловом общении [Текст] / В. Г. Зазыкин. – М. : РАГС, 1999. – 87 с.
6. Кабаченко, Т. С. Методы психологического воздействия [Текст] / Т. С. Кабаченко – М. : Педагогическое общество России, 2000. – 539 с.
7. Ковалев, Г. А. О системе психологического воздействия (к определению понятия) [Текст] / Г. А. Ковалев // Психология воздействия (проблемы теории и практики) : сб. науч. тр. / под ред. А. А. Бодалева, Г. А. Ковалева. – М. : Наука, 1989. – С. 4–5.
8. Ковалев, Г. А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия [Текст] / Г. А. Ковалев // Вопросы психологии. – 1987. – № 2. – С. 41–49.
9. Крысько, В. Г. Социальная психология: учебник для вузов [Текст] / В. Г. Крысько. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 432 с.
10. Куликов, В. Н. Прикладное исследование социально-психологического воздействия // Прикладные проблемы социальной психологии [Текст] / В. Н. Куликов. – М. : Наука, 1983. – С. 158–172.
11. Психология. Словарь [Текст] / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. : Политиздат, 1990. – 494 с.
12. Решетина, С. Ю. Информационно-психологическая безопасность личности (контуры проблемы) [Текст] / С. Ю. Решетина, Г. Л. Смолян // Проблемы информационно-психологической безопасности. – М. : Институт психологии РАН, 1996. – С. 19–24.
13. Сидоренко, Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию [Текст] / Е. В. Сидоренко // Психологические проблемы самореализации личности. – СПб. : СПбГУ, 1997. – С. 123–142.
14. Столяренко, Л. Д. Основы психологии [Текст] : учеб. пособие для вузов / Л. Д. Столяренко. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Ростов н/Д : Феникс, 1996. – 734 с.
15. Таранов, П. Приемы влияния на людей [Текст] / П. Таранов. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 608 с.
16. Феофанов, О. А. Реклама: новые технологии в России [Текст] / О. А. Феофанов. – СПб. : Питер, 2000. – 384 с.
17. Философский энциклопедический словарь [Текст] – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
18. Шейнов, В. П. Скрытое управление человеком (психология манипулирования) [Текст] / В. П. Шейнов. – Мн. : Харвест, 2004. – 816 с.

Summary

Nikolaienko, Sergyi, Nikolaienko, Svitlana. The category of “psychological influence” in psychology.

In this article are distinguished characteristics of psychological influence: specific features of psychological impact, stages of the process of psychological impact, strategies of psychological impact, targets of psychological impact, methods of psychological impact, types of psychological impact.

Keywords: *specific signs of psychological influence, structure, stages, strategies, targets, methods, types of psychological effects.*

Отримано 25.11.2011