

«ПІДВОДНА ТЕЧІЯ» ПРОЦЕСУ СПІЛКУВАННЯ

Ми народжені для міжособистісних взаємодій. Найкраще це призначення реалізується під час спілкування. У сучасному суспільстві практично кожен розуміє, що всі його дії та думки кружляють навколо інших людей, стикаючись із їх діями та думками. Проте, ми часто не враховуємо вище зазначеної особливості та намагаємося все ж досягти поставленої мети, використовуючи при цьому інших людей у якості засобу її досягнення.

У відомій книзі Еверетта Шострома «Анти - Карнегі» читаємо: «Сучасна людина — це маніпулятор ким би він не був — продавцем автомобілів, який вмовляє нас зробити покупку; батьком п'ятнадцятирічного сина, який переконаний в тому, що він і тільки він знає, яку кар'єру необхідно робити сину; підлітком, який «догоджає» батькам заради 200 – доларового годинника; чоловіком, який ховає свою зарплатню від дружини... Маніпуляторів — легіон. В кожному з нас живе маніпулятор, який безкінечно застосовує всякі фальшиві трюки для того, щоб добитися для себе того чи іншого блага» [7].

Власне, кожного дня, за твердженням вченого, ми зустрічаємося із людьми, які впливають на нас, маніпулюють нами, або ж ми самі вчиняємо такі психологічні впливи на інших людей. Відтак, для сьогодення стає актуальною проблема вміти розпізнати маніпулятора і ефективно захистити себе, особливо, якщо цей вплив є шкідливим.

Виходячи із цього мета нашого дослідження полягає в тому, щоб прослідкувати як в процесі спілкування можна ідентифікувати маніпулятора та відшукати методи захисту проти його впливу.

Маніпуляції – це один із найбільш цікавих видів людської поведінки. Вважається, що перші маніпулятори з'явилися тоді, коли люди почали спілкуватися [5, с. 3]. А на сучасному етапі розвитку техногенного суспільства людина часто ідентифікує себе із віртуальним світом, при цьому втрачає себе, перетворюється у віртуального співрозмовника, який легко потрапляє під вплив інших, тобто стає такою «віртуальною істотою», якою можна легко маніпулювати.

Варто зазначити, що під маніпулятивним спілкуванням розуміють спілкування при якому до партнера відносяться як до засобу досягнення зовнішньої, по відношенню до нього, мети [4, с. 241]. Відомо, що під час маніпулятивного спілкування маніпулятор замість свого природного образу «підставляє» своєму партнеру стереотип, який вважає найбільш вигідним на даний момент. Загалом можна чітко виокремити загальні характеристики таких стереотипів в маніпулятивному спілкуванні: фрагментарність, ставка на стереотипізацію, висунення неправдивих мотивів і причин діяльності [4, с. 249-250].

Виділяють ще і такі властивості, які притаманні маніпулятору:

1. Розігрування ролей, намагання всіма силами сподобатися іншим;
2. «Тунельне бачення» - маніпулятор чує і бачить лише те, що хоче почути і побачити;
3. Ставлення до життя як до гри;
4. Тотальна недовіра [5, с. 6].

За критеріями ставлення до звичних життєвих ситуацій розрізняють такі типи людей: *аквалізатора* (відзначається великою незалежністю від нав'язаних схем, щирістю у почуттях, свободою висловлювань, вірою в себе та інших) або *маніпулятора*, тобто людину, яка використовує різні методи маніпуляції іншими [2, с. 57].

Осіпова А. А. виділяє цілий ряд причин, які провокують людину ставати маніпулятором:

1. Внутрішній конфлікт особистості;
2. Недовіра до інших людей;
3. Відчуття абсолютної безпомічності;
4. Страх перед міжособистісними контактами;
5. Бажання отримати схвалення від кожного із ким спілкуєшся;
6. Прагнення влади [5, с. 6-7].

Не важко помітити, що ці причини є суб'єктивними, тобто такими, які вказують на дефекти особистісного розвитку і, власне, вони найбільше сприяють тому, що людина перетворюється на маніпулятора.

Цей же автор класифікує маніпуляторів на види і дає їм влучну характеристику:

1. «Диктатор» - намагається весь час демонструвати свою силу, домінування. Часто віддає накази, цитує авторитетних людей, намагається управляти іншими.

2. «Ганчірка» - це часто жертва диктатора, ця особа перебільшує свою чуттєвість; «забудькувата»; часто не чує; що їй говорять, пасивно мовчить і добивається такого результату, який приніс би їй користь.

3. «Калькулятор» - швидко і легко прораховує вигоду в будь-якій ситуації, весь час намагається перехитрити та перевірити інших.

4. «Причеп» («реп'ях») - абсолютна протилежність калькулятору. Це особа, яка із усіх сил перебільшує свою залежність. Завжди прагне бути предметом піклування, змушує інших виконувати свою роботу, завжди довго говорить про свої проблеми всім без винятку.

5. «Хуліган» - часто демонструє агресивність і жорстокість; здійснює управління іншими через різного роду погрози.

6. «Хороший хлопець» – перебільшує своє піклування про інших, «вбиває» своєю добротою. Всяк демонструє готовність всіх любити і жертвувати собою заради оточуючих, однак, свою точку зору він вважає завжди вірною.

7. «Суддя» - перебільшує свою критичність, ніколи і нікому не вірить, намагається викликати в оточуючих почуття провини.

8. «Захисник» - протилежність судді. Без міри співчуває усім і кожному [5, с. 7-9].

Маніпулятор, впливаючи на інших, використовує деякі прийоми оратора. Талановитий оратор, який намагається привернути увагу до себе, викликає необхідний йому ефект за рахунок використання різноманітних засобів: вербального та невербального впливу, захоплює слухачів цілим рядом логічних запитань, намагається розв'язати дискусію [3, с. 99]. Так само діє і маніпулятор, але додатково ще застосовує різного роду технології. Основними складниками маніпулятивного впливу є:

- вміння віртуозно використовувати інформацію;
- вміння приховувати використання маніпулятивного впливу;
- психологічний тиск на співрозмовника і використання механізмів психологічного впливу (зараження, навіювання, переконання, підтакування);
- вибірковість впливу [5, с. 13].

Засоби маніпулятивного впливу поділяють на групи [3, с. 101–102]. До першої групи засобів впливу на людину відносять зовнішні впливи, які діють на людські аналізатори. Це можуть бути різного роду аудіо сигнали, зорові подразники, температурні коливання; до другої групи чинників впливу відносять вербальні засоби (усне чи писемне мовлення); третю групу представляють невербальні засоби, у тому числі міміка і пантоміма, тембр і динамічність викладу думки. Ми вважаємо, що до додаткових невербальних засобів впливу можна віднести і відповідний одяг, і контакт очей. Четверту групу представляє регуляція рівня задоволення потреб людини, а п'яту групу – заохочення у певним чином організовану діяльність.

Вивчаючи методики і стратегії «психологічного впливу», американський психолог Р. Чалдіні дійшов висновку, що всі тактики маніпулятивного впливу на світогляд особистості можна згрупувати [1, с. 22]:

• Принцип послідовності. У кожної людини є підсвідоме прагнення до послідовності. Тому, що саме в такий спосіб сприймання інформації і організації діяльності є формою захисту мозку від перевантаження. Але це і ґрунт для маніпулювання. Оскільки послідовність, як форма поведінки, заснована на стереотипності дій, що виключає фазу аналізу і осмислення інформації.

• Принцип взаємного обміну. Саме цим принципом можна пояснити твердження про те, що впливовим політиком є не лише той, хто має зв'язки, а насамперед той, кому зобов'язані інші.

• Принцип соціального доведення. Як правило використовується з метою змусити людину підкоритися певній вимозі, зайняти певну позицію, яка є вигідною для маніпулятора.

• Принцип прихильності. Однією з ключових підвалин ефективного впливу на особистість є ідентифікація маніпулятора із знайомою привабливою людиною.

- Принцип авторитету. В кожному суспільстві є лідери, які здатні вести за собою людей силою свого авторитету. І посилаючись на лідерів, хизуючись зв'язком з авторитетом, маніпулятор змушує інших діяти так, як він хоче.

- Принцип дефіциту. Люди найбільше цінують те, чого їм бракує. Тому маніпулятори практикують штучно створювати такий дефіцит для співрозмовника і «допомагають» його ліквідувати [1, с. 22–26].

Варто зазначити, що маніпулювання відбувається не лише під час спілкування. Яскравим прикладом масової маніпуляції свідомістю є реклама, адже, через відеоролики здійснюється управління потенційним споживачем [6, с. 262]. Маніпулятивний вплив здійснюється і через віртуальний простір: ігри, спілкування у віртуальному світі, яке повністю блокує реальні контакти. Для психіки дитини, яка знаходиться у стадії формування, такий вплив може бути край деструктивним і призвести до бажання повністю втекти від реальності за допомогою вчинення суїциду.

Слід зазначити, що маніпулювання людьми може відбуватися умисно та неумисно. Якщо маніпулятор усвідомлює свої дії, то це дає можливість нам фіксувати його спрямованість на результат, а отже, помітити його намагання використати іншу людину, на яку він здійснює вплив. У таких маніпуляторів формуються нові переконання та життєві цінності, тому для їх «перевиховання» необхідно втручатися у їх емоційно – мотиваційну сферу.

Якщо ж маніпулятор вчиняє вплив не усвідомлено, то ми можемо говорити про те, що ця особистість просто не знає, як по-іншому можна вирішити проблему, яка назріла, або просто не усвідомлює, що здійснює маніпулятивний вплив. Такій людині слід пояснити, що її діяння, здебільшого, носять негативну ознаку.

Доводиться говорити і про те, що існує зворотній вплив маніпулятивного спілкування на особистість, яка його використовує, оскільки існують прецеденти маніпулятивної деформації особистості в тих випадках, коли особа, яка на високому рівні володіє прийомами маніпулювання вважає, що маніпулятивне спілкування – це єдино правильний вид комунікації [4, с. 254].

Крім способів маніпуляції, активно розробляють і способи захисту від маніпуляторів. Психологи радять при спілкуванні із малознайомою людиною, яка може бути маніпулятором, не показувати своїх слабких сторін, не бути надто довірливим і якщо виникає сумнів щодо відповіді на запитання, то варто утриматися від неї: можна посилатися на некомпетентність у піднятому питанні, або на нерозуміння суті розмови. Такі способи вважаються пасивним захистом.

Є і активні способи: зробити вигляд, ніби не розумієте, що вами маніпулюють і почати маніпулювати самому, або наголосити на недопустимості використання маніпуляції як засобу досягнення мети, викрити перед іншим підступність маніпулятора і весь час нагадувати, що ви не бажаєте з ним, як із нечесним маніпулятором, мати справу [5, с. 60–61].

Проте, ми вважаємо, що такі активні методи мають суттєвий недолік, оскільки в залежності від багатьох суб'єктивних факторів можна помилитись в оцінці ситуації і самому перетворитися на маніпулятора.

Власне, існує безліч людей, які мають непереборне бажання керувати кимось із власних свідомих намірів чи несвідомо, проте, ми можемо обороняти себе від маніпуляцій. Тому що спілкування, або інший вид спільної діяльності, лише тоді, на нашу думку, можна вважати результативним, коли воно приносить користь усім учасникам процесу без винятку. Тому, варто завжди дотримуватися декількох корисних правил спілкування: щирості, толерантності, витримки, неквапливості, а також прийняти до уваги те, що наш співрозмовник про себе завжди хорошої думки, тобто поважати співрозмовника. Із вищесказаного зрозуміло, що в спілкування краще все ж бути акумулятором та вносити в нього «позитивні ноти», насолоджуватися тим, що наше призначення у міжособистісній взаємодії все ж приносить користь, а не раниць.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання: навч. посібник / О. Д. Бойко. – К.: Академвидав, 2010. – 432 с. (Серія «Альма - матер»)
2. Зарайский Д. А. Управление чужим поведением. Технология личного психологического влияния / Д. А. Зарайский. – Дубна: Издательский центр «Феникс», 1997. – 272 с.

3. Кабаченко Т. С. Методы психологического воздействия: Учебное пособие / Т. С. Кабаченко. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 544 с.
4. Крижанская Ю. С. Грамматика общения. – 2-е изд. / Ю. С. Крижанская, В. П. Третьяков. – М.: Смысл; Академический проект, 1999. – 279 с.
5. Осипова А. А. Манипуляции в общении и их нейтрализация: умей сказать «нет!»/А. А. Осипова. – Изд. 2-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 220 с., [1]с. – (Психологический практикум)
6. Шейнов В. П. Психология власти / В. П. Шейнов. – М.: Ось – 89, 2003. – 528 с.
7. Шостром С. Анти – Карнеги. - [Электронный код доступа]: http://lib.aldebaran.ru/author/shostrom_yeverett/shostrom_yeverett_antikarnegi/

Медвечук В.

Науковий керівник – доц. Григорук Н. А.

ВІЙСЬКОВИЙ ГЕНІЙ М. КУТУЗОВА

Михайло Іларіонович Кутузов є однією із найбільших людей Росії. Він уособлює собою силу й мужність російської армії, і є найактуальнішою особою. Рішення проблеми «*dranh nah Osten*» стояло Росії в усі часи, починаючи з Олександра Невського і закінчуючи сьогоднішнім НАТО. З положень цих сутічок Заходу Росія завжди виходила переможницею, інакше їй загрожувало знищення. Відповідальність що лежала на предводителях і полководців Росії була така, що виключалася можливість помилки у діях [1, с. 252].

В сучасній історіографії М. І. Кутузова заслужено називають рятівником Росії. Те, що він зробив для Батьківщини під час війни 1812 року, ніколи не буде забуте. Михайло Іларіонович народився в сім'ї генерал– поручика. Слід зауважити, що Кутузов ще з дитинства виховувався у дусі героїв Полтавської баталії. Але суть полягала не тільки у виховному значенні героїчних традицій. Аналіз полководницького мистецтва Кутузова виразно показує те спільне, що зближує його з полководницьким мистецтвом Петра I [3, с. 158].

Кутузова прийнято вважати учнем Румянцева і Суворова, і це безумовно правильно: вони його прями вчителі, що передавали свої методи водіння військ, свій бойовий досвід безпосередньо на полях битви.

Його батько був військовим інженером і син пішов по стопах батька, закінчивши інженерно-артилерійську школу. Бойове хрещення він отримав на російсько-турецькій війні 1768–1774 років. Тут, служачи під командуванням Суворова і Румянцева, він брав участь у багатьох битвах, виявляв себе хоробрим офіцером.

Отже, як я вже згадував, після закінчення артилерійського та інженерного корпусу Михайло Іларіонич служив у Польщі, жив у Москві, служив прем'єр майором на Дунаї.

Також він відзначився під час першої турецької війни в боях при Рябий Могилі, Ларго і Кагулі. У 1774 році при атаці села Шуми (поблизу Алушти) був важко поранений (куля вдарила в лівий скроню і вийшла біля правого ока).

У 1787 році спалахнула нова війна з Туреччиною. Кутузов прикривав своїм корпусом кордону Росії але Бугу, потім війська Кутузова були включені до складу діючої Катеринославської армії. Командувач армією Катеринославської Потьомкін вирішив взяти чорноморську турецьку фортецю Очаків. Російські війська, в тому числі і корпус Кутузова, обложили Очаків. Облога фортеці тривала довго, російські війська гинули від хвороб і поневірялися більше, ніж добре підготовлені до облоги турки. Проте Потьомкін зволікав і не наважувався на штурм. Військові дії обмежувалися дрібними сутічками [4, с. 46].

Під час однієї з вилазок турки атакували прикриття егерів Бузького корпусу. Зав'язалася серйозна бій. Кутузов повів війська в атаку і був важко поранений. Куля пробила голову навиліт майже в тому ж місці, що й при першому пораненні. Лікарі засудили його до смерті, вважаючи, що він не доживе до ранку. Але Кутузов вижив, тільки праве око його почав сліпнути.

«Якби, - писали лікарі, - **такий випадок** передала нам історія, ми б вважали це байкою. Але ми бачили чудо, здійснене з генералом Кутузовим».

Взимку 1790 року, брав участь під керівництвом Суворова у штурмі Ізмаїла - однієї з найбільш потужних турецьких фортець. Його солдати двічі брали фортечний вал, і двічі турки