

## **ДІАГНОСТИКА ЗДІБНОСТЕЙ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СПЕЦІАЛЬНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто сутність поняття "психологічний вплив". Проаналізовано основні методи психологічного впливу та запропоновано рекомендації щодо використання даних здібностей. Наведено результати дослідження здатності студентів економічних спеціальностей впливати на інших індивідів.*

*Аннотация. Рассмотрена сущность понятия "психологическое влияние". Проанализированы основные методы психологического влияния и предложены рекомендации по использованию данных способностей. Приведены результаты исследования способности студентов экономических специальностей влиять на других индивидов.*

*Annotation. The article outlines the concept of psychological influence. Referring to analyzing recent studies that provide the main methods of psychological influence the recommendation how to use these abilities have been offered. The author presents the results of studying the students' of economic specialties ability to influence other individuals.*

*Ключові слова: психологічний вплив, методи психологічного впливу, переконання, навіювання, наслідування, маніпуляція.*

У наш час майже кожна людина стає об'єктом впливу багатьох інших індивідів. Соціально-психологічний вплив є безперечним атрибутом процесу спільної діяльності людей, управління, виховання, навчання та інших сфер життєдіяльності особистості. У процесі соціальної взаємодії відбувається вплив однієї особи на іншу, який проявляється у зміні поведінки, стану, намірів, поглядів індивіда, на якого впливають. Вплив – це невід'ємна частина будь-яких форм спілкування – психолога на клієнта, лікаря на пацієнта, депутата на виборців, викладача на студентів, продавця на покупця та інших спеціалістів, об'єднаних у персоніфіковану професійну систему "людина – людина" [1].

Психологічний вплив є невід'ємною частиною життя людини. Його використання сприяє досягненню особистих цілей людини, покращенню власного іміджу, підвищенню авторитетності та зміні суспільної думки в потрібному напрямі. Саме тому тема психологічного впливу є актуальною.

Американське видання Harvard Business Publishing склало рейтинг кращих топ-менеджерів світу на основі даних про 2 000 керівників із 33 країн. Як видно зі списку, найуспішніші управлінці – люди у віці 52 років.

У рейтингу кращих топ-менеджерів переважають чоловіки. Топ-5 кращими топ-менеджерами світу стали: Стів Джобс, який був генеральним директором Apple; Юн Чен Ен, генеральний директор Samsung Electronics; Олексій Борисович Міллер, генеральний директор компанії "Газпром"; Джон Чемберс, генеральний директор Cisco Systems (США); Мукеш Амбані, генеральний директор Reliance Industries [2].

Досить багато вітчизняних і зарубіжних вчених займаються проблемою психологічного впливу, а саме: Г. Андрєєва, А. Деркач, Г. Ковальов, Р. Бейлс, Т. Клаус, Т. Парсонс та ін.

Метою даної роботи є дослідження психологічного впливу у студентській групі та ознайомлення з його основними методами.

Психологічний вплив є використанням спрямованих дій на психіку людини, усвідомленого або неусвідомленого характеру за допомогою переконання, формування певної системи уявлень, дій та відношень, які суб'єктивно сприймаються особою як особисто приналежні.

Вчені по-різному трактують визначення психологічного впливу. Кабанченко Т. С. визначає психологічний вплив як вплив, що здійснюється відносно суб'єкта і викликає причинно-наслідкові зміни в його психіці й опосередковано в його поведінці [3].

Аналіз літератури показав, що немає єдиної точки зору щодо визначеної кількості методів психологічного впливу. З ряду методів впливу можна визначити та розглянути основні: переконання, зараження, навіювання, наслідування, маніпуляція і т. д. Перелік методів наведено у таблиці.

Таблиця

## Методи психологічного впливу (узагальнено автором за роботами [4; 5])

Метод	Характеристика
Переконання	Здійснюється у процесі комунікативної взаємодії. Забезпечує сприйняття і включення нових відомостей у систему поглядів людини
Зараження	Психологічний вплив на особистість у процесі спілкування і взаємодії, який передає певні настрої, не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу
Навіювання	Метод впливу на психіку людини, пов'язаний із істотним зниженням її критичності до інформації, що надходить, відсутністю прагнення перевірити її достовірність, необмеженою довірою до її джерел
Наслідування	Процес орієнтації на певний приклад, взірць, повторення і відтворення однією людиною дій, вчинків, жестів, манер, інтонацій іншої людини, копіювання рис її характеру та стилю життя
Мода	Форма стандартизованої масової поведінки людей, що виникає стихійно під впливом настроїв, смаків, захоплень, які домінують у суспільстві
Психологічна маніпуляція	Тип соціального, психологічного впливу, соціально-психологічний феномен, що становить прагнення змінити сприйняття або поведінку інших людей за допомогою прихованої тактики

У дослідженні респондентами виступали 20 студентів 3 курсу віком від 19 до 23 років. З них 6 респондентів чоловічої статі та 14 – жіночої.

Студентам було запропоновано відповісти на 13 запитань [6]. Результати наведені на рисунку.

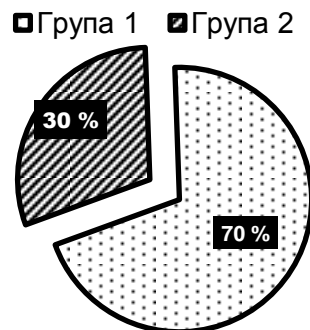


Рис. Рівень психологічного впливу у студентській групі

За результатами тестування було виявлено, що більшість має здібності до психологічного впливу на інших людей, а саме 70 % (14 із 20). Такі люди володіють унікальними здібностями впливати на інших, змінювати їх. Вони отримують задоволення від роботи з людьми, де вони займають посаду керівника, командуючого. Ця категорія людей вважає, що досягнення поставлених цілей здійснюється будь-якими методами і є власним обов'язком. Вони з легкістю переконують людей у своїй правоті, але в деяких випадках дана позиція може стати занадто агресивною.

30 % респондентів є людьми, які не вміють впливати на інших. Хоч вони і часто бувають праві, переконати в цьому оточуючих їм вдається далеко не завжди. Вони вважають, що їхнє життя і життя оточуючих повинне бути дисциплінованим, а хід життя – обов'язково передбачуваним. Дану категорію людей буває занадто стриманою і через це часто не досягає своєї мети.

У результаті дослідження було виявлено, що стать та вік даних респондентів ніяк не вплинули на результат тестування. Проаналізувавши інтерпретовані дані, можна додати, що студенти, які здатні впливати на людей, повинні не забувати про самоконтроль і межі доступного. Враховувати не лише особисті інтереси, а також інтереси та думку оточуючих індивідів. Респонденти другої групи мають розвивати впевненість у собі, вміти висловлювати свою думку структурованою чіткою мовою, розвивати свої лідерські якості та вчитися впливати на інших, адже використання психологічного впливу допомагає у досягненні поставлених цілей, що обов'язково знадобиться їм у житті.

Наук. керівн. Михайленко Д. Г.

**Література:** 1. Роль критичного творчого мислення у використанні конструктивних видів впливу та контрвпливу [Електронний ресурс] / Чапак Я., Гаркавенко Н., Солійчук І. та ін. // Современные научные исследования и инновации. – Сентябрь, 2011. – Режим доступу : <http://web.snauka.ru/issues/2011/09/2483>. 2. Рейтинг лучших топ-менеджеров мира [Электронный ресурс] // Harvard Business Publishing. – Режим доступа : [http://www.career.ua/news/nid\\_2555](http://www.career.ua/news/nid_2555). 3. Кабаченко Т. С. Методы психологического воздействия [Текст] / Кабаченко Т. С. – М. : Педагогическое общество России, 2000. – 544 с. 4. Філоненко М. М. Психологічний вплив [Електронний ресурс] / Філоненко М. М. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/10810806/psihologiya/psiholorchniy\\_vpliv](http://pidruchniki.ws/10810806/psihologiya/psiholorchniy_vpliv). 5. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита [Текст] / Доценко Е. Л. – М. : Речь, 2003. – 304 с. 6. Столяренко Л. Д. Основы

психологии. Психодиагностика [Электронный ресурс] / Столяренко Л. Д. // Режим доступа : <http://www.ptsk-rk.ru/test/test2/>.