

Такі стилі як «суперництво-компроміс», співробітництво та «суперництво-співробітництво» є майже не виявленими.

Вивчення смисложиттєвих орієнтацій студентів показало наявність на високому рівні сформованості усіх найважливіших смисложиттєвих орієнтацій (цілі, процес, результативність, локус контролю -Я, локус контролю-Життя, загальний показник орієнтацій життя), тобто студенти є досить цілеспрямованими, спрямованими на діяльність, досягають якомога кращих результатів тощо. Виявлено ієрархію смисложиттєвих цінностей студентів: доброта, досягнення, самостійність, універсальність, гедонізм та безпека, на конформність, стимуляцію та влада, традиції.

Співставлення даних щодо стилів спілкування студентів та їх смисложиттєвих цінностей показало наявність зв'язку між ними. Виявлено високий ступінь кореляції між директивним стилем спілкування та цінністю доброти. Цінність доброти характеризує на високому рівні і тих, хто використовує при виході із конфліктних ситуацій такі стилі взаємодії, як «суперництво-співробітництво», «суперництво-компроміс». Виявлено також високий рівень зв'язку між стилем взаємодії у конфліктних ситуаціях «співробітництво» та цінністю безпеки. Отже, смисложиттєві цінності особистості правомірно розглядати як детермінанти становлення певних особливостей спілкування.

МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

Михайліченко М.О., студент ННПП НАВС

Науковий керівник: к.психн., доцент, доцент кафедри психології та ННПП НАВС Кондрюкова В.В.

В час великих змін у політичному, економічному, соціальному становищі нашої країни велике значення отримує соціальна взаємодія, від ефективності якої залежить мирне вирішення будь-яких протиріч у суспільстві. Саме під час соціальної взаємодії здійснюється психологічний вплив суб'єктів взаємодії один на одного з метою досягнення певного результату. Головною метою впливу є мотивування та стимулювання особи або групи осіб до певної поведінки. Соціально-психологічні механізми впливу спрямовуються на зміну уявлень, поглядів і переконань, установок, суспільних думок і відносин, настроїв тощо). Значний вклад у розуміння процесу впливу людей один на одного зробили Гобс, Декарт, Дідро, Монтеск'є, Руссо та інші. Значущість проблеми взаємодії висвітлюється у працях багатьох дослідників (О.Бодальов, Р.Бейлз, Т.Клаус, В.Куліков, Б.Ломов, С.Максименко, В.Мясішев, Дж.Морено, В.Рибалка та ін.) Різним аспектам проблеми впливу присвячені дослідження Є. Доценка, Г. Ковальова, І. Манохи, В. Татенка, Д. Майерса, Р. Чалдіні та ін., тактикам впливу і маніпуляції - роботи Б.Гуріна, Б.Трейсі, Д.Страттона тощо. Однак не дивлячись на значний інтерес, ця проблема так і залишається однією з малодосліджених.

Метою нашого дослідження є теоретичний аналіз поняття психологічного впливу та соціально-психологічних механізмів його здійснення.

Ознакою виділення категорії «впливу», на думку Г.Ковальова, являється причинно-наслідковий зв'язок систем, а більш вужчим

є поняття психологічного впливу - це вид впливу, що здійснюється у відношенні суб'єкта (індивідуального чи групового) і викликає причинно - наслідкові зміни в його психіці й опосередковано в його поведінці. Г.Андрєєва виділяє чотири способи впливу індивідів один на одного: зараження, навіювання, переконання і наслідування.

Переконання - це метод свідомого та організованого впливу на психіку індивіда через звернення до його критичного судження. Реалізуючись у процесі комунікативної взаємодії, переконання забезпечує сприйняття і включення нових відомостей у систему поглядів людини. Ґрунтується воно на свідомому ставленні індивіда до інформації, її аналізі й оцінці. Ефективність переконання залежить від багатьох чинників, особливо від майстерності його суб'єкта. Зараження - психологічний вплив на особистість у процесі спілкування і взаємодії, який передає певні настрої, спонуки не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу. Під час психічного зараження залежить емоційний стан від однієї особи до іншої на несвідомому рівні. Сфера свідомості за таких умов різко звужується, майже зникає критичність до подій, інформації, що надходить з різних джерел. Навіювання або сугестія - це процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний з істотним зниженням її критичності до інформації, що надходить, відсутністю прагнення перевірити її достовірність, необмеженою довірою до її джерел. Основою ефективності навіювання є дрвіра. Навіювання спрямоване не до логіки індивіда, а до його готовності сприйняти розпорядження, наказ, пораду і відповідно до них діяти. Здійснюється навіювання у формі гетеросугестії (вплив з боку) і аутосугестії (самонавіювання). Однією з наймасовіших форм поведінки людини у спілкуванні є наслідування - це процес орієнтації на певний приклад, взірець, повторення і відтворення однією людиною дій, вчинків, жестів, манер, інтонацій іншої людини, копіювання рис її характеру та стилю життя. Наслідування є емоційно і раціонально спрямованим актом. Буває воно як свідомим, так і несвідомим. Свідоме наслідування є цілеспрямованим виявом активності, ініціативи, бажання індивіда. За несвідомого наслідування людина виявляє активність внаслідок впливу інших людей, які розраховують на таку реакцію, стимулюючи її різними засобами. Найбільш же інтегративним, на думку О.Кириченка є поняття, акмеологічний вплив - це комплексне поняття, що включає в себе всі типи високоефективного, цілеспрямованого психологічного впливу спеціаліста системи «людина-людина», який виступає в якості суб'єкта професійної діяльності, на інших людей в професійних цілях в межах інтерсуб'єктної взаємодії, на основі глибоких знань теорії, методології і сформованих умінь і навиків застосування сучасних психологічних технологій психологічного впливу на практиці. Це вищий рівень майстерності у застосуванні психологічного арсеналу психологічного впливу для вирішення професійних завдань у межах системи «людина-людина».

Отже, враховуючи, що результати взаємодії між людьми залежать від сприйняття та інтерпретації поведінки один одного, розуміння