

УДК 316.6

Р. І. Карковська

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології
Львівського національного університету імені Івана Франка

ПОЗИЦІЇ СТОРІН МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

Стаття присвячена аналізу одного з чинників ефективності психологічного впливу — позиції, яку займає особистість у спілкуванні. Розглянуто два аспекти (внутрішній і зовнішній) позиції особистості. Виділено індикатори активності та пасивності особи у взаємодії з іншими та варіанти особистісної позиції, які формуються при їх різних поєднаннях. Обґрунтовано залежність ефективності психологічного впливу від позицій кожної із сторін спілкування.

Ключові слова: ефективність психологічного впливу, маніпуляція, спілкування, позиція особистості, активність, пасивність.

Вступ. Тема впливу людей один на одного була і залишається актуальною, оскільки важко уявити людське життя поза взаємодією з іншими і поза впливом, який чинимо та якому піддаємось. Психологічні аспекти впливу привертають увагу науковців, фахівців (від акторів до менеджерів з продажу), чия діяльність передбачає взаємодію з іншими, питання психологічного впливу не можуть оминати кожного, хто замислюється над стосунками, життєвими ситуаціями тощо. Активно зростає інтерес до психологічних тренінгів, які передбачають розвиток навичок комунікації, засвоєння прийомів здійснення впливу та протистояння небажаному впливу оточуючих.

Попри значну кількість досліджень психологічного впливу в рамках цієї тематики залишаються питання, які потребують подальшого вивчення. Одним з них є саме ефективність психологічного впливу — питання, яке обґрунтовує доцільність вивчення психологічного впливу взагалі, оскільки такі дослідження мають на мені збагачення людей знаннями, які б допомогли їм досягати власних цілей, спілкуючись з іншими, конструктивно будувати стосунки, висловлювати свої погляди, виражати власні переживання так, щоб їх почули та зрозуміли.

Метою статті є представлення результатів аналізу особистісних позицій сторін спілкування як чинника ефективності психологічного впливу.

Основний матеріал. Розкриємо зміст основних понять та концепцій, які лягли в основу нашого дослідження. Спираючись на дослідження В. Татенка, О. Доценко, М. Душкіної, В. Різуна, О. Сидоренко [5; 6; 8; 12; 14], можемо визначити психологічний вплив як дію на стан, думки, переживання, поведінку, установки, риси характеру тощо особи (групи осіб) з метою їх зміни чи підтримання за допомогою психологічних засобів. Психологічними засобами впливу є психологічні засоби спілкування — вербальні та невербальні.

Сторони психологічного впливу прийнято називати ініціатором та адресатом. Дослідники одностайні в тому, що у ході взаємодії ці ролі міняються, але дещо по-різному трактують зміст вказаних понять. Наприклад, О. Сидоренко вважає ініціатором того, хто першим робить спробу впливати, а адресатом того, на кого звернена перша спроба впливу [8]. Вважати мемо ініціатором впливу того з партнерів у спілкуванні, чия активність спрямована (зумисне чи мимоволі) на зміни іншої особи (групи) у визначеному комунікативному акті чи часовому відрізку. Відповідно, особа або група, на кого спрямована ця активність є адресатом впливу.

Результатом психологічного впливу є саме «зміни психічних характеристик чи стану адресата впливу» [5, 54]. У поданому вище визначенні психологічного впливу також йдеться про підтримання певного стану, поглядів адресата тощо. В конкретному випадку зміни і підтримання (попередження змін) не суперечать один одному, бо, якщо ініціатор впливу зацікавлений у підтриманні психічних характеристик адресата, висока ймовірність, що він спричинився до виникнення цих характеристик. Оскільки стимулювання тих чи інших реакцій адресата для підтримання його психічного стану, установок тощо вимагає активності ініціатора, підтримання цих психічних характеристик за змістом тотожне їх зміні.

Описуючи ефективний вплив, В. Татенко наводить його синоніми (значний, суттєвий, ґрунтовний) та зіставляє з ефектним (оригінальним, нестандартним, незабутнім) впливом. Автор зазначає, що «впливи, у яких ефектність та ефективність не конфліктують, відносяться до вищого класу» [14, с. 63]. Ефективним будемо вважати психологічний вплив, результат якого бажаний та очікуваний для ініціатора. Саме бажаність і очікуваність результату — необхідні критерії ефективності психологічного впливу, оскільки суб'єкт може отримати приємні, корисні, проте несподівані для себе результати власної активності у ході взаємодії з іншими. Водночас особа здатна передбачити можливі негативні та небажані наслідки взаємодії з іншими, проте її зусилля для попередження такого перебігу подій бувають марними.

Ефективність психологічного впливу доцільно аналізувати і в рамках однієї транзакції, короткочасної взаємодії, і в рамках тривалої взаємодії, стосунків, які виникають у процесі спілкування. Досягнення ситуативно бажаного результату у взаємодії з іншим не гарантує розгортання бажаного сценарію стосунків з цією людиною. Очевидно, що часто доводиться поступатись, «піддаватись» впливу партнера для збереження взаємин. Вправний ініціатор впливу може зруйнувати стосунки, в яких зацікавлений, досягаючи ситуативно бажаних для себе ефектів (наприклад, згоди партнера, «блокування» вияву його негативних емоцій, зміни небажаної теми діалогу тощо).

Чинники ефективності психологічного впливу в міжособистісному спілкуванні умовно можна розділити на дві групи: зовнішні щодо учасника взаємодії (ситуація взаємодії, характеристики партнера тощо) та внутрішні (компетентність, риси характеру, комунікативні навички, актуальний стан).

Позиція, яку займає особа у взаємодії, має вагомий вплив на перебіг спілкування та його результат. Причому позиція одного партнера у спілкуванні матиме вплив на взаємодію у зв'язку з позицією іншого, а не «ізолювано», сама по собі. Тому доцільно аналізувати особистісні позиції партнерів спілкування як комплексний (позиція особи — внутрішній; позиція партнера — зовнішній) чинник ефективності психологічного впливу.

Серед вчених, які в рамках соціально-психологічного підходу вивчали позицію особистості як систему ставлень були В. Мясіщев, Л. Божович, Б. Паригін, Н. Дівітовська [2; 4; 10; 11]. В. Мясіщев визначає позицію особистості як інтегровані домінуючі ставлення особи в суттєвому для неї питанні [10]. Н. Дівітовська запропонувала трикомпонентну структуру позиції особистості (ставлення до суспільства, до безпосереднього соціального оточення та до себе) [4]. Л. Божович для окреслення системи всіх ставлень особи до дійсності використовує термін внутрішня позиція [2]. На думку Б. Паригіна, саме з позиції починається той структурний пласт психіки, який характеризує особистість як суб'єкта соціальних відносин [11].

Отже, позиція особистості — це система ставлень до себе, інших, подій, ситуації, що виявляється в поведінці та діяльності. Вона є одним із психічних феноменів, що формують суб'єктність особистості. Оскільки індикатором суб'єктності якої є активність, то остання — невід'ємний аспект позиції особистості. Це дає підстави виділити два аспекти позиції особистості: внутрішню позицію, яку формують оціночні судження, переживання, переконання, очікування тощо та зовнішню позицію, яка виявляється на поведінковому рівні.

В одному з визначень активності особи у спілкуванні, які наводить А. Бодальов, йдеться про те, що це «якість комунікативної діяльності, в якій проявляється особистість людини з її ставленням до цілей, змісту, форми і результатів спілкування і прагнення мобілізувати свої пізнавально-вольові зусилля на вирішення задач». Серед критеріїв комунікативної активності автор виділяє самокритичність, яскраво виражену рефлексію, саморегуляцію, вільне оперування знаннями та вміннями, розуміння причин конкретного перебігу спілкування тощо [1, 18]. Безумовно, люди різняться за рівнем вираженості зазначених характеристик і здатностей. Тому континуум активності у спілкуванні можна представити полюсами «активний-пасивний», розмістивши на одному з них максимально розвинуті рефлексію, саморегуляцію, комунікативні навички особи тощо, а на іншому — мінімально розвинуті. Активність у спілкуванні по-різному проявляється на поведінковому рівні та у внутрішньому плані особистості. Наприклад, висловлювання своїх поглядів, інтенсивність і частота контактів можуть бути досить імпульсивними і далеко не завжди свідчать про усвідомлення особою власних мотивів, глибоке розуміння своїх переживань та переживань партнера. Отже, особистість може займати у спілкуванні внутрішню активну чи пасивну позицію та зовнішню активну чи пасивну позицію. Розглядаючи детальніше кожен з них, слід зазначити, що це крайні позиції — полюси, між якими існує багато проміжних варіантів.

Можемо виділити ряд індикаторів внутрішньої активної позиції особистості у спілкуванні:

- рефлексивність (усвідомлення власних мотивів, переживань, відслідковування перебігу взаємодії);
- критична оцінка себе, партнера, ситуації взаємодії та отриманої інформації;
- внутрішня саморегуляція (управління своїм емоційним станом, фізичним станом, пізнавальною активністю);
- передбачення можливих реакції партнера та наслідків взаємодії;
- почуття компетентності (знаходження у собі якостей, вмінь, навичок, необхідних чи корисних в конкретній ситуації);
- готовність і здатність приймати рішення;
- толерантність до ситуації невизначеності та відкритість до нових зовнішніх та внутрішніх сигналів.

Внутрішня активна позиція особистості передбачає одночасне фокусування свідомості на різних об'єктах у ході спілкування. На таку спрямованість свідомості як умову успішної взаємодії звертають увагу вчені в межах різноманітних за тематикою досліджень. Наприклад, Ф. Зімбардо та М. Ляйппе — в дослідженнях соціального впливу, А. Кемпінські — в роботі «Пізнання хворого», коли розкриває специфіку психіатричної позиції [7; 9].

Сутність внутрішньої активної позиції в першу чергу у здатності фіксувати під час спілкування зовнішні стимули, і відслідковувати власні реакції. Толерантність до невизначеності у спілкуванні полягає в розумінні того, що перебіг комунікації, поведінка партнера можуть бути неочікуваними. Це готовність сприймати і трактувати стимули в контексті конкретної ситуації, мінімізуючи вплив власних установок; це здатність відмовитись від власного, наперед спланованого сценарію спілкування.

Толерантність до невизначеності у спілкуванні не суперечить вказаному вище передбаченню можливих реакції партнера та наслідків взаємодії. Таке передбачення включає в себе аналіз спектру можливих реакцій партнера, а не якоїсь однієї реакції, що сприяє розумінню варіативності майбутньої взаємодії. Також намагання спрогнозувати реакції іншої людини вимагає децентрації, вміння поставити себе на її місце та подивитись на ситуацію її очима.

Індикаторами внутрішньої пасивної позиції, відповідно є протилежні психічні характеристики особистості: низький рівень внутрішньої саморегуляції, цілковита включеність («емоційна зануреність») у взаємодію; невміння передбачати реакцію партнера та можливі наслідки спілкування; некритичне сприймання себе, інформації, дій партнера та ситуації загалом; неусвідомленість власних мотивів та потреб; почуття некомпетентності; неготовність приймати рішення; низький рівень толерантності до невизначеності у взаємодії.

Е. Лангер вживає слово бездумність для означення пасивного, реактивного стану, в якому особі властива нездатність вийти за рамки спрямованості мислення та обмеженість строгими категоріями [за: 7].

Отже, внутрішня пасивна позиція особи у спілкуванні характеризується неосмисленістю власних станів, мотивів та зовнішніх щодо себе складових ситуації.

Виділяючи індикатори зовнішньої активної позиції особи у спілкуванні, ми виходили з того, що вона нетотожна домінуванню і далеко не завжди передбачає тиск. Така позиція може виявлятися у формі як директивного, так і розуміючого спілкування.

До ознак директивного спілкування належать пряме вираження власних переконань, аргументація, використання порад та роз'яснень, відкрите висвітлення суперечностей в поглядах партнера, можливе застосування примусу тощо. Серед ознак розуміючого спілкування — установка на те, щоб більше слухати партнера, ніж говорити самому, безоціночні висловлювання, використання прийомів активного слухання, прагнення зрозуміти переживання партнера та значущі для нього питання тощо [13].

Ці стилі спілкування суттєво різняться, але на нашу думку, саме їх спільні ознаки є індикаторами зовнішньої активної позиції у спілкуванні. До них належать:

- чіткість висловлювань;
- використання у висловлюваннях займенника «Я», уникнення безособових зворотів;
- тон голосу, міміка і жести, які виражають впевненість;
- демонстрування готовності (здатності) приймати рішення;
- демонстрування своєї компетентності та власних переваг над співрозмовником (це може бути зроблено і в досить м'якій формі, наприклад, прийоми активного слухання виражають вміння аналізувати інформацію, готовність діяти виважено тощо);
- регламентація діалогу (надання слова співрозмовнику, вибір теми та напрямку бесіди).

Індикаторами зовнішньої пасивної позиції особи у спілкуванні є нечіткі висловлювання з надмірним чи недостатніми поясненнями; вживання безособових зворотів; невпевнена інтонація; скутість в рухах; делегування партнеру (визнання за партнером) права приймати рішення; згода на те, щоб співрозмовник регламентував діалог.

Поєднання внутрішньої та зовнішньої позицій формує варіанти особистісної позиції учасника спілкування (рис. 1).

На рисунку 1 зовнішню позицію відкладено на осі у, а внутрішню — на осі х. Додатні значення відповідають активності, від'ємні — пасивності.

Розглянемо кожен з типів позиції, яку може займати особа в якості партнера у спілкуванні (це «чисті типи», зрозуміло, що у реальній взаємодії існує велика кількість проміжних варіантів, які поєднують в собі ознаки і пасивності, і активності).

1. Внутрішня активна і зовнішня активна позиції властиві особі, котра почувається впевнено і компетентно в ситуації взаємодії, знає свої сильні сторони. Чітке усвідомлення цілей спілкування, власних ресурсів та готовність враховувати особливості партнера сприяють ефективному впливу на нього.

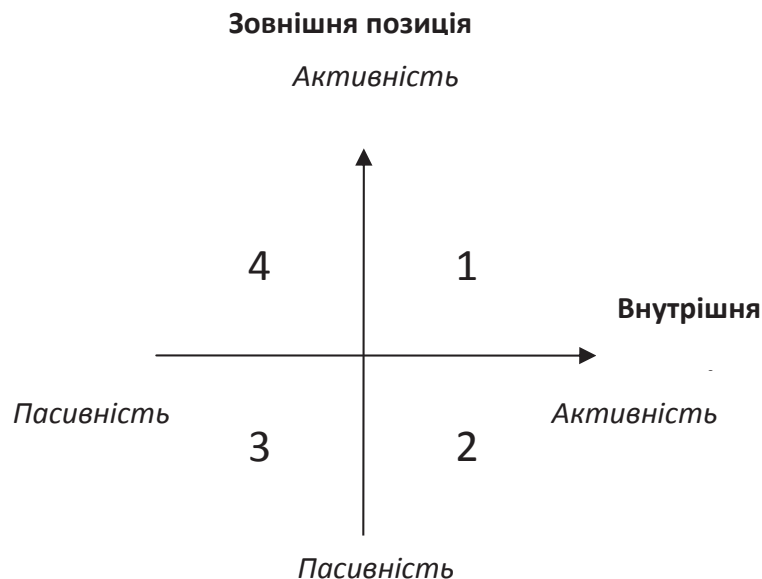


Рис. 1. Позиції особистості у спілкуванні

2. Внутрішня активна позиція в поєднанні з зовнішньою пасивною сприяє ефективності психологічного впливу, коли особа опиняється в незнайомій ситуації, у спілкуванні з партнером, який має більше психологічних ресурсів (вищий статус, більшу поінформованість чи повноваження тощо). Така позиція часто використовується у маніпулятивному впливі. Наприклад, для того, щоб викликати у партнера почуття значущості, задекларувати власну готовність підпорядковуватись. Це може бути конструктивний спосіб уникнути конкуренції, попередження конфліктної ситуації.

3. Позиція, якій характерна і зовнішня, і внутрішня пасивність, очевидно, не дасть можливості відстояти свої інтереси. В цій позиції суб'єктність особистості звужена до мінімуму, а ризик стати жертвою небажаного впливу інших зростає до максимуму. Але навіть така пасивна позиція в деяких випадках сприяє здатності людини ефективно вплинути на оточення. Йдеться про неусвідомлену пасивну маніпуляцію. В. Шапарь, описуючи маніпулятивні стилі, характеризує пасивного маніпулянта як людину, яка прагне перекласти відповідальність за вирішення власних труднощів на інших, намагається переконати їх у безвихідності власної ситуації [15]. Інколи люди схильні маніпулювати оточуючими, займаючи роль жертви, і в такий спосіб отримувати підтримку та допомогу. Переважно такі «жертви» щиро переконані у важкості власного становища і у своїй безпорадності, а їхня маніпуляція неусвідомлена.

4. Внутрішня пасивна позиція в поєднанні з зовнішньою активною позицією досить ризикована в контексті ефективності психологічного впливу. Ситуативно, в рамках короткочасної взаємодії чи однієї трансакції така позиція може допомогти ефективно подіяти на інших. Відомо немало випадків, коли імпульсивна, начебто «бездумна» поведінка є оптимальною, якщо немає можливості рефлексувати, а за зовнішньою активною позицією криються інтенсивні емоції, почуття безпорадності чи безвихідь. Якщо ж йдеться про тривалу взаємодію, то вибудувати кон-

структивні взаємини і отримати бажаний результат, особі, яка займає таку позицію навряд чи вдасться. Не усвідомлюючи власні переживання, мотиви та активно діючи у спілкуванні, маємо дуже мало шансів почути і зрозуміти свого партнера, адекватно використати той чи інший метод психологічного впливу.

Як зазначено вище, ефективність психологічного впливу залежить не лише від позиції, яку займає один з партнерів, а від того, які позиції займають усі сторони взаємодії. Зіставлення позицій, які займають партнери у спілкуванні дає можливість прогнозувати ефективність впливу кожного з них. Очевидно, практичне застосування такого аналізу для розбору конкретних ситуацій вимагає врахування не лише позицій учасників взаємодії, але й інших чинників ефективності психологічного впливу. Партнери можуть займати однакові чи різні позиції у спілкуванні. В рамках тривалої взаємодії та побудови стосунків ефективніше впливатиме партнер, який займає активну внутрішню позицію, ніж той, чия внутрішня позиція пасивна. Проте активна внутрішня позиція не є необхідною умовою ситуативно ефективного впливу. Як варіант, партнер, який вирізняється здатністю до рефлексії, розумінням власних мотивів та критичністю, може піддатись чужому впливу, роблячи «інвестицію в майбутнє» і тим самим використовуючи маніпуляцію як різновид психологічного впливу. Якщо в діаді обидві сторони займають і внутрішню, і зовнішню активні позиції, ситуативно визначальними чинниками ефективності психологічного впливу будуть їхні непсихологічні ресурси. Наприклад, більший вплив матиме партнер, який має владні повноваження. З психологічної точки зору, такі стосунки будуть симетричними, а в них існує висока ймовірність конкуренції, і, як зазначає П. Вацлавік, прогресуючі зміни: чим більше конкурує один, тим більше включається в конкуренцію інший [3]. Водночас саме у ході спілкування (і ділового, і приватного) осіб, яким характерна активна внутрішня та активна зовнішня позиції, виникає тісна співпраця, і формується команда.

Висновок. Отже, позиція особистості у спілкуванні має два аспекти: внутрішня позиція та зовнішня, кожен з яких можна охарактеризувати за ознакою «пасивності-активності». Відповідно до цього існує чотири типи позицій, які може займати особа у взаємодії з іншими. Позиції, які займають сторони спілкування є одним з визначальних чинників ефективності психологічного впливу, який вони чинять один на одного. В реальній взаємодії позиція особистості (обидва її аспекти) рідко залишаються в межах виключно пасивності чи активності, займаючи переважно проміжне місце на зазначеному континуумі.

Список літератури

1. Бодалев А. А. Психология общения / А. А. Бодалев. — М. : Издательство «Институт практической психологии»; Воронеж : НПО «МОДЭК», 1996. — 256 с.
2. Божович Л. И. Проблемы формирования личности / Л. И. Божович ; под редакцией Д. И. Фельдштейна / вступительная статья Д. И. Фельдштейна. — 2-е изд. — М. : Издательство «Институт практической психологии», Воронеж : НПО «МОДЭК», 1997. — 352 с.

3. Вацлавик П. Психология межличностных коммуникаций / П. Вацлавик, Дж. Бивин, Д. Джексон; пер. с англ. — СПб. : Речь, 2000. — 299 с.
4. Дивитовская Н. А. О позиции личности / Н. А. Дивитовская // Социальная психология и философия. Вып. 1. — Учен., записки ЛГПИ им. А. И. Герцена. — Т. 444 / под ред. Б. Д. Парыгина. — Л., 1971. — С. 156–164.
5. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. — СПб. : Речь, 2004. — 304 с.
6. Душкина М. Р. Психология влияния / М. Р. Душкина. — СПб. : Питер, 2004. — 224 с.
7. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе. — СПб. : Питер, 2001. — 448 с.
8. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е. В. Сидоренко. — СПб. : Речь, 2004. — 256 с.
9. Кемпінські А. Пізнання хворого / А. Кемпінські ; пер. з пол. під редакцією Долішньої Н. І. — Львів : Видавництво Мс, 2004. — 120 с.
10. Мясищев В. Н. Психология отношений / В. Н. Мясищев ; под редакцией А. А. Бодалева ; вступительная статья А. А. Бодалева. — М. : Издательство «Институт практической психологии»; Воронеж : НПО «МОД ЭК», 1995. — 356 с.
11. Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории / Б. Д. Парыгин. — СПб. : ИГУП, 1999. — 592 с.
12. Різун В. В. Лінгвістика впливу : монографія / В. В. Різун, Н. Ф. Непійвода, В. М. Корнєєв. — К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. — 148 с.
13. Социальная психология : учебное пособие / отв. ред. А. Л. Журавлев. — М. : ПЕР СЭ, 2002. — 351 с.
14. Татенко В. О. Соціальна психологія впливу / В. О. Татенко : монографія. — К. : Міленіум, 2008. — 216 с.
15. Шапарь В. Б. Психология манипулирования. — Изд. 2-е / В. Б. Шапарь. — Ростов н/Д. : Фенікс, 2008. — 364 с.

Р. И. Карковская

кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии
Львовского национального университета имени Ивана Франко

ПОЗИЦИИ СТОРОН МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Резюме

Статья посвящена анализу одного из факторов эффективности психологического влияния — позиции, занимаемой личностью в общении. Рассмотрены два аспекта (внутренний и внешний) позиции личности. Выделены индикаторы активности и пассивности индивида во взаимодействии с окружающими и варианты личностной позиции, которая формируется их разными комбинациями. Обоснована зависимость эффективности психологического влияния от позиции каждой из сторон общения.

Ключевые слова: эффективность психологического влияния, манипуляция, общение, позиция личности, активность, пассивность.

R. I. Karkovskaya

Ph.D. in Psychology, Associate Professor of Psychology
Lviv National Ivan Franko University

**POSITIONS OF THE PARTIES AS INTERPERSONAL
COMMUNICATION FACTOR AFFECTING
THE PSYCHOLOGICAL IMPACT**

Summery

The article analyzes one of the factors of efficient psychological impact. It is position of a person in communication. There have been conveyed two aspects (internal and external). Indicators of person's activity and passivity in interaction and also variants of personal position are described in the article. It deals with dependence of the effectiveness of psychological influence on both sides.

Key words: effectiveness of psychological influence, manipulation, communication, position of an individual, activity, passivity.