

- chtenija, 1997. – S.162-164.
5. Seligman M. Put' k процvetaniju. Novoe ponimanie schast'ja i blagopoluchija [The path to prosperity. A new understanding of happiness and well-being] / M. Seligman. – M.: MANN, 2013. – 440 s.
 6. Tvorogova N.D. Klinicheskaja psihologija [Clinical psychology] / N.D. Tvorogova. – M.: PER Sje, 2007. – 416 s.
 7. Chebotareva E.Ju. Individual'no-tipicheskie harakteristiki sub#ektivnogo blagopoluchija [Individual-typical characteristics of subjective well-being] / E.Ju. Chebotareva // Akmeologija obrazovanija. – Saratov: Izd-vo Saratovskogo un-ta. – 2015. – S.142-147.
 8. Shamionov R.M. Sub#ektivnoe blagopoluchne lichnosti: psihologicheskaja kartina i faktory [Subjective well-being of a person: a psychological picture and factors] / R.M. Shamionov. – Saratov: Izd-vo Saratovskogo un-ta. – 2008. – 296 s.
 9. Argyle M. The Psychological Causes of Happiness / M. Argyle, M. Martin // Subjective Well-Being: an interdisciplinary perspective / ed. by F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz. – 1st ed. – Oxford: Pergamon Press, 1991. – P. 77–100.
 10. Bradburn N.M. The Structure of Psychological Well-being / N.M. Bradburn. – Chicago: Aldine, 1969. – 187 p.
 11. Diener E. The Satisfaction With Life Scale / E. Diener // Journal of Personality Assessment. – 1985. – Vol.49. – N1. – P. 7175.
 12. Headey B. Subjective Well-Being: The Stocks and Flows Framework / Bruce Headey, Alexander Wearing // Subjective Well-Being: an interdisciplinary perspective / ed. by F. Strack, M. Argyle, N. Schwarz. – 1st ed. – Oxford: Pergamon Press, 1991. – P. 49–73.
 13. Rath T. Well-Being: The Five Essential Elements / T. Rath, J. Harter. – New York: Gallup press, 2010. – 232 p.

УДК: 316.454.52 : 316.47 : 316.46.058.5

МАНІПУЛЯТИВНІ ПРИЙОМИ: ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ У МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ

О.А. Лукасевич

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології
Запорізького національного університету
galitskaya@ukr.net

Ю.В. Титар

студентка магістратури Запорізького національного університету
juliat504@gmail.com

Лукасевич О.А., Титар Ю.В. Маніпулятивні прийоми: особливості використання у міжособистісному спілкуванні. Стаття присвячена актуальній на сьогоднішній день проблемі маніпуляцій, що з кожним днем набирає все більше обертів. В даній статті на основі аналізу літератури розглядається питання маніпуляції в міжособистісному спілкуванні. Метою статті є розкриття питання стратегії маніпуляції, прийомів та ситуації в якій вони використовуються. Аналіз робіт в цій галузі дозволяє виділити основні групи маніпулятивних прийомів, які використовуються в дискусійних обговореннях. Такий погляд буде цікавий спеціалістам в області соціальної психології аби чітко розмежувати де має місце соціальний тиск, а де – прямий контакт. Тема маніпуляції суспільною свідомістю сьогодні активно обговорюється серед представників широкої громадськості, все частіше стає предметом бурхливих наукових дискусій, гострої публіцистичної полеміки. Дослідження проблематики маніпуляції суспільною свідомістю і розгляд її з наукової точки зору налічує всього лише кілька десятків років, якщо не мати на увазі опосередкованість висвітлення даної теми в контекстах інших, суміжних з нею явищ і процесів, інших аспектів соціального буття.

Ключові слова: маніпуляція, міжособистісні відносини, маніпулятивні прийоми.

Lukasevich, O.A., Titar, Y.V. Manipulative techniques: peculiarities of use in interpersonal communication. The article is devoted to the actual problem of manipulation, which is gaining more and more turns. In this article, based on the literature analysis, the issue of manipulation in interpersonal communication has been considered. The aim of the article is to reveal the questions of the strategy of manipulation, techniques and situation in which they are used. Analysis of works in this area allows us to identify the main groups of manipulative techniques, that used in the discussions. This view would be of interest to specialists in the field of social psychology in order to clearly distinguish between social pressure and direct contact. The subject of manipulation of public consciousness is being actively discussed today among representatives of the general public, it is increasingly becoming the subject of heated scientific discussions, a sharp publicistic polemic. Since recently, questions of manipulation have been devoted to many works of Ukrainian and foreign scientific literature, it is reflected in works of art, once again confirms its relevance, and in fact – of occurred interested: reaching a new level - the level of audio-visual, social sensitivity. The investigation of the problem of manipulation of public consciousness and its consideration from a scientific point of view has been only a few dozen years, if one doesn't bear in mind the indirectness of the coverage of this topic in the contexts of other phenomena and processes, that are adjacent to it, other aspects of social life.

Keywords: manipulation, interpersonal relationships, manipulative techniques.

Постановка проблеми. Тема маніпуляції свідомістю сьогодні активно обговорюється представниками широкої громадськості, стає предметом бурхливих наукових дискусій, гострої полеміки. Дослідження проблематики маніпуляції свідомістю і розгляд її з наукової точки зору нараховує лише кілька десятків років. Це пояснюється опосередкованістю висвітлення даної теми у контекстах інших, суміжних з нею явищ і процесів. Отже, питання маніпуляції свідомістю з боку гуманітарних дисциплін, особливо соціальної психології, залишається відкритим і остаточно не досліджуваним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інтенсивні дослідження методів маніпулювання і теоретичні узагальнення в даній сфері стали проводитися починаючи з другої половини ХХ ст. Так, П. Лазерсфельд проаналізував поведінку виборців, які перебувають під впливом передвиборчих методів маніпулювання. Вивченню різних факторів, що впливають на ефекти масової комунікації, присвячені роботи К. Ховланда. Проблему «соціальної технології» вивчав К. Манхейм, маючи на увазі під цим терміном сукупність методів, що впливають на поведінку людини і службовців засобом соціального контролю. Г.М. Маклюен розглядав питання, пов'язані з впливом технічних засобів інформаційного зв'язку на культуру, свідомість людей. В свою чергу, Г. Шиллер вивчав основні аспекти впливу засобів масової інформації на свідомість, формування громадської думки, управління суспільством.

До сучасних досліджень відносяться роботи таких авторів як Г. Джоветт і В. О'Доннелл, які описують пропагандистські моделі впливу. З. Бауман говорить про зростаючу роль невизначеності і прогресуючої незахищеності особистості перед обличчям соціальних змін. Е. Ноель-Нойман провів аналіз взаємозв'язків між масовою комунікацією, міжособистісною комунікацією і тим як індивід співвідносить свою думку з думкою інших людей..

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих результатів. Поняття “маніпуляція” походить від латинського терміну “manipulus”, який має два значення “жменя”, “наповнювати руку” та “маленька група”. У першому значенні даний термін використовується як звернення до об'єктів з особливими намірами і цілями, як ручне управління. У значенні терміну “маніпуляція як маленька група” позначається загін воїнів – маніпула, який беззаперечно підкорюється і виконує всі розпорядження командуючих.

Філософське осмислення проблеми маніпуляції свідомістю особистості розпочато ще античними філософами. Так, на думку Платона, маніпуляція є унікальним явищем, що дає змогу підкорити волю, нав'язати людині певний образ думок, спрямувати її на здійснення конкретних дій. В епоху Відродження маніпулювання людьми є атрибутом політики у формі “маківеалізма”. Н. Макіавеллі створив низку маніпулятивних правил, основним принципом яких було використання зміненого сприйняття за допомогою гнучких і довгочасних методик. Як зазначає філософ, видимість прагнень, неможливість викрити у нечесних намірах є головними засадами ефективного маніпулювання [4].

Великий внесок у розуміння проблеми маніпуляції свідомістю людини зробили у ХХ ст. такі представники філософської школи як Е. Фромм, Т. Адорно, Ю. Хабермас. Вони вважали, що усвідомлення диспропорції між зовнішньою соціальною успішністю і труднощами самореалізації особистості неможливе через особливий стан свідомості особистості, який детермінований політичними, ідеологічними, культурними установками, а саме маніпулятивним впливом.

Р. Мей пов'язував маніпулювання із сильною волею, прагненням до влади. Маніпулювання проявляється у різних формах: людина може маніпулювати не лише іншими людьми, а й собою. Така сила волі використовується як спосіб відмовитися від бажань, стримати іраціональні прагнення. Людина, яка маніпулює собою, маніпулює іншими [3].

Згідно із Е. Шостромом маніпулятивність є атрибутом міжособистісних відносин, які формуються під впливом ринкових механізмів сучасного суспільства, тобто змушують людей відноситися байдуже один до одного. Серед причин маніпулювання автор називає нездатність людей до повного розуміння і поважного ставлення до інших людей. Детермінантою маніпулювання є соціальна ситуація, у якій людина відчуває себе беспорядною, здійснюючи свідомий індивідуальний вибір. Е. Шостром наголошує, що людина-маніпулятор є одночасно суб'єктом і об'єктом власних маніпуляцій, оскільки через пригнічення власного “Я” людина прагне завоювати для себе певні блага, а саме приховане використання і вплив на інших людей, контроль над ними [5].

Філософ З. Бауман вважає, що феномен маніпуляції детермінований усвідомленням кожної людини факту кінцевості власного існування і це усвідомлення провокує бажання трансцендентності. Аналізуючи сучасний простір міжособистісних відносин, науковець підкреслює, що суспільна маніпуляція бажанням трансцендентності неминуха, якщо індивідуальне життя прожите, а колективне життя продовжується. Існує тенденція до надмірної маніпуляції, яка є наслідком фундаментального конфлікту сучасного суспільства: перенесення вини з держави на індивіда за помилки формуючих культурою життєвих цінностей [1].

Отже, аналіз наукової літератури свідчить про те, що маніпуляція розглядається у трьох різних контекстах. По-перше, маніпуляція визначається як соціально-психологічний феномен, який виявляється у міжособистісному спілкуванні. І тому важливо встановити цілі і способи маніпулювання, результати і умови, за яких маніпуляція досягає найбільшого ефекту, способи захисту від маніпуляції. По-друге, розгляд даної проблематики здійснюється в межах психології впливу із акцентуванням на актах впливу, відповідальності за наслідки тощо. По-третє, існують психологічні чинники маніпуляції, серед яких прагнення отримати односторонній вииграш, використання гри на слабкість, схильність до використання саме такої стратегії міжособистісної взаємодії.

Узагальнюючи огляд можливих причин маніпуляцій у роботах різних авторів Е. Шостром виділив такі:

- внутрішній конфлікт людини. Як вважав Ф. Перлз, людина ніколи не довіряє собі повністю і завжди вірить, що її рятування в інших. Проте, іншим вона також не довіряє. Маніпуляція допомагає контролювати інших і за такої умови довіряти їм більше;
- недовіра до інших людей, нездатність кохати. На думку Е. Фромма, нормальними відносинами між людьми є кохання, яке передбачає знання людини про себе і повагу до істинної сутності. В той же час, більшість людей при всьому бажанні не можуть любити близьких, оскільки не люблять самих себе. Поведінка маніпулятора – це спроба отримати повну владу над іншою людиною як альтернативу коханню;
- відчуття абсолютної безпорадності. З точки зору екзистенціалізму, світ наповнений ризиком і невизначенністю, які оточують людини із всіх боків. Зіштовхуючись з екзистенціальною проблемою людина стає безпорадною, тому маніпулятор займає позицію бездіяльності у своїй поведінці;
 - страх тісних міжособистісних контактів (Е. Берн, Дж. Хейлі);
 - некритичне прагнення отримувати схвалення всіх і кожного (А. Елліс);
 - прагнення до символічного оволодіння партнерами спілкування як об'єктами сексуального бажання, з відповідним розподілом на активних і пасивних маніпуляторів (З. Фрейд);
 - природне компенсаторне прагнення до влади (А. Адлер);
 - репродукція способів впливу, які суспільство застосовує: маніпулятивне відтворення заохочується, оскільки поведінка отримує систематичне позитивне підкріплення у вигляді соціального успіху (Б. Скіннер) [5].

Орієнтуючись на описані підходи О.Л. Доценко називає такі рівні причин, що формують маніпулятивну поведінку:

- культура у загальнолюдському контексті. В казках і міфах хитрощі розглядаються як схвальні дії. Причина полягає у тому, що маніпуляція виявляється більш прийнятною, ніж фізична розправа або примус.
- суспільство як сукупність соціальних контекстів. Людина як член певної соціальної групи, засвоює групові норми і цінності, розділяє відповідальність за власні вчинки з членами своєї групи, отримує підкріплення самооцінки і почуття значущості, користується авторитетом для досягнення мети. Так відбувається підкріплення моделей поведінки. Тоді соціальна взаємодія між представниками різних груп наповнюється прагненням отримати вигоду і підкріплюється почуттям ідентифікації з групою.
- спілкування – міжособистісний контекст. Потреба у спілкуванні виступає джерелом активності, спрямованої на встановлення і підтримку стабільних відносин з людьми. Це означає, що задоволення потреби залежить від соціального спілкування, а отже, можливе маніпулювання, пов'язане із забезпеченням приналежності або відокремлення від значимого іншого.

- особистість у мотиваційному внутрішньопсихічному контексті. Внутрішньоособистісна передумова маніпуляції – це, в першу чергу, відсутність цілісності, власного центру, самості або їх ігнорування. З одного боку, це змушує людину підкорюватися своїм частинам, а з іншого – робить її вразливою перед втручанням у цілісність.

- технологія – контекст діяльності, її операційного складу. На цьому рівні маніпулювання обумовлено відсутністю прийнятних способів досягти мети. Коли існує адекватне вирішення, соціальна підтримка, міжособистісні зразки і внутрішнє бажання, технологічна можливість стає несподіванкою для маніпулятора.

Як бачимо, формування маніпуляції як способу поведінки має ряд причин різного рівня узагальнення. Відсутність адекватних способів досягти свого призводить до використання людиною маніпулятивних технік і прийомів.

Розгляд прийомів психологічних маніпуляцій, що використовуються у різних формах міжособистісної взаємодії, дає змогу проілюструвати яким чином люди з вираженими маніпулятивними якостями формують спеціальні аргументаційні моделі.

На сьогодні у психологічній літературі виділяється три основні групи маніпулятивних прийомів: організаційно-процедурні, логіко-психологічні та особистісні.

1. Прийоми організаційно-процедурного характеру пов'язані із створенням певних умов, попередньої організацією і специфічним здійсненням процедури міжособистісної взаємодії. Використання таких прийомів ускладнюють процес обговорення для об'єктів маніпулятивного впливу і, відповідно, полегшують його для суб'єкта, який організовує маніпуляцію.

До прийомів організаційно-процедурного характеру відносять:

- дозування вихідної інформаційної бази. Матеріали, необхідні для обговорення не надаються учасникам вчасно або даються вибірково. Окремим учасникам обговорень "ніби випадково" роздають неповний комплект матеріалів, а в ході взаємодії з'ясується, що хтось, на жаль, виявився не в курсі всієї наявної інформації. Втрачаються робочі документи, листи, звернення, записки, що може вплинути на процес і результати обговорення. Здійснюється неповне інформування деяких учасників, що ускладнює для них обговорення, а для інших створює додаткові можливості використання психологічних маніпуляцій. Зворотній варіант – надлишкове інформування, що передбачає підготовку багатьох проектів, пропозицій, рішень, зіставлення яких в процесі обговорення виявляється практично неможливим.

- Формування установок шляхом цілеспрямованого підбору виступаючих. Слово надається спочатку тим, чия думка відома та імponує організатору маніпулятивного впливу або учасникам завчасно підготовлених відповідним чином до виступу. Таким способом на першому етапі здійснюється формування бажаної установки в учасників обговорення. Це пояснюється тим, що зміна створеної первинної установки вимагає великих зусиль, ніж її формування. З цією ж метою обговорення може припинятися на виступаючому, позиція якого більш бажана і відповідає поглядам організатора маніпулятивного впливу.

- Подвійний стандарт в нормах оцінювання поведінки учасників дискусій. Одних виступаючих жорстко обмежують у дотриманні регламенту і правил взаємовідносин під час обговорення, іншим дозволяють відходити від них і порушувати встановлені правила. Те ж саме відбувається щодо характеру дозволених висловлювань – одним "вибачають" різкі висловлювання на адресу опонентів, іншим роблять зауваження і т.д. При цьому здійснюється згладжування позицій опонентів або, навпаки, проводиться посилення відмінностей в їх позиціях аж до несумісних і взаємовиключаючих точок зору, доведення обговорення до абсурду.

- "Маневрування" порядком обговорення. Для того, щоб легше пройшло "потрібне" питання спочатку "випускається пар" на малозначних і несуттєвих питаннях, а потім, коли всі втомилися або перебувають під враженням попередньої перепалки, виносяться питання, яке хочуть обговорити без посиленої критики. Може бути змінена послідовність обговорення, коли на перше місце виносяться питання і пропозиції не за мірою надходження, а спочатку пропонуються для обговорення більш прийнятні положення, щоб ті, хто сумніваються могли швидше прийняти бажане рішення.

- Управління процесом обговорення. У публічних дискусіях слово по черзі надається найбільш агресивно налаштованим представникам опозиційних груп, що допускають взаємні образи, які не зупиняються або зупиняються тільки для видимості. В результаті атмосфера

обговорення загострюється. Відтак, може бути припинене обговорення актуальної теми або навіть дискредитоване саме питання обговорення. Інший, більш “цивілізований” спосіб переривання процесу обговорення, полягає в тому, що в ключові моменти, коли може бути задоволене небажане рішення, оголошується перерва або учасники переходять до розгляду іншої теми.

- Обмеження в техніці проведення обговорення. При використанні цього прийому ігноруються пропозиції, що стосуються процедури обговорення, обходяться небажані факти, питання, доводи. Учасникам, які можуть своїми висловами призвести до небажаних змін ходу обговорення, слово не надається. Прийняті рішення фіксуються жорстко, не допускається повернення до них навіть під час отримання нових даних.

- Реферування – коротке переформулювання питань, пропозицій, аргументів, в процесі якого відбувається зміщення акцентів в бажану сторону. Одночасно з цим може здійснюватися довільне резюмування, при якому в процесі підведення підсумків відбувається зміна акцентів у висновках, викладі позицій опонентів, їх поглядів, результатів обговорення в бажану сторону.

2. Логіко-психологічні прийоми. Ці прийоми побудовані на порушенні законів логіки або на використанні формальної логіки з метою маніпуляції недостатньо досвідченим об’єктом.

Основними логіко-психологічними прийомами є: “порочне коло”, коли будь-яка думка доводиться за допомогою її переформулювання; “неповне спростування”. Серед запропонованих опонентом для захисту положень обирається найбільш уразливе, яке піддається жорсткій критиці; прийом дотримання норм, послідовності, логічності висловлювань. Використовується у випадках, коли пропонують дати однозначну відповідь на питання, що вимагає розгорнутої відповіді, і коли однозначність може призвести до неправильного розуміння суті проблеми; “багато питань”, коли по одній темі опонентів задають відразу кілька різних або мало сумісних питань; “постулювання істини”, коли висновок, твердження робиться без жодного доказу як зрозуміле для всіх.

3. Особистісні прийоми. До цієї групи відносять прийоми, засновані на роздратуванні опонента, використанні почуття сорому, неухважності, приниженні особистих якостей, лестощів, грі на самолюбстві та інших індивідуально-психологічних особливостях людини. Діючи таким чином і прагнучи уникнути небажаного обговорення, маніпулятор-опонент може підкреслювати негативні риси особистості об’єкта маніпулятивного впливу як неосвіченість, необізнаність в певній галузі.

Серед особистісних прийомів виділяють:

- роздратування опонента, виведення його з рівноваги насмішками, несправедливими звинуваченнями та іншими способами, доки він не “закипить”. Успіх маніпуляції буде ще більшим, якщо опонент прийде в стан роздратування, зробить помилкову, невігідну заяву в дискусії або обговоренні.

- Власне піднесення або самовихваляння. Ця маніпуляція є непрямим прийомом приниження опонента. В даному випадку відбувається підвищення психологічної значущості за рахунок вагомих доводів.

- Використання незнайомих для опонента слів, теорій і термінів. Маніпуляція вдається, якщо опонент посоромиться перепитувати і зробить вигляд, що він сприйняв ці доводи, зрозумів значення незрозумілих для нього термінів.

- Зрив або відступ від обговорення. Така маніпуляція здійснюється з використанням демонстративної образи, провокуванням конфлікту, різноманітними прийомами виведення опонента з рівноваги, коли обговорення перетворюється на звичайну лайку абсолютно не пов’язану з початковою темою.

- Прийом “палічні доводи”. Якщо переслідується мета перервати обговорення, психологічно придушити опонента, перш за все тому, що перемогти за допомогою звичайних аргументів шансів практично немає, то використовується так званий “аргумент до городового”. Він побудований на відсиланні до “вищих інтересів” без аргументації причин за якими до них апелюють.

- “Читання в серцях”, застосовується в двох основних варіантах (так звана позитивна і негативна форми). Увага аудиторії, оточуючих осіб переводиться від змісту доводів опонента на його нібито приховані причини і мотиви [2].

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Аналіз психологічної літератури показав, що проблема маніпуляції залишається актуальною через відсутність загального підходу до розуміння даного феномену. Під маніпуляцією у широкому розумінні мають на увазі універсальний

спосіб досягнення власних цілей в процесі взаємодії особистостей. Однак, у вузькому сенсі дане поняття набуває негативно-оцінного характеру, що пов'язане із ставленням до іншої людини як до засобу досягнення власних цілей. Формування маніпулятивної поведінки здійснюється в ситуаціях, коли є культурний дозвіл, соціальна підтримка, міжособистісні зразки і внутрішнє бажання. Відсутність адекватних способів досягнути мети призводить до використання маніпулятивних технік і прийомів.

Основними маніпулятивними прийомами визначено: організаційно-процедурні, а саме дозування вихідної інформаційної бази, формування установок шляхом цілеспрямованого підбору виступаючих, подвійний стандарт в нормах оцінювання поведінки учасників дискусій, маневрування порядком обговорення, управління процесом обговорення, обмеження в техніці проведення обговорення, реферування; логіко-психологічні, серед яких “порочне коло”, “неповне спростування”, прийом дотримання норм, послідовності, логічності висловлювань, “багато питань”, “постулювання істини”; особистісні, зокрема, роздратування опонента, власне піднесення або самовихваляння, використання незнайомих для опонента слів, теорій і термінів, зрив або відступ від обговорення, прийом “паличні доводи”, “читання в серцях”.

Список використаних джерел

1. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман; пер. с англ. В.Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2005. – 390 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – СПб: Речь, 2004. – 292 с.
3. Мей Р. Любовь и воля / Р. Мей; пер. О.О. Чистяков, А.П. Хомик. – М.: Рефл-бук – К.: Ваклер, 1997. – 384 с.
4. Стретерн П. Макиавелли за 90 минут / П. Стретерн; пер. С. Бобровой. – М.: Астрель; АСТ, 2006. – 176 с.
5. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Э. Шостром. – СПб: Изд-во инст-та психотерапии, 2008. – 192 с.

References translated and transliterated

1. Bauman Z. Individualizirovannoe obshchestvo [Individualized society] / Z. Bauman; per. s angl. V.L. Inozemceva. – M.: Logos, 2005. – 390 s.
2. Docenko E.L. Psihologija manipuljacji: fenomeny, mehanizmy i zashhita [Psychology of manipulation: phenomena, mechanisms and protection] / E.L. Docenko. – SPb: Rech', 2004. – 292 s.
3. Mej R. Ljubov' i volja [Love and Will] / R. Mej; per. O.O. Chistjakov, A.P. Homik. – M.: Refl-buk – K.: Vakler, 1997. – 384 s.
4. Stretern P. Makiavelli za 90 minut [Machiavelli in 90 minutes] / P.Stretern; per. S.Bobrovoj. – M.:Astrel'; AST, 2006. – 176s.
5. Shostrom Je. Chelovek-manipuljator. Vnutrennee puteshestvie ot manipuljacji k aktualizacii [Man manipulator. The inner journey from manipulation to actualization] / Je. Shostrom. – SPb: Izd-vo inst-ta psihoterapii, 2008. – 192 s.

УДК 159.9.088.4 :34.08 : 316.613.4

ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ НЕГАТИВНИХ ПСИХОЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖСЛУЖБОВЦІВ

О.Г. Малина

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології
Запорізький національний університет

Є.О. Іванов

магістр кафедри психології, Запорізький національний університет

Малина О.Г., Іванов Є.О. Психологічний аналіз негативних психоемоційних станів у професійній діяльності держслужбовців. У статті надано психологічну характеристику негативних психоемоційних станів держслужбовців на основі аналізу психологічних особливостей професійної діяльності фахівців державних органів влади. Розглянуто соціально-психологічні параметри умов праці, що виступають стресогенними чинниками виникнення негативних психоемоційних станів держслужбовців, охарактеризовано прояви та визначено психологічні ознаки стомлення, перевтомлення, нервово-психічної напруги, психоемоційного напруження, інформаційного та емоційного стресу, фрустраційного напруження і фрустрації, розглянуто їх негативні соціально-психологічні та професійно-психологічні наслідки. Проаналізовано функціональні можливості, спрямовані на забезпечення ефективності і надійності професійної діяльності держслужбовців навіть при дії екстремальних чинників. Визначено напрямки оптимізації психоемоційної стійкості та окреслено шляхи психосоціального супроводу професійної діяльності держслужбовців.

Ключові слова: професійна діяльність держслужбовців, негативні психоемоційні стани, стомлення, перевтомлення, нервово-психічна напруга, психоемоційна напруженість, стрес, фрустрація, психоемоційна стійкість.