

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ МАНІПУЛЮВАННЯ НА СТУДЕНТСЬКЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Статтю присвячено дослідженню проявів маніпулювання у студентському середовищі та особливостей маніпулятивної поведінки.

Ключові слова: спілкування, маніпулювання, суб'єкти маніпулювання, особливості маніпулювання, прийоми прихованого управління, захист від маніпуляцій.

Вступ. Досягнення взаєморозуміння у спілкуванні з різними категоріями людей, створення безконфліктних та щирих взаємовідносин – це шлях до успіху як у професійній діяльності, так і з друзями та близькими (в особистому житті). Але в сучасному світі спостерігається поширення маніпулятивної поведінки (прихованого управління) в міжособистісному спілкуванні.

Маніпулювання – це приховане управління проти волі особи, якою управляють. Причому маніпулятор отримує односторонню перевагу чи вигоду за рахунок особи, якою управляють.

Суб'єктами маніпулювання виступають: маніпулятор (ініціатор впливу) та «жертва» (адресат маніпулятивного впливу). Їх взаємодія пов'язана з особливостями маніпулювання [5, с. 41]: проводиться таємно від «жертви»; використовуються психологічно слабкі сторони «жертви»; дії маніпулятора підкріплюються прийомами, що сприяють піддатливості «жертви».

При маніпулюванні приховуються ціль та інструменти безпосереднього впливу на жертву. Визначаються її недоліки та переваги, враховуються особливості характеру, звички, бажання, стереотипи тощо. Застосовуються прийоми, завдяки яким маніпулятор вводить жертву в бажаний емоційний стан, усіяко знижує критичність сприйняття і не дає часу на розмірковані дії. При цьому робиться спроба замаскувати прийоми маніпулювання жертвою, використовується той чи інший психологічний механізм.

Приєм, за допомогою якого бажать не обтяжувати спілкування для себе та ускладнюють його для опонента, називають вивертом – маніпуляцією у спілкуванні. Їх поділяють на три групи: організаційно-процедурні; психологічні; логічні [4].

Постановка проблеми та здобуті результати. Автори цієї статті оцінювали знання та навички, розуміння студентами методів і прийомів впливу на співрозмовника в процесі спілкуван-

ня. Під час інтерв'ювання респонденти підкреслювали важливість дослідження проявів маніпулювання та особливостей маніпулятивної поведінки при спілкуванні.

Для оцінки впливу маніпулювання на студентське середовище на основі наукових джерел [1; 2; 3; 4; 5] розроблено анкету та проведено вибіркоче обстеження студентів магістерської програми напряму «Фінанси і кредит» 1 і 2 років навчання та аспірантів кафедри фінансів.

Для того, щоб досягти бажаної точності результатів під час проведення опитування на основі розробленої анкети, визначено обсяг вибірки респондентів – 48 осіб. Зокрема, взяли участь в опитуванні 25 дівчат та 23 юнаки. Левова частка всіх респондентів (75,0 %) зазначили, що піддаються маніпулюванню. Основними слабкостями співрозмовника, які респонденти використовують для прихованого управління, дівчата назвали нерішучість (84,0 %) і прагнення гострих відчуттів (80,0 %); юнаки – нерішучість (82,6 %), прагнення гострих відчуттів (87,0 %) і жадібність (73,9 %).

Серед слабкостей, які використовують маніпулятори, респондентами зазначено нерішучість (91,7 %), безвідмовність та доброзичливість (87,5 %). При цьому 56,3 % респондентів зазначили, що відразу розуміють, коли стають жертвами прихованого управління. Серед його позитивних прийомів дівчата віддають перевагу (за рангом): проявам поведінки згоди (48,0 %) та активному слуханню (40 %), а юнаки – ставленню запитань (43,5 %) і також активному слуханню (39,1 %).

Серед психологічних прийомів, що є перепону до ділових переговорів, респонденти називають (за рангом): 1) ескалацію конфлікту (52,1 %) та використання подразників (41,7 %); 2) контрпропозиції (39,6 %) та використання подразників (37,5 %).

Серед організаційно-процедурних хитрощів організаторів, з якими респонденти стикались у

АНКЕТА

1. Чи піддаєтесь Ви маніпулюванню?

так; ні.

2. Які п'ять слабкостей співрозмовника Ви використовуєте для прихованого управління? Підкресліть.

жадібність; нерішучість; прагнення гострих відчуттів; бажання справити враження;
 зацікавленість; боягузтво; нерозважливість; недотепність.

3. Які Ваші слабкості використовують маніпулятори?

4. Одразу чи через деякий час Ви розумієте, що стали жертвою прихованого управління?

одразу; через деякий час.

5. Яким з перерахованих позитивних прийомів прихованого управління Ви віддасте перевагу під час ділових переговорів? (проранжуйте в порядку більш важливих до менш важливих):

ставлення запитань; активне слухання; емоційні коментарі; прояви поведінки згоди.

6. Які з перерахованих негативних психологічних прийомів є перепорою до успіху ділових переговорів? (проранжуйте в порядку більш важливих до менш важливих):

використання подразників (слів, дій, термінів тощо); контрпропозиції (без урахування інтересів співрозмовника); подразнення опонента; ескалація конфлікту (конфліктоген → конфліктоген);
 розпливчасті аргументи; прояви поведінки незгоди; лестощі та комплементарні обороти мови;
 посилення на авторитети; однозначність та бездоказовість оцінки подій; уявна неухважність;
 уявне нерозуміння; видима підтримка.

7. З якими організаційно-процедурними хитрощами організаторів переговорного процесу або дискусії Ви стикались? (підкреслити):

формування первинної установки; надання необхідних матеріалів лише напередодні дискусії;
 недопущення повторного обговорення питань; призупинення обговорення на бажаному варіанті;
 перерва в обговоренні; ігнорування пропозицій, що надійшли. _____

8. Які з перерахованих логічних прийомів прихованого управління є перепорою до успіху ділових переговорів? (проранжуйте в порядку більш важливих до менш важливих):

невизначеність основної тези переговорів; недотримання закону достатньої основи;
 причинно-наслідковий силогізм; неповне спростування доводів опонента; неправомірні аналогії при доказах;
 інші логічні прийоми, що порушують закони та правила формальної логіки при спілкуванні.

9. Якої стратегії Ви дотримуетесь найчастіше для досягнення своїх інтересів у міжособистісному спілкуванні? (проранжуйте в порядку більш важливих до менш важливих):

активного маніпулятора; пасивного маніпулятора; маніпулятора, який змагається;
 байдужого маніпулятора.

10. Якої стратегії дотримуються маніпулятори найчастіше у спілкуванні з Вами? (проранжуйте в порядку більш важливих до менш важливих):

активного маніпулятора; пасивного маніпулятора; маніпулятора, який змагається;
 байдужого маніпулятора.

11. Які Ваші дії для подолання бажання «домінувати» у розмові? _____

12. Як Ви оцінюєте (в балах від 1 до 6) необхідність розуміння та аналізу невербальних прийомів учасників переговорів (тембр, міміка, погляд, поза, жести, дистанція тощо)?

13. Під час навчання в університеті Ви намагалися маніпулювати викладачами?

так; ні.

14. Якщо Ви маніпулювали, то зазначте, які прийоми Ви використовували: _____

15. Під час навчання в університеті чи маніпулювали Вами викладачі?

так; ні.

16. Якщо Вами маніпулювали, то зазначте, які саме прийоми до Вас застосовувались: _____

17. Який захист Ви застосовуєте від маніпуляцій?

активний; пасивний.

18. Якщо Ви застосовуєте активний захист, то найчастіше це:

«розставити крапки над “і”»; контрманіпуляція.

Ваша стать:

чоловік; жінка.

Дякуємо за співпрацю!

переговорному процесі або дискусії, переважало ігнорування пропозицій, що надійшли. Це зазначили 89,6 % респондентів. Більше половини опитаних звернули увагу на недопущення організаторами повторного обговорення питань (56,3 %) та призупинення обговорення на бажаному варіанті (52,1 %).

Серед логічних прийомів прихованого управління в процесі переговорів респонденти, насамперед, називали невизначеність основної тези переговорів (85,4 %) та причинно-наслідковий силогізм (75,0 %).

Для досягнення своїх інтересів у міжособистісному спілкуванні респонденти-дівчата найчастіше дотримуються стратегії пасивного маніпулятора (76,0 %), а респонденти-юнаки – активного маніпулятора (69,6 %). Маніпулятори у спілкуванні з опитуваними респондентами найчастіше дотримуються стратегії активного маніпулятора (87,5 %). Для подолання бажання «домінувати» у розмові респонденти використовують такі прийоми: активне слухання, ухилення від розмови, спроба зробити перерву в розмові тощо.

Великого значення респонденти надають розумінню невербальних прийомів у спілкуванні. З них 58,3 % вважають, що найважливіше вміти витримувати дистанцію, 29,2 % – розуміти погляд співрозмовника. Найменш важливим прийомом з перерахованих у анкеті при спілкуванні респонденти вважають міміку.

Під час навчання в університеті 37,5 % респондентів намагалися маніпулювати викладачами. Застосовували такі прийоми маніпулювання: емоційні коментарі, уявне нерозуміння, постановка питань для однозначної відповіді, стомлений вигляд тощо. Респонденти зазначали, що під час навчання в університеті викладачі також використовували прийоми прихованого управління (31,3 %), зокрема, викладачі посилались на авторитети, демонстрували уявну неувважність, застосовували «добровільний примус» тощо.

З'ясовано, що 80 % дівчат і 78,3 % юнаків застосовують активний захист від маніпуляцій. 81,5 % респондентів вважають, яка, насамперед, слід застосовувати тактику, яка дозволяє порозумітись із співрозмовником. Лише 18,5 % (5,3 % дівчат, 13,2 % юнаків) застосовують контрманіпуляцію та починають діяти за своїми правилами.

Висновки. Результати дослідження, зокрема опитування щодо впливу маніпулювання та особливостей маніпулятивної поведінки в процесі спілкування, будуть використані в подальшій науковій і навчальній роботі, при деталізації, аргументації особливостей спілкування. Увагу цим питанням буде приділено під час проведення лекційних занять, дискусійного обговорення та розгляду ситуацій з курсу «Професійна етика».

Список літератури

1. Галицька Е. В. Основні методи та прийоми впливу на співрозмовника в процесі спілкування / Е. В. Галицька, Н. А. Донкоглова // Наукові записки НаУКМА. – 2012. – Т. 133. Економічні науки. – С. 23–27.
2. Галицька Е. В. Роль «ділової етики» у формуванні особистості студента / Е. В. Галицька, Н. А. Донкоглова // Наукові записки НаУКМА. – 2009. – Т. 94. Економічні науки. – С. 10–13.
3. Галицька Е. В. Статистичне забезпечення проведення вибіркових обстежень на підприємствах готельного господарства / Е. В. Галицька, С. В. Семіколенова // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : [збірник наукових праць]. – Вип. 3. – К., 2008. – С. 268–277.
4. Панкратов В. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство / В. Н. Панкратов. – М. : Изд-во Института психотерапии, 2001. – 208 с.
5. Шейнов В. П. Искусство управлять людьми / В. П. Шейнов. – Мн. : Харвест, 2004. – 512 с.

E. Galytska, N. Donkohlova

EVALUATION OF MANIPULATION'S EFFECT ON STUDENT ENVIRONMENT

The article studies the manifestations of manipulation features of the student community and manipulative behavior.

Keywords: communication, manipulation, subjects of manipulation, techniques of covert control, protection against manipulation.

Матеріал надійшов 04.02.2014