

СПІВВІДНОШЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ПРОНИКЛИВОСТІ І ВЗАЄМОДІЇ В СТРУКТУРІ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

Розглядається проблема психологічного впливу і аналізуються зв'язки параметрів міжособистісної взаємодії і психологічної проникливості, сприяючих ефективному психологічному впливу на людей в стані кризи.

Ключові слова: психологічний вплив, криза, психологічна проникливість.

На сьогоднішній день все більшої актуальності набувають дослідження кризових станів особистості. Інтерес до вивчення такого поняття як криза в різних розділах науки і практики є зрозумілим і логічним. Причинами цього є як особливості криз як важливих станів соціально-психологічного становлення групи та суспільства, так і велике соціально-психологічне значення особистісних криз, необхідних для процесу індивідуалізації. Проте, все ще існує недостатня розробленість технологій професійного супроводу криз [3]. Дослідженням проблеми кризи займалися такі психологи, як Б. Г. Ананьєв, У. Мак-Дуголл, С. Хол, С. Дюркгейм, В. В. Новіков, С. Гроф, В. В. Козлов, О. М. Леонтьєв, В. А. Мазілов, К. К. Платонов, К. Роджерс, О. П. Саннікова, Е. Фромм, Е. Еріксон, К. Юнг, І. Ялом, К. Ясперс, Ш. Бюлер, Б. Ливехуда й ін. У наш час робляться спроби систематизації накопичених даних і досвіду, однак, подальші дослідження кризових станів особистості вимагають акцентів не тільки в галузі теоретичних і методологічних аспектів, але також в забезпеченні оптимальної діагностичної й корекційної роботи з кризовою особистістю [3]. Важливим компонентом у наданні допомоги є психологічний вплив на особистість, що перебуває в стані особистісної кризи. Особливе значення при цьому відіграє якість психологічного впливу й особистісні риси людини, що впливає.

У зв'язку із цим **метою нашого дослідження** було вивчення властивостей особистості психолога, які сприяють ефективному психологічному впливу на людей у стані кризи. **Предметом дослідження** є структура властивостей особистості психолога, які сприяють ефективному психологічному впливові.

Стан проблеми дослідження. Криза – це необхідний і неминучий момент життя, одна з рушійних сил розвитку, у тому числі й розвитку особистості, групи, суспільства [7]. Залежно від наукової орієнтації, одні дослідники бачать причини криз у біологічному розвитку людини, звертають увагу на сексуальні зміни, інші більше значення надають соціалізації особистості, треті – духовному, моральному становленню.

Так, Ф. Е. Василюк (1984) бачить системотворчою категорією майбутньої концепції криз категорію індивідуального життя, що розуміється як ціле, як життєвий шлях особистості [2]. Р. А. Ахмеров як факторами, що зумовлюють кризи особистості, вважає роль подій і відносин між ними. На його думку, кризи визначаються суб'єктивними переживаннями. В індивідуальному житті людини основні кризи зустрічаються у варіантах: спустошеність і безперспективність; нереалізованість і безперспективність [3]. Криза – це завжди момент вибору з декількох можливих альтернатив, момент вибору регресивного або прогресивного рішення. Не можна заперечувати неминучість переживання криз будь-якою людиною. У той же час, ступінь усвідомлення особистістю криз індивідуальна й залежить від способу протікання кризової ситуації. Залежно від переживання особистісних криз, які можуть призводити до дезадаптації особистості й групи, виникає потреба в методах і технологіях практичної допомоги в кризових станах.

Особливе місце в наданні допомоги особистості, що перебуває в стані кризи, займає психологічний вплив на неї іншої людини, особливо психолога. Незважаючи на те, що на сьогоднішній день "психологічний вплив" є одним із популярних понять сучасної психології, дослідження в цій галузі, як правило, мають теоретичний характер. У науковій психології проблема "психологічного впливу" містить своє обґрунтування в працях В. М. Бехтерева, Л. С. Виготського, К. Д. Ушинського, Г. Мюнстерберга, В. Аткинсона, Т. Майнгардта, В. Торнболь і інших учених. До теперішнього часу склалося декілька різних підходів до розуміння сутності психологічного впливу. Так, психологічний вплив є цілеспрямованим переносом і рухом інформації від одного учасника взаємодії до іншого [7]. Під психологічним впливом також розуміється процес, що призводить до зміни психологічного базису конкретної активності людини, а також як властивість, результат такої зміни [5]. Психологічний вплив — процес і результат зміни індивідом поведінки іншої людини, її установок, намірів, оцінок і т.п. під час взаємодії з нею [7]. Навіювання (сугестія) — цілеспрямований процес прямого або непрямого впливу на психічну сферу людини, орієнтований на специфічне програмування людини й на здійснення нею навіюваного змісту [там же].

Методики й організація дослідження. Дослідження проводилося на базі Одеського національного університету імені І.І. Мечникова й Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського. Загальне число випробовуваних склало 58 чоловік. В аналіз увійшла група випробовуваних, що мають високий рівень враженості параметрів вирішального й сприймаючого типу по Індикатору типів особистості Маєрс-Брігс – 28 чоловік.

Для перевірки нашого припущення виникла необхідність відібрати для дослідження методики, які забезпечили б вимірювання формально-динамічних характеристик особистості, яка має здібність до психологічного впливу. Аналіз наявного методичного інструментарію дозволив виділити для досягнення мети дослідження наступні методики: Індикатор типів особистості Маєрс-Брігс (МВТІ), Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі, Тест-опитувач психологічної проникливості (О. П. Саннікової, Е. А. Кисельової).

Опитувач міжособистісних відносин розроблений Т. Лірі в 1957 р. і спрямований на діагностику міжособистісних відносин і властивостей особистості, важливих при взаємодії з іншими людьми. За допомогою методики діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі можна виділити 8 типів відносин з іншими: Авторитарний (АВТ); Егоїстичний (ЕГС); Агресивний (АГР); Підозрілий (ПДЗ); Схильний Підкорятися (ПДЧ); Залежний (ЗВС); Дружелюбний (ДРЛ); Альтруїстичний (АЛТ) [6].

Перше повідомлення в пресі про індикатор типів Майєрс-Брігс (Myers – Briggs Type Indicator – MBTI) з'явилося в 1959 році. І. Майєрс і К. Брігс розробили опитувач для виявлення психологічних типів, ґрунтуючись на поглядах К. Г. Юнга. Так, виділяються такі функції як: сенсорика – сприйняття світу через органи почуттів; інтуїція – сприйняття світу цілісно в формі малюнків уяви і фантазії; логіка – функція, що обробляє інформацію і приймає рішення об'єктивно, неупереджено; етика – функція суб'єктивного судження або оцінки, що тісно пов'язана з внутрішнім світом оточуючих людей. Індикатор типів Маєрс-Брігс також дозволяє визначити представленість екстраверсії та інтроверсії. Екстраверсія розуміється як активна й енерговитратна установка психіки, що націлює людину на експансію, в той же час інтроверсія – пасивна, захисна установка психіки. На підставі всіх наведених параметрів виділяють вісім базових психотипів: ES – сенсорний екстраверт; EN – інтуїтивний екстраверт; ET – логічний екстраверт; EF – етичний екстраверт; IS – сенсорний інтроверт; IN – інтуїтивний інтроверт; IT – логічний інтроверт; IF – етичний інтроверт [8].

Тест-опитувач психологічної проникливості Саннікової О.П., Кисельової Е.А. і результати його апробації були опубліковані авторами в 1997 році. Психологічна проникливість у контексті континуально-ієрархічної концепції особистості О.П. Саннікової розглядається як цілісний, багаторівневий, інтегральний феномен, що має складну структуру й представлена наступними показниками: психологічна пильність (ПЗ); соціальна інтуїція (СІ); спрямованість на розуміння іншої людини (НП); схильність до психологічної інтерпретації (ПІ); самостійність суджень (СС); неупередженість (Н); схильність до створення цілісного образу (ЦО); гнучкість образу (ГО) [4; 8].

Матеріали аналізу наукової літератури, яка присвячена досліджуваній проблемі, дозволили висунути припущення, що існує взаємозв'язок особливостями психологічної проникливості та міжособистісної взаємодії і психологічним впливом як властивістю особистості. Для підтвердження цієї гіпотези, випробовували були розділені на 2 групи: група J - вирішальний тип (12 людей) і група P - сприймаючий тип (5 людей) за індикатором типів особистості Маєрс-Брігс (MBTI). Згідно з інтерпретацією даної методикою, до вирішального типу можна відносити людей, які частіше дають оцінку інформації. Їм властиві відповідальність, ретельність, схильність до планування дій заздалегідь, доведення справи до кінця. Сприймаючий тип – це люди, які сприймають інформацію. Люди, які відносяться до цього типу, відрізняються більшою гнучкістю, у порівнянні з вирішальним типом. Такі люди не схильні нічого планувати заздалегідь і обмежувати себе рамками, діють, як правило, спонтанно [9].

Результати дослідження. Після проведення дослідження за методикою Т. Лірі, нами було виявлено, що в групі J, яку склали випробовувані вирішального типу, виражені високі показники наступних типів міжособистісних відносин: тип, що підкоряється (ПДЧ), залежний тип (ЗВС), дружелюбний тип (ДРЛ), альтруїстичний тип (АЛТ). У випробовуваних сприймаючого типу (група P) виявлені високі показники за наступними типами міжособистісних відносин: авторитарний (АВТ), агресивний (АГР), альтруїстичний тип (АЛТ). Після проведення дослідження особливостей психологічної проникливості у випробовуваних було виявлено, що показники психологічної проникливості в групі P (сприймаючий тип) вище за всіма параметрами, в порівнянні з випробовуваними групи J, які були віднесені до вирішального типу. Отримані результати по тест-опитувачу психологічної проникливості також свідчать про те, що у випробовуваних сприймаючого типу, мають місце високі показники за такими параметрами як психологічна "пильність" (ПЗ), соціальна інтуїція (СІ) і самостійність суджень (СС).

У результаті кореляційного аналізу був встановлений високий рівень позитивної кореляції (0,495) при рівні значимості $p \leq 0,01$ між виразністю сприймаючого типу й самостійністю суджень (СС). Ця особливість проникливості випробовуваних сприймаючого типу проявляється в тому, що образ складається на основі власних знань і досвіду. Водночас нами були отримані результати, що вказують на високий рівень негативного кореляційного зв'язку (-0,474) при рівні значимості $p \leq 0,01$ між вирішальним типом (J-Тип) і самостійністю суджень (СС).

Також існує висока позитивна кореляція (0,575) екстравертності й авторитарного типу (АВТ) міжособистісних відносин і високий рівень негативної кореляції (-0,534) екстравертності й підкорення (ПДЧ) при рівні значимості $p \leq 0,01$. І навпаки, високий рівень негативної кореляції (-0,567) між інтроверсією і авторитарним типом (АВТ) міжособистісних відносин і висока позитивна кореляція (0,530) інтроверсії з типом міжособистісних відносин підкорення (ПДЧ), рівень значимості $p \leq 0,01$. Таким чином, люди, які схильні бути активними в спілкуванні, проявляють домінуючість, не схильні до підкорення, а люди, які зосереджені на собі, схильні засуджувати себе і поступатися навколишнім. Дані результати вимагають додаткової перевірки на більшій вибірці з використанням взаємодоповнюючих методик.

Таким чином, отримані дані дають можливість говорити про те, що випробовувані, які були віднесені до вирішального типу, схильні давати оцінку інформації й проявляють себе як пасивні, поступливі, емоційно стримані люди, здатні підкорятися, слухняно і якісно виконувати свої обов'язки. Для випробовуваних цього типу властива конформність, м'якість, довірливість, вони не завжди можуть вчинити опір психологічному впливу, залежні від думок інших. Дані випробовувані мають, в основному, середні показники психологічної проникливості й низькі показники самостійності суджень. Випробовуваним вирішального типу характерно брати під сумнів власні судження, образ іншої людини нестійкий і складається з урахуванням думок інших людей, як правило авторитетів.

Аналіз отриманих нами результатів дозволяє дійти до висновку, що випробовувані, що сприймають інформацію, схильні поводитися як владні, наполегливі люди, вимагати поваги до себе. Для них характерні вимогливість і енергійність у міжособистісних відносинах, можуть проявляти домінуючість, авторитаризм у спілкуванні. У них розвинене бачення психологічних проблем інших людей і здатність створювати адекватний образ іншої людини, через інтеграцію особливостей почуттєвого пізнання, без аналізу особистісних рис іншого. При цьому образ іншої людини складається на підставі власних знань і досвіду, а чужі установки не виявляють на нього сильного впливу.

Виразність альтруїстичного типу міжособистісних відносин за методикою Лірі в обох групах випробовуваних може бути пов'язана з тим, що усі досліджувані є студентами-психологами, для яких делікатність, доброта, емоційне відношення до людей, уміння підбадьорити й заспокоїти навколишніх, чуйність є професійними особливостями особистості, що проявляються в спілкуванні.

Висновки. 1. Встановлено, що у випробовуваних вирішального типу виражені показники наступних типів міжособистісних відносин: тип, що підкоряється (ПДЧ), залежний тип (ЗВС), дружелюбний тип (ДРЛ), альтруїстичний тип (АЛТ). У випробовуваних сприймаючого типу (група P) був виявлений високий рівень враженості авторитарного (АВТ), агресивного (АГР), альтруїстичного (АЛТ) типів міжособистісних відносин та такі параметри психологічної проникливості, як: психологічна "пильність" (ПЗ), соціальна інтуїція (СІ) і самостійність суджень (СС). Показники психологічної проникливості у випробовуваних сприймаючого типу вище за всіма параметрами, у порівнянні з випробовуваними, які були віднесені до вирішального типу.

2. Аналіз показав тісний зв'язок між психологічною проникливістю та типами міжособистісних взаємовідносин, що

забезпечують здатність до психологічного впливу. Так, був встановлений високий рівень позитивної кореляції між сприймаючим типом по індикатору типів Маєрс-Брігс і самостійністю суджень (СС); між показниками екстравертності й авторитарного типу (АВТ) міжособистісних відносин; показниками інтроверсії і типом взаємовідносин, який схильний підкорятися (ПДЧ). Люди, які схильні бути активними в спілкуванні, проявляють домінуючість і владність, не схильні буди підкореними, а люди, які зосереджені на собі, схильні засуджувати себе й поступатися навколишнім.

3. Виявлена необхідність розробки програми, направленої на розвиток здібності до психологічного впливу, а також дослідження формально-динамічних і якісних показників психологічного впливу як перспективне завдання.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Бехтерев В. М.* Внушение и его роль в общественной жизни / В. М. Бехтерев. – М., 1903.
2. *Василюк Ф. Е.* Психология переживания. Анализ преодоления критических ситуаций / Ф. Е. Василюк. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984.
3. *Дерючева В. А.* Социально-психологические особенности диагностики и коррекции кризисных состояний личности подростка : автореф. дис. ... канд. психолог. наук / В. А. Дерючева. – Ярославль, 2003. – 19 с.
4. *Киселева Е. А.* Психологическая проницательность как профессионально важное свойство преподавателя / Киселева Е. А. // Теорія та практика виховної роботи в студентському колективі: Наукові праці. Частина II. – Одеса, 1997. – С. 33-38.
5. *Ковалев Г. А.* Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия / Г.А. Ковалев // Вопросы психологии. – 1987. – С. 11.
6. *Райгородский Д.Я.* Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учеб. пособие / Д.Я. Райгородский. – Самара: Издат. дом "БАХРАХ-М", 2002. – 672 с.
7. Краткий психологический словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.
8. *Санникова О.П.* О структуре психологической проницательности / Санникова О.П. // Тези доповідей учасників Другої міжнародної науково-практичної конференції "Методологія та технології практичної психології в системі вищої школи". – Київ: НПУ імені М.П. Драгоманова МОН України, Поліграф-центр, 2009. – С. 22-28.
9. *Танаев В. М.* Практическая психология управления / В. М. Танаев, И. И. Карнаух. – М. : АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2003. – 304 с.

Подано до редакції 23.11.11
