

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, ми встановили, що духовність є важливим показником внутрішнього стану та розвитку людини, достатній рівень якої забезпечує просування особистості в напрямку свого індивідуального спасіння, що не може, на нашу думку, не бути головним завданням та метою будь-якого виховання в будь-якій освітньо-виховній системі. Це особливо стосується системи ПТО, де вхідний рівень духовності не є, очевидно, найвищим порівняно з іншими освітньо-виховними закладами, а особистісні негативні деформації та соціально-моральне середовище не завжди сприяють належному духовному зростанню учнів. Важливим, можна сказати, базовим елементом у вихованні духовності, отже, є вчасне, адекватне та достатньо диференційоване педагогічне діагностування рівнів духовності вихованців та динаміки їхнього духовного розвитку в процесі виховання та навчання. Запропонований для цієї мети кватернерний підхід за належної організації дасть змогу, на нашу думку, достатньо плідно й ефективно розв'язати весь комплекс питань, пов'язаних із проблемою діагностування духовності учнів, сприяти їхньому духовному зростанню та спасінню. Подальшого розвитку, очевидно, вимагає розроблення, вдосконалення та впровадження ефективних методів і технологій, педагогічного діагностування рівнів та динаміки духовності в процесі навчання і виховання.

Джерела та література

1. Ананьин Г. Е. О системном подходе в воспитании / Г. Е. Ананьин // Педагогика. – 2011. – № 8. – С. 77–84.
2. Библия: Книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета. – М. : Изд. Моск. Патриархии, 1968. – 1372 с.
3. Сіткар С. В. Особливості підготовки майбутніх інженерів-педагогів у галузі транспорту до організації педагогічного діагностування / С. В. Сіткар // Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. – 2011. – № 4. – С. 186–191.
4. Тоцький І. Л. Духовна складова стратегічного розвитку освіти / І. Л. Тоцький // Актуальні питання, проблеми та перспективи розвитку гуманітарного знання у сучасному інформаційному просторі: національний та інтернаціональний аспекти : зб. наук. пр. / за заг. ред. канд. філос. наук М. А. Журби. – Ч. II. – Луганськ : Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2011. – С. 120–132.
5. Турбовской Я. С. Духовность как объект методологического рассмотрения / Я. С. Турбовской // Педагогика. – 2009. – № 9. – С. 3–13.

Тоцький Игорь. *Диагностирование духовности воспитанников: кватернерный подход.* В статье рассматривается проблема диагностирования духовности воспитанников ПТУЗ на основании кватернерного подхода, что обеспечивает достаточно детальную и адекватную дифференциацию уровней и динамики их духовного развития.

Ключевые слова: духовность, воспитание, педагогическое диагностирование, кватернерный подход.

Totskyi Igor. *Diagnosis of the Spirituality of Pupils: Quaternary Approach.* In the article problem of the diagnostic of the spirituality of pupils of PTEI is considered on the grounds of quaternary approach, which provides the sufficient detailed and adequate differentiation of and levels and dynamics of their spiritual development.

Key words: spirituality, education, pedagogical diagnostics, quaternary approach.

Стаття надійшла до редколегії
20.02.2013 р.

УДК 316.46.058.5

Алла Хом'як, Петро Кліш

Вплив маніпулятивних дій на міжособистісне спілкування

Явище маніпулювання людьми відоме впродовж усієї історії суспільства. Сьогодні воно не лише дуже поширене, а й відзначається різноманітністю форм у його здійсненні. Маніпулятивні дії стають усе більш вираженими й подекуди навіть небезпечними. Тому актуалізується проблема їх впливу на міжособистісне спілкування. Завдання статті – теоретичне обґрунтування явища маніпулювання людьми, виявлення характеру впливів маніпулятивних дій на міжособистісне спілкування.

Ключові слова: маніпуляція, смислові установки, вплив, міжособистісне спілкування.

Постановка наукової проблеми та її значення. Нині маніпулятивні дії проникають в усі сфери життєдіяльності людини і стають усе більш вираженими, а подекуди навіть небезпечними. Однак ще мало спеціальних емпіричних досліджень, котрі показували б не лише результат, а й характер впливу маніпуляцій на взаємини між людьми. Недостатньо вивченим є питання про використання маніпуляцій у педагогічному процесі.

Завдання статті – теоретично обґрунтувати явище маніпулювання людьми; розкрити характер впливів маніпулятивних дій на міжособистісне спілкування.

Аналіз останніх наукових досліджень цієї проблеми. Проблеми маніпулювання людьми, його зміст, причини та впливи широко висвітлені в роботах зарубіжних і вітчизняних учених. Так, Е. Берн проаналізував характер спілкування між людьми, розробив прийоми використання слів, думок, інтонацій, виразів щодо комунікативних цілей комунікації та їх сприйняття співрозмовником. Р. Чалдіні визначив знаряддя і правила психологічного впливу та методи захисту від нього. Н. Геген проаналізував фактори, вербальні і невербальні техніки та форми поведінки, що сприяють підпорядкуванню маніпулятивному впливові.

Г. Грачов та І. Мельник досліджують міжособистісні маніпуляції та психологічні труднощі їх виявлення; Б. Бессонов – маніпуляцію в пропаганді; С. Кара-Мурза – маніпуляцію свідомістю; В. Панкратов – маніпуляції у спілкуванні та їх нейтралізацію. Є. Доценко здійснив психологічний аналіз сучасного стану проблеми міжособистісних маніпуляцій.

Тему маніпуляції свідомістю висвітлено загалом у роботах В. Зірки, О. Чернецької. Механізми психологічного впливу досліджують О. Гуменюк; В. Татарко; паблік рілейшинз та імеджелогії – Г. Почепцов, В. Матвієнко. Маніпулятивні техніки вивчали О. Дмитрук, Б. Мотузенко, А. Юричко, В. Петренко та ін.

Маніпулятивні дії загалом дослідники [2–4; 10; 12] трактують як використання іншої людини у своїх цілях, для отримання власної вигоди. Інша людина в цьому разі перетворюється в об'єкт, знецінюється. Маніпулятивна установка передбачає вплив на партнера зі взаємодії для досягнення своїх прихованих намірів і цілей щодо контролю над його думками й поведінкою. При цьому в партнера має зберегтися ілюзія самостійності під час прийняття рішення чи здійснення вчинку.

Дослідники [3; 4; 8; 9; 14] стверджують існування низки причин маніпулятивної поведінки. Так, згідно з Ф. Перлзом, людина перебуває у вічному конфлікті між «опорою на себе й опорою на зовнішнє середовище». Тут виникає проблема довіри собі й довіри іншим людям. Недовіра до себе спонукає людину шукати підтримки авторитетних осіб.

Другу причину позначив Е. Фромм, який уважав, що справжня сутність людини – це любов. Однак багато людей не усвідомлюють, що ми не можемо любити іншого, поки не полюбимо самих себе. А полюбити себе – значить прийняти себе з усіма своїми слабкостями і недоліками. Таке ж ставлення повинно бути й до інших людей.

Інша причина маніпулювання криється в екзистенціальній проблемі – страхові людини залишитися самотньою. Дж. Буженталь вважає, що ризик і невизначеність у житті настільки великі, що людина нерідко відчуває себе в сучасному світі безпомічною й самотньою.

Четверта причина – страх перед скрутним становищем. Про це багато інформації є в роботах Е. Берна, Дж. Хейлі, В. Глассера. Побоюючись потрапити в скрутний стан, будь-яка людина може взагалі не починати якихось рішучих дій, не йти на ризик, не експериментувати, а дотримуватися неодноразово перевірених, навіть застарілих, принципів, правил, норм поведінки.

Серед причин маніпуляцій А. Елліс схарактеризував деякі алогічні припущення, які люди використовують у житті. Серед них – потреба отримувати схвалення від інших людей. Повної єдності поглядів і загальної згоди в принципі бути не може, отже, не може бути й загального схвалення.

Дослідники вважають, що характер впливу маніпуляцій залежить від уміння маніпулятора використовувати психологічно уразливі позиції людини, її риси характеру, звички, бажання тощо, тобто все те, що спрацьовує автоматично, без витрати часу на свідомий аналіз ситуації і себе в ній. Відповідно до цього Е. Шостром виокремив основні стратегії інтересів маніпуляторів:

- активний маніпулятор намагається управляти іншими за допомогою активних методів, використовуючи свій соціальний статус, систему прав і обов'язків, наказів і прохань тощо;
- пасивний маніпулятор являє собою протилежність активному. Цей тип людини прикидається безпомічним і грає роль «пригнобленого», млявого й пасивного;

- маніпулятор, який змагається, ставиться до життя як до стану, що потребує постійної пильності, оскільки тут можна виграти або програти. Для такого типу людини життя – це битва, де всі інші люди – суперники чи вороги;
- байдужий маніпулятор намагається відійти від контактів. Однак насправді його поведінка пов'язана з можливістю переграти партнера.

Відтак постає проблема негативних наслідків у стосунках між партнерами:

- у маніпулятора формується уявлення про людину як про засіб досягнення власних цілей;
- партнер сприймається не як найвища цінність, а як носій певних, потрібних маніпулятору, властивостей, рис і якостей;
- у маніпулятора виникає егоцентризм, одностороннє бачення партнера й себе, нездатність і небажання реально оцінити ситуацію [14, 15].

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Життєдіяльність людей проходить у постійній взаємодії та здійсненні соціального впливу на поведінку, почуття та думки один одного з приводу будь-яких подій, явищ, об'єктів. З іншого боку, у процесі взаємодії люди часто використовують інших осіб задля досягнення своїх цілей. Подібний соціальний вплив є маніпулятивним.

Проведений аналіз наукової літератури [2–4; 8; 10; 12; 14; 15] засвідчив, що психологічний сенс маніпуляції полягає в тому, аби контролювати поведінку людей, управляти ними, утримувати переваги. Набувши поширення у зв'язку з ринковими відносинами, маніпулятивні дії нині проникають в усі сфери життєдіяльності людини.

Л. Рюмшина [9] стверджує, що дослідження явища маніпулювання людьми як психологічної проблеми може проводитися у двох аспектах, зокрема, з позиції комунікації як маніпулятивного впливу, здійснюваного свідомо чи несвідомо, залежно від ситуації спілкування, ставлення до партнера. Особистість тут постає як суб'єкт спілкування відповідно до наявності або відсутності в неї певних характеристик (комунікативної компетентності, навичок спілкування, емпатії тощо).

Маніпулювання людьми можна трактувати і через призму ціннісно-сислової сфери суб'єкта спілкування, що визначає його ставлення до себе, до інших і до світу загалом. Ідеться про маніпулятивну діяльність, цілеспрямовану, усвідомлену (або частково усвідомлену). З подальшим розвитком особистості така діяльність стає достатньо «автономною» від зовнішніх чинників і здійснюється, зазвичай, незалежно від ситуації спілкування, партнера тощо. Маніпулятор просто не може не використовувати інших у власних цілях, оскільки маніпуляції стають для нього нормою життя і людських стосунків. Оскільки індикатором ціннісного ставлення особистості до спілкування та його партнера може виступати комунікативна спрямованість (С. Братченко), то про цих осіб можна говорити як про особистостей із вираженою маніпулятивною спрямованістю в спілкуванні. Саме цей аспект проблеми проаналізуємо докладніше.

У наукових дослідженнях [9] зазначено, що взаєморозуміння починається з розуміння себе, і в цьому проявляється усвідомлений характер людського спілкування. Чим краще людина усвідомлює себе, власні цілі, мотиви, ставлення до іншої людини, тим легше досягається взаєморозуміння з нею. Проте взаєморозуміння тільки цим не обмежується. Мало розуміти себе, потрібно ще зрозуміти партнера й бути зрозумілим ним. Буде досягнуто взаєморозуміння чи ні, як буде розгортатися і протікати процес розуміння, залежить насамперед від ціннісно-сислових позицій суб'єктів спілкування, у тому числі й від комунікативної спрямованості. Це особистісне утворення, яке пов'язано із ціннісно-сисловими ставленнями індивіда. Воно визначає вибір форми і засобів спілкування з іншими людьми.

Однією зі складових частин комунікативної спрямованості є особистісна схильність до взаєморозуміння в процесі спілкування як розуміння себе (своїх почуттів, думок, бажань, цілей), партнера (його почуттів, думок, бажань, цілей) і викликаного розуміння себе партнером. Саме схильність до взаєморозуміння стала предметом спеціального дослідження Л. Рюмшиної [11], яке дало змогу визначити для суб'єкта спілкування рівень значущості усвідомлення ним власної комунікативної позиції і позиції партнера.

Особам, які брали участь в експерименті, пропонували уявити, що їм слід обговорити з добре знайомою людиною значущу для них обох проблему й оцінити за трибальною системою важливість у цій ситуації розуміння і власних почуттів, думок, бажань, цілей спілкування, і розуміння їх співроз-

мовником. Комунікативну спрямованість визначали за методикою С. Братченка, яка дає можливість виявити ступінь прояву її шести основних видів: маніпулятивної, діалогової, авторитарної, альтероцентристської, конформної, індиферентної [9].

В експерименті взяло участь 89 осіб із різними видами комунікативної спрямованості. Використання методів математичної статистики дало змогу виокремити зі всієї вибірки групу осіб із яскраво вираженою маніпулятивною спрямованістю (15 осіб) та проінтерпретувати значущість для них розуміння себе, партнера й викликаного розуміння себе партнером.

Результати дослідження показали наступне. Що ж до самого себе, то для цієї групи осіб має максимальне значення розуміння власних бажань, думок, цілей спілкування, тобто все, крім почуттів. Щодо ставлення до співрозмовника можна спостерігати дещо іншу ситуацію: неважливо розуміння почуттів, бажань, цілей спілкування партнера. Тут важливо лише зрозуміти його думки. Відтак створюється враження, що для осіб із маніпулятивною комунікативною спрямованістю обговорення проблеми – суто раціональний процес, позбавлений чуттєвого складника. Розуміння співрозмовником для них не має особливого значення. Вони допускають розуміння партнером їхніх бажань, менш переважає розуміння їхніх цілей спілкування, зовсім неважливим є для них незрозумілість їхніх думок, і все це – на фоні повного заперечення важливості розуміння їхніх почуттів.

Інакше кажучи, особи з маніпулятивною комунікативною спрямованістю мають чітко усвідомлювати, чого хочуть самі, зрозуміти думки співрозмовника, але при цьому залишитися не зрозумілими ним. Також не звертати уваги на почуття й переживання – і власні, і партнера, відмовитися від емоційного включення в процес обговорення проблеми. Відтак ідеться лише про розуміння (більшою чи меншою мірою), але не взаєморозуміння як двосторонній процес.

Слід зазначити, що отримані результати узгоджуються з відомою в науковій літературі [15] думкою стосовно особистості маніпулятора і його ставлення до інших та спілкування. Утім залишалося не вивченим питання, як протікає процес розуміння іншої людини в осіб із маніпулятивною комунікативною спрямованістю. Тому, крім зазначеного методичного інструментарію, Ю. Желтонова [5] використала методику експериментального дослідження взаєморозуміння в діаді [6]. При цьому вона модифікувала цю методику відповідно до концептуальних уявлень про взаєморозуміння: співрозмовникам надавалося право самим вирішувати, з яким партнером і який рівень вважати достатнім для взаєморозуміння, ініціювати закінчення спілкування тощо, орієнтуючися на власні переживання. Було виділено три рівні взаєморозуміння: високий, середній, низький. Кожен з учасників експерименту вступав у взаємодію декілька разів.

Результати дослідження показали, що парам, де хоча б один із партнерів мав маніпулятивну спрямованість у спілкуванні, меншою мірою вдалося досягти взаєморозуміння, ніж парам, де партнери мали інші установки. Причому динаміка зростання вияву маніпулятивної комунікативної спрямованості зменшувала можливість досягнення високого рівня взаєморозуміння. Відтак є всі підстави передбачати, що це якраз і пов'язано з установкою на одностороннє розуміння і прагнення не допустити розуміння себе. Тому не випадково, що подібні результати були отримані й стосовно пар, де один зі співрозмовників мав авторитарну спрямованість у спілкуванні, а також непередбачувану взаємність. Лише парам із 15, у яких хоча б один із партнерів мав виражену маніпулятивну спрямованість, удалося досягти високого рівня взаєморозуміння. У половині випадків другий співрозмовник був із вираженою конформною спрямованістю в спілкуванні.

Викладене вище стосується результату дослідження. Але не менш цікаво простежити сам процес розуміння партнера спілкування особами з маніпулятивною спрямованістю. При цьому зазначимо: описаних О. Кроніком стратегій досягнення взаєморозуміння [6] не вистачило для пояснення поведінки маніпуляторів. Тому в процесі проведення експерименту було використано стратегію під назвою «псеводіалог». Для неї характерні постійна мінливість власної позиції, «слизька» поведінка, що засвідчує прихованість, недовіру, «прикидання». С. Братченко також уважає, що для осіб із вираженою маніпулятивною спрямованістю в спілкуванні характерні устремління «отримати потрібну інформацію в поєднанні із власною прихованістю і нещирістю, орієнтація на розвиток і навіть “творчість” (хитрість) у спілкуванні, але одностороння – лише для себе за рахунок іншого» [9, 92].

У процесі спостереження за процесом спілкування було виявлено, що подібна поведінка провокує недовіру, прихованість, небажання взаємодіяти і в партнера, незалежно від його комунікативних цінностей. Утім і самі особи з маніпулятивною комунікативною спрямованістю неохоче йшли на

взаємодію (особливо якщо співрозмовник мав таку ж спрямованість у спілкуванні), намагалися її припинити за будь-якого зручного для цього моменту. У процесі спілкування вони не перепитували партнера й не ставили уточнювальних запитань. Взаємодія в таких парах проходила важко, навіть якщо формальні критерії вказували на ефективне спілкування. Проте коли партнери з маніпулятивною комунікативною спрямованістю самі могли вибрати співрозмовника, контролювати його і ситуацію спілкування, то відчували себе комфортніше. Пари, у яких другим співрозмовником був партнер із конформною спрямованістю, демонстрували активність та відкритість один одному.

Загалом особи з конформною спрямованістю грають абсолютно несподівану роль у взаємодії з маніпуляторами: вони зіштовхують їх зі шляху нещирості, з ними їм удається досягти високого рівня взаєморозуміння. Вірогідно, це пов'язано з тим, що «конформні» партнери зорієнтовані на безконфліктне спілкування. Маніпуляторів важко «вирахувати» усталені особистісні характеристики партнера з конформною спрямованістю і використати його як об'єкта маніпуляцій.

Варто також зазначити, що особам із маніпулятивними установками важко ефективно спілкуватися. Дослідження їхньої ціннісно-сислової сфери [11] показало, що зовні вони самовпевнені, соціально адаптовані й компетентні в спілкуванні. Однак зіставлення окремих граней їх особистості виявляє суперечливість і неузгодженість ціннісно-сислової сфери. Це й підтверджується в спілкуванні: добре розуміти себе, багато думати, але не відчувати, зрозуміти думки іншого, але при цьому залишитися незрозумілим ним.

Маніпулятивні впливи можуть ускладнювати спілкування, призводити до конфліктів. Коли ж вони стають основним способом взаємодії, то на рівні особистісних установок включаються в ціннісно-сислову сферу особистості, руйнують саме спілкування, орієнтують людину на одностороннє розуміння іншого, а не на взаєморозуміння. Бо взаєморозуміння – це завжди ціль і результат спілкування, «яке обов'язково містить у собі ставлення до іншої людини як до вищої цінності» [1, 9]. І аж ніяк не можуть маніпуляції сприяти справжній любові й дружбі. Це, швидше, шлях до відчуження та самотності [9].

Сам маніпулятор «не стільки досвідчений» у спілкуванні. Постійний контроль за собою та іншим, страх піддатися своїм почуттям або проникнутися переживаннями співрозмовника роблять маніпулятора «уразливим». Можливо, це і є його «слабкі» місця, впливаючи на які (усвідомлено чи ні), можна зруйнувати саму маніпулятивну діяльність. Це й відбувалося в дослідженні, коли співрозмовниками осіб із маніпулятивною спрямованістю виступали партнери з конформними установками.

Професія педагога належить до тих професій, у яких здійснення впливу на іншу людину (учня) належить до передбачуваних результатів діяльності. Нерідко вчителі для розв'язання проблемних педагогічних ситуацій використовують маніпуляцію як спосіб впливу на учнів. Часто вони й самі піддаються маніпуляціям із боку вихованців. Тому деякі автори [11] зараховують професію вчителя до найбільш схильних до маніпулятивної деформації. Вибір педагогом маніпуляції як засобу впливу на учнів пов'язаний зі смисловими установками особистості вчителя. Якщо у свідомості педагога присутнє лояльне ставлення до маніпуляції, більше того, існує уявлення про те, що за допомогою маніпулятивного впливу можна домогтися бажаного результату, тоді у вчителя і є готовність до використання маніпуляції в педагогічному спілкуванні.

На думку Е. Шострома, маніпулятивні прийоми вчителі використовують для утримання контролю над «важкими» учнями [14]. В. Чернобровкін зазначає, що до маніпуляції учнями призводить домінування егоцентричної позиції в структурі особистості педагога [13].

Серед механізмів специфічних форм психологічного захисту виокремлюють три рівні. До першого рівня належать ті, що мають зв'язок з особливостями загрози, яку несе маніпуляція. Діють вони у власне особистісних структурах. До другого рівня належать форми захисту, що мають зв'язок з автоматизмами – психічними процесами, що реалізують маніпулятивну дію. Тут механізми захисту співвідносяться із механізмами маніпуляції. До третього рівня належать форми захисту, пов'язані з використовуваними маніпулятором засобами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Маніпулятивні дії однієї людини мають за мету внесення змін у поведінку, відчуття та думки іншої людини, і саме негативний їх вплив проявляється в порушенні внутрішньої гармонії адресата впливу, зміні цінностей та життєвих позицій.

Оволодіння особистістю системою психологічних засобів протидії маніпулятивним намірам інших осіб призводить до зниження психологічної напруги та до підвищення відкритості й толерантності людини в міжособистісному спілкуванні.

Проблема виявлення характеру впливів маніпулятивних дій на міжособистісне спілкування, форм психологічного захисту потребує подальших досліджень.

Джерела та література

1. Бодалев А. А. Психология общения / А. А. Бодалев. – Москва : Ин-т практ. психологии ; Воронеж : МОДЭК, 1996. – 256 с.
2. Варій М. Й. Психологія особистості : навч. посіб. / М. Й. Варій. – К. : Центр навч. л-ри, 2008. – 592 с.
3. Грачов Г. В. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Г. В. Грачов, И. К. Мельник. – Изд. 2-е, испр. и доп. – М. : Алгоритм, 2002. – 288 с.
4. Доценко Е. Л. Психология манипуляции / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, 1997. – 344 с.
5. Желтонова Ю. А. Ценностно-смысловые детерминанты межличностного взаимопонимания : автореф. дис. ... канд. психол. наук / Ю. А. Желтонова. – Ростов н/Д., 2000. – 24 с.
6. Кроник А. А. Методика экспериментального исследования взаимопонимания в диаде / А. А. Кроник // Психол. журн. – 1985. – Т. 6. – № 5. – С. 124–130.
7. Литвинчук О. М. Дослідження смислових установок учителів, які використовують маніпуляції у педагогічному спілкуванні : зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка / О. М. Литвинчук ; за ред. акад. С. Д. Максименка. – К. : [б. в.], 2010. – С. 328–338.
8. Михайлюк Е. Б. Психология влияния / Е. Б. Михайлюк // Сер. : Психологический практикум. – Ростов н/Д. : Феникс, 2003. – 160 с.
9. Научная проблема: понятие Другого – условие и вершина человеческого бытия // Мир психологии : науч.-метод. журн. – 2001. – № 3 (27).
10. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : підручник / Л. Е. Орбан-Лембрик : у 2 кн. Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. – К. : Либідь, 2004. – 576 с.
11. Рюмшина Л. И. Эмпирическое изучение стилей поведения педагогов / Л. И. Рюмшина // Вопр. психологии. – 2000. – № 1. – С. 142–150.
12. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб. / І. М. Цимбалюк. – 2-ге вид., випр. та допов. – К. : ВД «Професіонал», 2007. – 464 с.
13. Чернобровкін В. М. Психологія прийняття педагогічних рішень : монографія / В. М. Чернобровкін. – Луганськ : Альма-матер, 2006. – 416 с.
14. Шостром Э. Человек – манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Э. Шостром. – М. : [б. и.], 2004. – 192 с.
15. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром. – Минск. : ТПЦ «Полифакт», 1992. – 128 с.

Хомяк Алла, Клиш Петр. Влияние манипулятивных действий на межличностное общение. Явление манипулирования людьми известно в течении всей истории общества. В данное время оно не только получило широкое распространение, но и приобрело множество форм в его осуществлении. Манипулятивные действия становятся все более выраженными и кое-где даже опасными. Поэтому актуализируется проблема их влияния на межличностное общение. Задача статьи – теоретическое обоснование явления манипулирования людьми, выявление характера влияния манипулятивных действий на межличностное общение.

Ключевые слова: манипуляция, смысловые установки, влияние, межличностное общение.

Khomyak Alla, Klish Petro. Impact of the Manipulation Actions on the Interpersonal Communication. The phenomenon of manipulating people is known throughout the history of the society. Nowadays it is not only widely spread but it also gained a variety of forms in its implementation. Manipulation actions are becoming more and more obvious and sometimes even dangerous. Therefore, the issue of their impact on interpersonal communication is of current interest. Theoretical substantiation of the phenomenon of manipulating people and the exposure of the way manipulation actions influence interpersonal communication are the main problems to be analyzed in the article.

Key words: manipulation, sense aims, impact, interpersonal communication.

Стаття надійшла до редколегії
07.02.2013 р.