

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ У НАУКОВІЙ ПСИХОЛОГІЇ

У статті аналізуються поняття «вплив», «психологічний вплив», «міжособистісний вплив», «особистий вплив», «особистісний вплив», «акмеологічний вплив», «особистісно-акмеологічний вплив» і встановлюється між ними науково обґрунтована ієрархія. Розглядаються стратегії, тактики, засоби, методи, форми, аргументація, критерії й умови міжособистісного впливу на акмеологічному рівні.

Ключові слова: вплив, психологічний вплив, міжособистісний вплив, акмеологічний вплив, стратегії, тактики, засоби, методи, форми, аргументації, критерії й умови міжособистісного впливу на акмеологічному рівні.

The article delves into the concepts «influence», «psychological influence», «interpersonal influence», «personal influence», «individual influence», «acmeological influence», «personal and acmeological influence» and «integrated acmeological influence» and scientifically-based hierarchy is set among them. Strategies, techniques, means, methods, forms, argumentation, criteria, and conditions of interpersonal influence on the acmeological level are discussed.

Key words: influence, contra-influence, psychological influence, interpersonal influence, acmeological influence, strategies, techniques, means, methods, forms, argumentation, criteria, and conditions of interpersonal influence on the acmeological level.

Будь-який цілеспрямований вплив передбачає своїм результатом управління діяльністю, поведінкою чи окремими діями. У професійній діяльності функціями впливу є управління людьми при організації спільної діяльності для досягнення якої-небудь мети, їх виховання, навчання, формування відповідних умінь і навиків, маніпуляція, переконання, навіювання, примушування, комунікація, контроль, укріплення мотивації професійної діяльності, стимуляція, корекція, психотерапія, оздоровлення, реклама та інше. При цьому під впливом розуміється не тільки вплив керівника на підлеглих з метою зміни їх поведінки й діяльності в межах вирішення професійних завдань, але й психолога на клієнта, лікаря на пацієнта, депутата на виборців, викладача на студентів, продавця на покупця та інших спеціалістів, об'єднаних у персоніфіковану професійну систему «людина-людина» (за Є.Климовим). Психологічний вплив, на думку В.Маркіна, дозволяє змінити стан людини, психічні процеси й навіть властивості особистості [16]. Проблема психологічного впливу в сучасній психологічній науці займає центральне місце. Значущість цієї проблеми визначається, перш за все, потребами практики. Психологічний вплив є безперечним атрибутом процесу спільної діяльності людей, управління, виховання, навчання, психоконсультативної, психотерапевтичної, психокорекційної практик та інших сфер життєдіяльності [1; 2; 12; 13; 14; 16]. Психологічний вплив відіграє важливу роль у процесі формування і функціонування всіх явищ суспільної психіки (суспільних думок і відносин, поглядів і переконань, установок, настроїв і так далі) [12; 24]. Тобто суспільство на сьогоднішньому етапі свого становлення потребує ефективних методів і конструктів психологічного впливу та контрвпливу на високому акмеологічному рівні.

У трактатах стародавніх філософів наявні висловлювання з приводу спілкування людей, способів впливу одне на одного: переконання, захист від неба-

жаних впливів і т. д. (Арістотель, Сократ, Конфуцій та ін.). Значний вклад у розуміння процесів впливу людей одне на одного зробили Гобс, Декарт, Дідро, Монтеск'є, Руссо.

Значущість проблеми взаємодії висвітлюється в працях багатьох вітчизняних (Г.Андрєєва, О.Бодальов, А.Деркач, Є.Доценко, Г.Ковальов, О.Ковальов, В.Куликов, Б.Ломов, С.Максименко, В.М'ясіщев, В.Ольшанський, К.Платонов, В.Рибалка) і зарубіжних (Р.Бейлз, Т.Клаус, Р.Кратчфілд, Дж.Морено, Т.Парсонс та ін.) дослідників. Однак, незважаючи на значний інтерес з боку дослідників до цієї проблеми й відповідні успіхи в цій сфері, проблема психологічного впливу, залишаючись однією з основних, є найменш розробленою проблемою в науковій психології. Різним аспектам проблеми впливу присвячені дослідження Є.Л.Доценка, Г.О.Ковальова, І.П.Манохи, О.В.Сидоренко, В.О.Татенка, Ф.Зімбардо, Д.Майерса, С.Мілграма, Р.Чалдіні та ін. У сучасній соціальній психології впливу при дослідженні його особистісного аспекту увага приділяється переважно питанням лідерства (О.В.Великанова, Ю.Н.Ємельянов, О.І.Кравченко, В.Бінгем, Е.Богардус, Р.Стогділ, Ф.Фідлер, С.Шенк), тактикам впливу й маніпуляції (Д.Басс, Б.Гурін, Б.Трейсі, Д.Страттон та ін.).

Мета статті – теоретико-методологічний аналіз понять «вплив», «психологічний вплив», «міжособистісний вплив», «особистий вплив», «особистісний вплив», «акмеологічний вплив», «особистісно-акмеологічний вплив» і встановлення між ними науково обґрунтованої ієрархії. Проаналізувати стратегії, тактики, засоби, методи, форми, аргументації, критерії й умови міжособистісного впливу на акмеологічному рівні.

Спонування людини до конкретної діяльності – це, перш за все, спонування до видозмін (формування, зміни, трансформація, корекція) її потребово-мотиваційної сфери. У дослідженнях В.Татенка феномен впливу розглянуто з онтологічної точки зору й визначається стосовно істинно людської форми існування як спосіб суб'єктно-вчинкового діяння на іншого, як особлива дія, що породжує подію буття [26]. Автор підкреслює принципову важливість події впливу для його адресата, який саме у впливі може одержати можливість знайти свою автентичність чи можливість буття-собой.

На практиці для досягнення цієї мети використовуються різноманітні види, засоби, способи, методи, форми психологічного впливу. При цьому, як показує вивчення застосування психологічного впливу в професійній діяльності, спеціаліст, як правило, уживає цей психологічний арсенал інтуїтивно, виходячи з особистісного досвіду застосування психологічного впливу на різноманітні категорії людей [1; 2; 3; 24].

На думку О.В.Кириченка, уміле, виважене, грамотне використання цього арсеналу видів, засобів і методів психологічного впливу з професійною метою, на основі розуміння сутності психологічного впливу, механізмів його дії, факторів, що впливають на ефективність застосування психологічного впливу, його структури, а також сформованих умінь і навиків із використання технології його застосування на практиці повинно значно підвищити ефективність професійної діяльності. Такий вид психологічного впливу, за визначенням автора, є невід'ємною частиною професіоналізму й називається акмеологічним впливом.

Саме рівень акмеологічного впливу необхідний для реалізації високоефективної професійної діяльності [12].

За переконанням В.Куликова, проблема психологічного впливу виступає одночасно в теоретичному та прикладному ракурсах. У ній органічно пов'язані запити суспільної практики й самої психологічної науки. Способи психологічного впливу є способами управління і самоуправління психічними явищами [14].

О.Кириченко зазначає, що поняття «психологічний вплив» вимагає уточнення. Із цього приводу, на думку автора, потрібно розробити визначення психологічного впливу, а на основі нього – акмеологічного впливу, виділити основні його характеристики, провести класифікацію типів, засобів, способів, методів і форм акмеологічного впливу, а також провести психологічний аналіз умов, які забезпечують ефективність їх застосування на практиці, і питань оцінювання цієї ефективності [12].

У літературі наукової психології автори по-різному трактують поняття «психологічний вплив», «види», «способи», «методи», «прийоми» його реалізації. Наприклад, Г.Андреєва виділяє чотири способи впливу індивідів один на одного: зараження, навіювання, переконання і наслідування [4]. В.Куликов поділяє способи психологічного впливу та взаємовпливу на переконання, навіювання і конформізм [14]. В.Ольшанський вирізняє три види впливу в процесі спілкування: інформування, інструкціонування і стимулювання [17]. Б.Паригін виділяє такі способи впливу на людину: зараження, навіювання, переконання [19]. Автор вважає, що психічне зараження, наслідування, навіювання, переконання та мода належать до соціально-психологічних механізмів спілкування, під якими він розуміє ті соціально-психологічні явища й процеси, що виникають у результаті взаємовпливу індивідів один на одного й котрі здійснюють безпосередній вплив на рівень їхньої комунікативної активності, глибину й повноту їхнього психологічного контакту та взаєморозуміння, на характер й ефективність їхньої комунікативної поведінки. На відміну від психологічних механізмів життєдіяльності особистості, які пов'язані з реалізацією її внутрішнього потенціалу або зовнішньої стосовно нього соціальної детермінації, механізми спілкування реалізують силу й потенціал внутрішньогрупової і масової взаємодії та взаємовпливу індивідів один на одного. Водночас на відміну від механізмів діяльності, яка ґрунтується на усвідомленій і цілеспрямованій активності суб'єкта, механізми спілкування мають переважно неусвідомлюваний, спонтанний характер, що не піддається зазвичай повному соціальному контролю [19]. Г.Ковальов, крім традиційних способів впливу навіювання, зараження, наслідування та переконання, вирізняє чутки, рекети, захоплення людей, публічні терористичні акти, аварії, епідемії, мітинги, демонстрації, релігію, голодовки, акти самоспалювання, засоби масової інформації, модифікацію поведінки, моду, психотропну зброю [13]. А.Панасюк виділяє такі види впливу: примушування, маніпуляція, навіювання, переконання [18]. Ф.Зімбардо й М.Ляйппе дослідили такі кореляти соціальних діянь, як переконання, поступливість, конформність, підпорядкування авторитету, дисонанс, самоатрибуція, соціальне навчання, обумовлювання, забобони, невер-

бальна комунікація і підпорогове навіювання. Перераховані різнорідні феномени, віднесені в дослідженні до способів, технік, ефектів впливу, указують на те, що автори не використали строгі теоретичні критерії категоризації форм діяння і що в розумінні впливу вони виходять, переважно, з його ситуаційних форм, які не ведуть до глибоких особистісних результатів для адресата. Соціальний вплив особистості описано так: «Внесення змін у те, як інша людина поводить себе, відчуває себе чи думає про щось» [10, с.54]. На думку О.Кириченка, така плутанина в понятійному апараті створює великі перешкоди для дослідження цієї проблеми. Однак, як зазначає автор, при розробці єдиної фундаментальної концепції акмеологічного впливу проблема може бути вирішена не тільки на теоретичному, але й на практичному рівні [12].

Таким чином, нерозробленість проблеми на теоретичному рівні, з одного боку, і гостра потреба практики, з іншого боку, зумовлюють усебічне дослідження цієї проблеми. Системне вивчення психології акмеологічного впливу в професійній діяльності – галузі науки й практики, що знаходяться на межі як фундаментальних наукових дисциплін, так і прикладних наук (акмеології, психології, соціології, логіки, педагогіки, управління, політології, маркетингу, менеджменту та ін.), передбачає розгляд теоретичних основ акмеологічного впливу (феноменології, методології, структурної та функціональної організації, динаміки розвитку, психологічних механізмів і закономірностей, умов і факторів), що діють на ефективність акмеологічного впливу, вибору й застосування відповідних засобів, способів, методів і форм акмеологічного впливу, теоретичне обґрунтування їх організації та ефективності застосування [1; 2; 12; 16].

Перш за все, зазначає О.Кириченко, потрібно відокремити поняття «вплив», «психологічний вплив», «міжособистісний вплив» і «акмеологічний вплив», установивши між ними відповідну, науково обґрунтовану ієрархію [12]. Найширшим із перерахованих є поняття вплив, під яким розуміється взаємодія двох і більше систем, при якому функціонування однієї системи стає причиною певних змін у структурі (просторово-часових характеристиках) у стані хоча б однієї із двох взаємодіючих систем [13, с.4–5].

Ознакою виділення категорії «впливу», на думку Г.Ковальова, є причинно-наслідковий зв'язок систем [13]. При цьому розрізняють такі види впливу: космічний, механічний, фізичний, хімічний, біологічний, екологічний, соціальний, кримінальний, педагогічний, ідеологічний, юридичний, медичний, комерційний, естетичний, політичний, психологічний і т. д. [13; 24].

Більш вузьким поняттям є поняття психологічного впливу – вид впливу, що здійснюється стосовно суб'єкта (індивідуального чи групового) і викликає причинно-наслідкові зміни в його психіці й опосередковано в його поведінці [11, с.13]. Ознакою виділення цієї категорії є причинно-наслідкові зміни (психологічних характеристик особистості, групових норм, суспільної думки чи настрою), що відбуваються в психіці індивідуального чи групового суб'єкта як результат здійснення на нього впливу, викликають зміни поведінки й діяльності суб'єкта [11; 22]. Опираючись на це робоче визначення психологічного впливу, О.Кириченко зазначає, що причиною вказаних змін може бути все, що нас оточує в повсякденному житті: окремі люди, групи людей і суспільство в ціло-

му, природа (тваринний і рослинний світи), предмети, різноманітні випромінювання і так далі, тобто все те, що тією чи іншою мірою здійснює на нас вплив, викликаючи зміни в нашій життєвій активності. На думку автора, ми живемо у світі постійного психологічного впливу [12]. Психологічний вплив опирається на такі чотири аспекти: *операціональний* (засоби впливу), *інтенціональний* (мета впливу), *результативний* (його результат) і *статусно-рольовий* (відповідність статусних позицій) (Г.О.Балл, М.С.Бургін) [2; 12; 21; 24]. Показано, що ті трансформації, що відбуваються внаслідок дії психологічного впливу, можуть бути різними як за глибиною, так і за стійкістю (короткотривалі, довготривалі). За *першим критерієм* розрізняють парціальні зміни, тобто як зміни окремої психологічної властивості, так і їх комплекси. За *другим критерієм* зміни можуть бути короткотривалими й довготривалими.

За результатами аналізу вітчизняної та закордонної літератури, М.Поліщук зазначає, що психологічний вплив спричиняє конкретні зміни в психологічній структурі особистості, а також свідомості груп людей і суспільній свідомості загалом, зачіпаючи такі сфери: *потребово-мотиваційну* (знання, переконання, ціннісні орієнтації, потяги, бажання); *інтелектуально-пізнавальну* (відчуття, сприйняття, уявлення, уява, пам'ять і мислення); *емоційно-вольову* (емоції, почуття, настрої, вольові процеси); *комунікативно-поведінкову* (характер і особливості спілкування, взаємодії, взаємовідносин, міжособистісного сприйняття). Це означає, що психологічний вплив тільки тоді дає найбільший реальний ефект, коли враховуються властиві цим конкретним сферам особливості функціонування індивідуальної, групової та суспільної свідомості [21].

Психологічний вплив у межах взаємодії людини з людиною (особистість з особистістю) у спілкуванні розуміється нами як міжособистісний психологічний вплив, який є невід'ємним атрибутом нашого повсякденного життя. Розрізняють спрямований (прямий) і неспрямований (непрямий) вплив. У першому випадку суб'єкт ставить перед собою завдання досягти певного результату від об'єкта впливу, що проявляється зазвичай у переконанні й навіюванні, а в другому – подібне завдання не ставиться, однак ефект впливу виникає, проявляючись, передусім, у дії зараження та наслідування. Деякі науковці психологічний вплив і міжособистісний психологічний вплив визначають як одне ціле, пояснюючи це тим, що ці два поняття є досить залежними та взаємодоповнюючими [16]. Навіть факт присутності інших людей при виконанні суб'єктів будь-яких дій (діяльності) створює величезний психологічний вплив на особистість суб'єкта, призводячи до інтенсифікації його індивідуальної активності й падіння її якості [27, с.22]. При цьому особистість суб'єкта міжособистісного психологічного впливу виступає в якості інструментарію створення впливу на іншу людину. Однак для професійної діяльності необхідний не просто спонтанний міжособистісний психологічний вплив, а цілеспрямований, високоефективний міжособистісний психологічний вплив [12], що гарантує досягнення професійного результату. Тобто міжособистісний психологічний вплив – це структурна одиниця, компонент взаємодії. За своїм змістом міжособистісний психологічний вплив представляє проникнення однієї особистості (чи групи особистостей) у психіку іншої (чи групи особистостей). Метою або результатами цього про-

никнення є зміни, перебудова індивідуальних чи групових психічних явищ (поглядів, стосунків, мотивів, установок, станів і т. п.). Психологічний вплив – це спрямування інформації від однієї людини до іншої з метою змін психологічних характеристик, поведінки та інших особливостей партнера спілкування. Інформація, що транслюється, може бути як у вербальній, так і невербальній формі. У більшості випадків психологічний вплив зводиться до взаємного обміну інформації, впливу та взаємовпливу, до взаємодії. Таким чином, психологічний вплив здійснюється переважно за допомогою мови й невербальних засобів однією особистістю чи групою на психіку іншої особистості або групи, що впливає з певних мотивів і переслідує певну мету [22, с.61–62].

Міжособистісний психологічний вплив може досягнути бажаних результатів тоді, коли суб'єкт впливу володіє набором спеціальних, професійних умінь. Серед них В.Куликов називає: уміння визначати й формулювати конкретні цілі й завдання впливу, які враховують вимоги суспільства чи аудиторії; уміння швидко розбиратися в тих людях, на яких повинен спрямовуватися вплив, розуміти їх психологічні особливості та стан; уміння вибирати найбільш ефективні способи й прийоми психологічного впливу, урахувавши при цьому мету й особливості того, на кого він спрямований [14].

Психологічний вплив (міжособистісний психологічний вплив) – це прерогатива цивілізованих людських стосунків. О.Сидоренко зазначає, що психологічно конструктивний вплив повинен відповідати трьом критеріям: а) не руйнувати особистості людей, які в ньому беруть участь, та їх стосунків; б) бути психологічно коректним (грамотним, безпомилковим); в) задовольняти потреби двох сторін [23].

Процес міжособистісного психологічного впливу включає стратегію, тактику, засоби, методи, форми, аргументацію, критерії й умови ефективності впливу (табл. 1.).

Стратегії, тактики, засоби, методи, форми, аргументація, критерії й умови міжособистісного впливу

№	Основні характеристики впливу	Характеристика
1.	Стратегія	<p>Стратегія – це способи дії суб’єкта в досягненні основної мети психологічного впливу на людину. Виокремлюють три головні стратегії – імперативну (відповідає «об’єктній» парадигмі в психології, згідно з якою психіка й людина в цілому розглядаються як пасивний об’єкт впливу зовнішніх умов і продукт цих умов), маніпулятивну (відповідає «суб’єктній» парадигмі, котра базується на твердженні про активність й індивідуальну вибірковість психічного віддзеркалення зовнішніх впливів, де суб’єкт сам здійснює перетворювальний вплив на психологічну інформацію, що надходить ззовні) і розвивальну (заснована на «суб’єкт-суб’єктній», «діалогічній» парадигмі, де психіка виступає як відкрита система із зовнішнім і внутрішнім контурами регулювання) [13].</p> <p>Два основних типи стратегій психологічного впливу називають як монологічний і діалогічний (Балл, Бургін). Суб’єкт впливу, який керується монологічною стратегією, веде себе таким чином, ніби тільки повноправний суб’єкт і носій істини, а реципієнт – лише об’єкт впливу. Він сам, як правило, не враховуючи бажань реципієнта, установлює мету впливу. У межах монологічного типу стратегії виділяються два підтипи – імперативний і маніпулятивний. При імперативній стратегії бажаний результат впливу прямо вказується суб’єктом на розуміння і виконання певних завдань, на виконання яких спрямована активність реципієнта. При маніпулятивній стратегії мета впливу відкрито не проголошується, а досягається засобом формування суб’єктом впливу активності реципієнта таким чином, щоб вона розгорталася в бажаному для нього напрямі [9].</p> <p>Діалогічна стратегія витікає з визнання суб’єктом повноцінності й принципової рівності взаємодіючих партнерів.</p>
2.	Тактика	<p>Тактика – це вирішення проміжних завдань психологічного впливу засобом використання різноманітних психологічних прийомів. Тактики впливу вивчаються в контексті проблеми передбачення й управління поведінкою людей, що перебувають у ситуації міжособистісної взаємодії. Дослідників цікавить, як часто використовуються ті чи інші тактики впливу, як вибір тактик залежить від індивідуальних особливостей людей тощо. Показано, що ефективність більшості тактик у впливі на підлеглих різниться від ефективності тих самих тактик у впливі на керівників. У ході низки експериментальних дослідів також виявлено, що єдиною тактикою, яка не залежить від спрямованості впливу, є переконання,</p>

		<p>взаємопов'язане з особистим впливом. Відносно засобів впливу, то в соціальній психології виокремлюють вербальні й невербальні особливості дії одного суб'єкта на інший.</p> <p>Д.Басс, М.Гоумс, Д.Хігінс і К.Лаутербах вивчали використання тактик впливу та маніпулювання залежно від двох цілей, на які він спрямований: 1) змусити іншого зробити що-небудь; 2) змусити іншого перестати робити що-небудь. У центрі уваги авторів були індивідуальні особистісні відмінності (на основі опитувальника Айзенка) залежно від тих чи інших тактик.</p>
3.	Засоби впливу	Засоби впливу. У соціальній психології виділяють вербальні (мовлення) і невербальні (паралінгвістичні) особливості засобів впливу.
4.	Методи	До основних методів впливу відносять переконання і примушування (на рівні свідомості), а також навіювання, зараження і наслідування (на підсвідомому рівні психіки). Останні три методи належать до соціально-психологічних.
5.	Форми	Форми міжособистісного впливу можуть бути мовленнєві (письмові й усні) і наочні.
6.	Аргументації	Система аргументації передбачає як світоглядні (абстрактні) докази, так і дані конкретного характеру (цифрова й фактологічна інформація легше запам'ятовується і зіставляється). Таким чином, стосовно системи аргументації, то вона передбачає як абстрактні докази, так і знання конкретного характеру, наприклад, цифрова, фактологічна інформація, яка легше сприймається, запам'ятовується й зіставляється. Бажано враховувати принципи відбору та надання інформації – доведення і задоволення інформаційних потреб конкретного об'єкта, а також комунікативні бар'єри (пізнавальні, соціально-психологічні та ін.).
7.	Критерії	Критерії ефективності впливу поділяються на стратегічні й тактичні, якими керуються безпосередньо в процесі впливу на партнера (мовленнєві висловлювання, міміка тощо). Як проміжні критерії ефективності міжособистісного впливу суб'єкт може використовувати зміни психофізіологічних, функціональних, паралінгвістичних, вербальних, проксемічних і поведінкових характеристик об'єкта. Використання критеріїв бажано здійснювати в системі, зіставляючи їхню різноманітну інтенсивність і частоту прояву.
8.	Умови	Умови впливу включають місце й час спілкування, а також кількість учасників, на яких спрямований вплив.

О.Сидоренко у своєму дослідженні спробувала визначити ступінь конструктивності різних видів впливу й видів контрвпливів (табл. 2.) [23].

**Конструктивні-неконструктивні види впливу та контрвпливу
за О.Сидоренко**

Види впливу	Характеристика конструктивності-неконструктивності	Конструктивні види контрвпливу	Неконструктивні види контрвпливу
Переконання	Конструктивний вид впливу за умови, що конкретно й відкрито сформулювали партнерові мету нашого впливу	Контраргументація	Ігнорування, примушування, деструктивна критика, маніпуляція
Самопросування	Конструктивний вид впливу за умови, що ми не використовуємо обманних «трюків» і розкриваємо свої істинні цілі й запити	Конструктивна критика, відмова	Деструктивна критика, ігнорування
Навіювання	Спірний вид впливу; навіювання – це завжди проникнення через «чорний вхід»	Конструктивна критика, енергетична мобілізація, ухиляння	Деструктивна критика, маніпулювання, примушування, ігнорування
Зараження	Спірний вид впливу; ніхто не може визначити, наскільки корисно адресата заражати саме відповідним почуттям чи станом і саме зараз	Конструктивна критика, енергетична мобілізація, ухиляння	Деструктивна критика, маніпулювання, примушування, ігнорування
Пробудження імпульсу наслідування	Суперечливий вид впливу; вважається прийнятним у вихованні дітей і передачі майстерності від професіонала високого класу молодому спеціалістові	Творчість, конструктивна критика, ухиляння	Деструктивна критика, ігнорування
Формування прихильності	Спірний вид впливу; лестощі, наслідування як вища форма лестощів і послуга адресатові впливу можуть бути маніпуляцією	Конструктивна критика, ухиляння, енергетична мобілізація	Деструктивна критика, ігнорування

Прохання	Суперечливий вид впливу; у вітчизняній культурі вважається руйнівним для того, хто просить; в американській культурі вважається виправданим	Відмова, ухиляння	Деструктивна критика, ігнорування
Примушування	Спірний вид впливу; вважається конструктивним у деяких педагогічних, політичних системах і в аварійних ситуаціях	Конфронтація	Деструктивна критика, маніпуляція, зворотне примушування, ігнорування
Деструктивна критика	Неконструктивний вид впливу	Психологічний самозахист, ухиляння	Зворотна деструктивна критика, маніпуляція, примушування, ігнорування
Маніпуляція	Неконструктивний вид впливу	Конструктивна критика, конфронтація	Зустрічна маніпуляція, деструктивна критика

Таким чином, проблема впливу людини на людину є центральною для дослідження спілкування. Цей вплив залежить від того, які інтереси, цінності й установки стоять за бажанням людини досягти того чи іншого результату спілкування. Це визначає, чи людина діє виключно у власних інтересах, використовуючи інших лише як засіб досягнення мети, чи прагне взаємодіяти з ними на рівноправних партнерських умовах.

На ефективність міжособистісного впливу діє особистий вплив. В.Погольша в результатах свого наукового дослідження зазначає, що [20]: 1) особистий вплив являє собою складний психологічний феномен, який виступає, з одного боку, як різнопланова й різнорівнева здатність, а з іншого боку, як якісний творчий процес; 2) в основі здібності особистого впливу знаходиться симптомокомплекс особистих рис, таких як упевненість у собі, адаптивність, активна позиція у взаємодії, легкість і навички спілкування, соціальний інтелект у цілому; 3) «особистий магнетизм» і «надособистісний вплив» представляють вищий рівень здатності особистого впливу й характеризуються розвинутою самосвідомістю, мотиваційно-вольовою системою і творчим підходом до процесу взаємодії; 4) особистий вплив багатоплановий, в одних людей він проявляється як гармонійний, урівноважений, альтруїстично спрямований, в інших – як емоційно нестійкий, фрустраційний, імпульсивний, орієнтований на досягнення, у третіх – як максимально емпатійний, інтимно-довірливий вплив; 5) жіночий і чоловічий впливи мають свої особливості, а при сильному прояві цієї

особливості в чоловіків і жінок помічається тенденція до андрогінності; б) у кожній професії спостерігається своя частота прояву різних типів впливу, залежно від особливостей професійної діяльності.

Як зазначає В.Маркін, акмеологічний вплив та акмеологічні технології наближені до психологічного лише з формального погляду. Вони мають принципові відмінності, пов'язані з їх спрямованістю, сутнісним ціннісним кодом [16]. Тому найбільш інтегративним, на думку О.Кириченка, у наведеному переліку понять є поняття акмеологічного впливу. Акмеологічний вплив – це комплексне поняття, що включає в себе всі типи високоефективного, цілеспрямованого психологічного впливу спеціаліста системи «людина-людина», який виступає як суб'єкт професійної діяльності, на інших людей з професійною метою в межах інтерсуб'єктної взаємодії, на основі глибоких знань теорії, методології й сформованих умінь і навиків застосування сучасних психологічних технологій психологічного впливу на практиці. Це – вищий рівень майстерності в застосуванні психологічного арсеналу психологічного впливу для вирішення професійних завдань у межах системи «людина-людина» [12].

За визначенням В.Маркіна, акмеологічний вплив – це інтегративний вплив, який будується на гуманістичному змісті й спрямовується, перш за все, на оптимізацію особистісного й професійного розвитку особистості людини, її самореалізацію [16].

Головний закон акмеологічного впливу полягає в тому, що рівень ефективності акмеологічного впливу прямо пропорційно залежить від рівня розвитку міжособистісних стосунків, який визначається ступенем довіри між сторонами інтерсуб'єктивної взаємодії [1; 12].

Використання функціональності впливу як класифікованої ознаки дає основу для встановлення типології акмеологічного впливу. Усі типи акмеологічного впливу, як зазначає О.Кириченко, можна поділити таким чином: управлінський, педагогічний, переконуючий, навіюваний, примусовий, комунікативний, контролюючий, мотиваційний, стимулюючий, корекційний, психотерапевтичний, оздоровчий, рекламний та інші [12]. При цьому В.Маркін підкреслює, що акмеологічним потенціалом може бути наповнений будь-який психологічний вплив, якщо він будується за психологічними закономірностями [16]. Усебічне вивчення теоретичних основ акмеологічного впливу (феноменології, сутності, функцій, принципів його застосування, структури, психологічних механізмів, класифікації типів, видів, засобів, способів, методів і форм, умов і факторів, які впливають на ефективність застосування) дозволить розробити цілісну технологічну систему регуляції поведінки при професійному спілкуванні спеціалістів системи «людина-людина» відповідно до конкретного виду діяльності – управлінської, педагогічної, юридичної, медичної, комерційної і т. п. [2; 3; 12].

На думку В.Маркіна, гуманістичний, акме-спрямований ціннісний код акмеологічного впливу закладений у методологічних принципах акмеології як науки й складає базовий зміст акмеологічної компетентності. Тому, як зазначає О.Кириченко, навчання спеціалістів системи «людина-людина» психології акмеологічного впливу, а також технології його застосування прискорить досяг-

нення ними рівня професіоналізму. Розробка проблеми акмеологічного впливу не тільки внесла б свій вклад у досягнення цими спеціалістами вищого рівня майстерності, але сприяла б формуванню й загальних принципів удосконалення професійної діяльності будь-яких спеціалістів [12].

Акмеологічні технології становлять сукупність засобів, спрямованих на розкриття внутрішнього потенціалу особистості, розвиток властивостей і якостей, які сприяють досягненню високого рівня особистісно-професійного розвитку та професіоналізму [8]. Головним методом акмеологічних технологій є внутрішній або внутрішньоздійснюваний акмеологічний вплив, який має сприяти розкриттю творчого потенціалу особистості. Науковці відзначають, що засобами акмеологічного впливу є: спеціальні тренінги; практичні, ділові або рольові ігри; індивідуальна робота із саморозвитку за допомогою спеціальних програм і методик, зокрема, технологій ігromodelювання, психолого-акмеологічного консультування, розвитку аутопсихологічної компетентності тощо [1; 2; 8; 12; 16; 25]. Наприклад, важливим моментом у процесі підготовки спеціалістів типу «людина-людина» у системі вищої освіти є поєднання принципів класичної (інтегративності, цілісності, різнобічності, вершинності, розвитку, історизму, гуманізму) і синергетичної (інтегративності, самоорганізації, ідеологізації) акмеології. З урахуванням зазначених принципів, використання викладачем акмеограм (системи вимог, умов і факторів, які сприяють прогресивному розвитку професійної майстерності й особистості фахівця) у навчальному процесі науково та методично виправдано. Це дозволяє викладачеві цілеспрямовано враховувати в процесі навчання професіоналів типу професій «людина-людина» їхні об'єктивні й суб'єктивні характеристики, а також психологічні протипоказання [2; 8]. Тому викладачам й організаторам навчального процесу необхідно враховувати той факт, що цій категорії майбутнім професіоналам, які навчаються, притаманні такі характеристики: вони усвідомлюють себе все більш самостійними, самокерованими особистостями; мають більший запас життєвого досвіду, що стає важливим джерелом навчання їх самих та їхніх колег; їхня готовність до навчання (мотивація) визначається прагненням за допомогою навчальної діяльності вирішити свої життєво важливі проблеми й досягти конкретної мети; вони прагнуть до невідкладної реалізації отриманих знань, умінь, навичок і якостей; їхня навчальна діяльність значною мірою зумовлена тимчасовими, просторовими, професійними, побутовими, соціальними факторами (умовами).

Але, на нашу думку, якщо розглядати акмеологію як складову частину наукової психології, то можна виділити особистісно-акмеологічний підхід. Як і акмеологічний підхід, так і особистісний постають міждисциплінарними підходами наукових досліджень, оскільки вони покликані створити науковий апарат, який би дозволив адекватно відбивати проблему ефективного розвитку та становлення людини в усій сукупності її якостей. Так, наприклад, виявляючи методологічну проблему ліквідації термінологічних дискусій і об'єднання понятійного апарату психології, медицини й педагогіки в єдиному акмеологічному тезаурусі ставиться завдання об'єднання й упорядкування де скрип-

тивного апарату економіки, етики, етнології, соціології, психології і педагогіки з урахуванням соціогенезу.

Висновки. Таким чином, ми констатуємо, що особистісний та акмеологічний підходи побудовані на основі принципів психологічної науки (детермінізму, відображення, єдності психіки та діяльності, розвитку, системно-структурного), що дає нам можливість об'єднати їх у концептуально-синтезуючий особистісно-акмеологічний підхід.

Робочий варіант концепції тривимірної, поетапно конкретизованої психологічної структури особистості, створений на основі інтеграції існуючих підходів (індивідуально-психологічного, соціально-психологічного, діяльнісного, вікового та системно-психологічного), принципів психологічної науки (детермінізму, відображення, єдності психіки та діяльності, розвитку, системно-структурного), синтезу наукових уявлень ряду вітчизняних і зарубіжних психологів про особистість та її структуру (В.В.Рибалка), надасть акмеологічному підходу більшої гнучкості й лабільності в оптимізації свого методологічного апарату щодо дослідження особистості та її вершинної професіоналізації й основних аспектів дослідження зазначеного підходу стосовно розвитку особистісно-професійних здібностей із застосуванням сучасних акмеологічних технологій, тобто ефективних методів акмеологічного впливу.

1. Акмеология / [под общ. ред. А. А. Деркача]. – М. : РАГС, 2002. – 650 с.
2. Акмеология профессиональной деятельности педагога : [сб. научн. тр. / отв. ред. В. Н. Максимова]. – С. Пб. : ЛГУ им. А. С. Пушкина, 2005. – 172 с.
3. Акмеология развития / [под общ. ред. В. Гладковой, С. Пожарского]. – С. Пб. : Питер, 2006. – 392 с.
4. Андреева Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Изд. МГУ, 1988. – С. 160.
5. Анциферова Л. И. О динамическом подходе к психологическому изучению личности / Л. И. Анциферова // Психологический журнал. – 1981. – № 2. – С. 8.
6. Бранский В. П. Социальная синергетика и акмеология / В. П. Бранский, С. Д. Пожарский. – С. Пб. : Политехника, 2002. – 476 с.
7. Гусак О. Г. Міжпрофесійна мобільність фахівців у системі державної служби (на прикладі офіцерів, звільнених в запас) : дис. ... канд. наук з держ. управл. : спец. 23.00.03 / О. Г. Гусак. – Одеса. – 289 с.
8. Деркач А. А. Акмеологические основы становления психологической и профессиональной зрелости личности / А. А. Деркач, Л. Э. Орбан. – М. : Наука, 1995. – 208 с.
9. Доценко Е. Л. Психология манипуляции / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, 1997, 2001. – 344 с.
10. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе. – С. Пб. : Питер, 2000. – 448 с.
11. Кабаченко Т. С. Методы психологического воздействия / Т. С. Кабаченко. – М. : Пед. общество России, 2000. – 544 с.
12. Кириченко А. В. Коррекция мотивации профессиональной деятельности госслужащих / А. В. Кириченко // Психология профессиональной деятельности кадров государственной службы. – М. : РАГС, 1996. – С. 36–48.
13. Ковалев Г. А. Теория социально-психологического воздействия / Г. А. Ковалев // Основы социально-психологической теории / под общей ред. А. А. Бодалева, А. Н. Сухова. – М. : Изд-во Междунар. пед. акад., 1995. – С. 352.

14. Куликов В. Н. Проблемы социальной психологии / В. Н. Куликов. – Иваново : Изд-во Ивановского гос. ун-та, 1979. – С. 59.
15. Кухаренко В. М. Дистанційне навчання / В. М. Кухаренко, О. В. Рибалко, Н. Г. Сиротинко. – [3-є вид.]. – Х. : НТУ ХПІ, Торсінг, 2002. – 320 с.
16. Маркин В. Н. Акмеологическая компетентность психолога / В. Н. Маркин // Акмеология. – 2003. – № 3. – С. 51–52.
17. Ольшанский В. Б. Межличностные отношения / В. Б. Ольшанский // Социальная психология / под ред. Г. П. Предвечного, Ю. А. Шерковина. – М. : Политиздат, 1975. – С. 231.
18. Панасюк А. Ю. Психологические основы убеждающего воздействия : автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра психол. наук / А. Ю. Панасюк. – М., 1992. – 36 с.
19. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории / Б. Д. Парыгин. – М. : Мысль, 1971. – С. 160.
20. Погольша В. М. Социально-психологический потенциал личного влияния : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / Погольша Валентина Михайловна. – С. Пб., 1998. – 26 с.
21. Поліщук М. Організаційні умови застосування технології психологічного впливу в системі владних відносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : 19.00.05 / Михайло Миколайович Поліщук ; Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К., 2004. – 20 с.
22. Самборська О. В. Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / О. В. Самборська ; Київський ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1997. – 190 с.
23. Сидоренко Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию / Е. В. Сидоренко // Журнал практического психолога. – 1999. – № 9. – С. 35–52.
24. Социальная психология : учебное пособие / отв. ред. А. Л. Журавлев. – М. : ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
25. Таранов П. С. Приемы влияния на людей / П. С. Таранов. – Симферополь : Таврия, 1995. – 496 с.
26. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма / В. О. Татенко // Наукові студії із соціальної та політичної психології : зб. статей. – К. : Сталь, 2000. – Вип. 3 (6). – С. 3–18.
27. Хараш А. У. Восприятие человека как воздействие на его поведение / А. У. Хараш. – М. : Педагогика, 1981. – С. 28.