**ЗАСОБИ ВПЛИВУ ЛЮДЕЙ ОДИН НА ОДНОГО**

**Ю. О. Нос,** студентка напряму підготовки «Фіолологія», групиФіл-11

**С. О. Шара,** науковий керівник, доцент кафедри педагогіки та суспільних наук, к.пед.н.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі

Проблема психологічного впливу у сучасній психологічній науці займає центральне місце. Значущість цієї проблеми визначається перш за все потребами практики. Психологічний вплив являється безперечним атрибутом процесу спільної діяльності людей, управління, виховання, навчання, психоконсультативної, психотерапевтичної, психокорекційної практик та інших сфер життєдіяльності. Психологічний вплив відіграє важливу роль в процесі формування і функціонування всіх явищ суспільної психіки (суспільних думок і відносин, поглядів і переконань, установок, настроїв).

У трактатах стародавніх філософів наявні висловлювання з приводу спілкування людей, способах впливу одне на одного: переконанні, захисті від небажаних впливів(Арістотель, Сократ, Конфуцій). Значний вклад у розуміння процесі впливу людей одне на одного зробили Гобс, Декарт, Дідро, Монтескьє, Руссо. Значущість проблеми взаємодії висвітлюється у працях багатьох вітчизняних (Г.Андрєєва, О. Бодальов, А. Деркач, Є. Доценко, Г. Ковальов, О. Ковальов, В. Куліков, Б.Ломов, С.Максименко, В. М᾽ясіщев, В.Ольшанський, К.  Платонов, В.Рибалка) і зарубіжних дослідників (Р.Бейлз, Т.Клаус, Р. Кратчфілд, Дж.Морено, Т.Парсонс ). Однак не дивлячись на значний інтерес з боку дослідників до цієї проблеми і 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. Майєрса, С. Мілграма, Р. Чалдіні. За переконанням В. Кулікова, проблема психологічного впливу виступає одночасно в теоретичному та прикладному ракурсах. В ній органічно пов᾽язані запити суспільної практики і самої психологічної науки. Способи психологічного впливу являються способами управління і самоуправління психічними явищами. Міжособистісний психологічний вплив може досягнути бажаних результатів тоді, коли суб᾽єкт впливу володіє набором спеціальних, професійних умінь. Серед них В.Куліков називає: уміння визначати і формулювати конкретні цілі й завдання впливу, які враховують вимоги суспільства чи аудиторії; вміння швидко розбиратися в тих людях, на яких повинен спрямовуватися вплив, розуміти їх психологічні особливості та стан; уміння вибирати найбільш ефективні способи і прийоми психологічного впливу, враховуючи при цьому мету і особливості того, на кого він спрямований. За результатами аналізу вітчизняної та закордонної літератури, М. Поліщукзазначає, що психологічний вплив спричиняє конкретні зміни у психологічній структурі особистості, а також свідомості груп людей і суспільній свідомості загалом, зачіпаючи наступні 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.

Основний закон акмеологічного впливу полягає в тому, що рівень ефективності прямо пропорційно залежить від рівня розвитку міжособистісних стосунків, який визначається ступенем довіри між сторонами інтерсуб᾽єктивної взаємодії. На думку В. Маркіна, гуманістичний, акме-спрямований ціннісний код акмеологічного впливу закладений в методологічних принципах акмеології як науки і складає базовий зміст акмеологічної компетентності. Тому, як зазначає О. Кириченко, навчання спеціалістів системи «людина-людина» психології акмеологічного впливу, а також технології його застосування прискорить досягнення ними рівня професіоналізму.

Кожна людина стає мішенню впливу безлічі інших людей, які раніше не мали можливості на кого-небудь впливати внаслідок відсутності в них відповідного статусу та повноважень. З іншого боку, розширились можливості не тільки впливу, але і протистояння чужому впливу, тому успіх впливу став набагато більшою мірою залежати від індивідуальних психологічних можливостей тих, хто впливає, і тих, хто відчуває вплив.

Як показує досвід практичної роботи, і перш за все групового психологічного тренінгу, для багатьох людей стає звично безнадійним мукою пошук психологічно коректних способів впливу на інших людей - будь то власні діти, батьки, підлеглі, начальники, ділові партнери і т. п. Характерно, що для більшості актуальною проблемою є не стільки те, як впливати на інших людей, скільки те, як протистояти їх впливу. Суб'єктивно набагато більше психологічне страждання викликає відчуття безнадійності власних спроб подолати чужий вплив або відсторонитися від нього психологічно виправданим чином. Власна нездатність впливати на інших людей переживається набагато менш гостро. Іншими словами, більшості людей здається, що методами впливу вони володіють достатньою для них ступеня, а ось методами протистояння чужому впливу - явно не достатньою.

Таким чином, проблема впливу людини на людину є центральною для дослідження спілкування. Цей вплив залежить від того, які інтереси, цінності та 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 із ними на рівноправних партнерських умовах.