

ГРУПОВИЙ СТАТУС СПІВПРАЦІВНИКА ЯК ЧИННИК СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЯЦІЇ У ВЗАЄМОДІЇ

К. О. Круглов, О. Є. Блинова,

Херсонський державний університет, kruglov@universum.com.ua

Структура малої групи є складною сукупністю зв'язків, які складаються між індивідами. Основними сферами активності людей у малій групі є спілкування, спільна діяльність та специфіка психологічних відносин. Водночас, слід зазначити, що міжособистісна взаємодія членів малої групи обумовлюється низкою чинників. В. С. Агеев, Д. Майерс, О. М. Фудорова виділяють соціометричну, комунікативну та рольову структуру групи, структуру влади та впливу [5]. Соціометрична структура – це сукупність зв'язків між членами групи, які характеризуються взаємними симпатіями або ігноруванням за результатами соціометричного опитування. В основі лежать емоційні стосунки, симпатії та антипатії, феномени міжособистісної популярності та привабливості. Основними характеристиками соціометричної структури є характеристики соціометричного статусу членів групи, тобто положення, яке вони займають у системі взаємних емоційних виборів; наявність мікрогруп, члени яких пов'язані відносинами взаємних виборів [1; 2]. Д. Майерс вказує, що у статусній ієрархії виділяють три категорії: популярні, середні та непопулярні члени групи. Серед популярних виділяють високостатусних, тобто соціометричних «зірок», яку визначають як «душу» групи, її емоційний центр [цит. за 5].

N. Naues відмічає, що структура соціальної влади та впливу у малій групі може бути розглянутою як сукупність зв'язків між індивідами, яка характеризує спрямованість та інтенсивність їх взаємного впливу. Залежно від способу здійснення впливу можна відзначити різні типи влади: винагороди, примусу, експертної та референтної. Основними характеристиками структури влади та впливу є системи зв'язків, які лежать в основі управління групою як офіційного

керівництва групою, та неофіційного управління групою, в основі якого лежить феномен лідерства [цит. за 3].

У науковому підході Т. Шибутані розрізняють два типи соціальних ролей (соціальних статусів, які їм відповідають) – конвенціональні (соціальні) та міжособистісні [цит. за 3; 4]. Перші позначають визначений зразок поведінки, який очікується від людини у конкретному випадку. Другі виникають у ситуації взаємодії людей один з одним. Кожна людина, на думку Т. Шибутані, відіграє певну роль, тому саме роль, а не людина, є тією одиницею, яка підлягає вивченню. Автор розрізняє «виконання ролі» та «прийняття ролі». Під «виконанням ролі» розуміється поведінка людини у відповідності до групових норм, а під «прийняттям ролі» – вимоги до діючої особи, щоб ця особа уявляла себе на цьому місці достатньо гармонійно та впевнено. Відповідно до цього пропонується такий спосіб вирішення життєвих суперечностей: складні варіанти пристосування можливі завдяки того, що людина може уявити, як інші люди будуть реагувати на те, що вона робить або планує робити, через те, що вона здатна уявити себе на місці іншої людини. Різноманітність соціальних груп, видів діяльності та відносин, до яких залучена особистість, визначає, який вид соціальних ролей буде затребуваним: соціальні чи міжособистісні. Соціальні ролі пов'язані із соціальним статусом, професією та видами діяльності [3; 4].

Дослідження взаємодії індивіда та малої групи, з одного боку, пов'язано із вивченням групового тиску, а з іншого боку – з вивченням феномену лідерства. Лідерство у малій групі – це феномен впливу індивіда на думки, оцінки, відносини та поведінку групи в цілому. Особливості групового статусу, перш за все, лідерство, може виступати передумовою до маніпулятивної взаємодії.

Розгляд прийомів психологічних маніпуляцій, які застосовуються у процесі ділових обговорень, дискусій, нарад, інших офіційних та неофіційних формах міжособистісної взаємодії, дозволяє показати, яким чином люди з маніпулятивними якостями формують аргументаційні моделі, які дозволяють забезпечувати певні переваги.

На думку В. П. Шейнова, такий аналіз демонструє, які психічні утворення особистості можуть бути «мішенями» маніпулятивного впливу, допомагає певною мірою розкрити структурні елементи процесу маніпулювання та механізми міжособистісних психологічних маніпуляцій [6].

Маніпуляції організаційно-процедурного характеру – прийоми, які пов'язані із створенням певних умов, попередньою організацією та специфічним здійсненням процедури міжособистісної взаємодії. Їх застосування ускладнює процес обговорення для об'єктів маніпулятивного впливу та, відповідно, полегшує, сприяє досягненню цілей суб'єкту, який організує маніпуляцію. Логіко-психологічні маніпуляції будуються на порушенні законів логіки, до них належать прийоми, які ґрунтуються на роздратуванні опонента, використання почуття сорому, неуважності, приниження особистих якостей, лестощах, грі на самолюбстві та інших індивідуально-психологічних особливостях людини.

В. П. Шейнов вважає, що особливо ефективними є публічні звинувачення, коли метою маніпулятора є отримання короткої відповіді та позбавлення людини можливості щось пояснити [6]. Сполучення логічного порушення з психологічним чинником застосовується у тих випадках, коли із положень, які опонент висуває на свій захист, обирається найбільш уразливий, «розбивається» у різкій формі, а всі інші аргументи – ігноруються. Маніпуляція є вдалою, коли опонент не повертається до цієї теми, оскільки позбавлений такої можливості.

Дослідження В. П. Шейнова та ін. дозволяють говорити про застосування маніпулятивного впливу як технології успішної поведінки у соціумі. У дослідженні було отримано дані, які дозволяють зробити висновок про те, яким чином психологічні передумови до маніпулятивної взаємодії пов'язані із специфікою групового статусу членів групи. Емпіричне дослідження проведено на базі приватного підприємства, співробітники якого займаються юридичною та податковою діяльністю; взяли участь 31 співпрацівник, серед них 12 жінок, 19 чоловіків.

Застосування МАК-опитувальника В. В. Знакова виявило, що співпрацівників характеризує підвищений рівень схильності до маніпулювання (89,2 балів). Соціометрична процедура (без обмеження кількості виборів) проводилася на основі відповідей респондентів на питання «Якщо б Вашу організацію розформували, то з ким із колег Ви б хотіли продовжувати працювати й надалі?». Для кожного респондента був розрахований його соціометричний індекс.

Нами застосовано «Опитувальник для діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі, який дозволяє отримати дві загальних тенденції «домінування – підпорядкованість» та «дружелюбність – ворожість», та вісім типів, які визначають особливості ставлення до іншої людини в ситуації міжособистісної взаємодії: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підпорядкований, залежний, дружелюбний, альтруїстичний.

Кореляційний аналіз між індексом соціометричного статусу групи та типом міжособистісної взаємодії (за опитувальником Т. Лірі) показав наявність статистично значущих кореляційних взаємозв'язків між індексом соціометричного статусу та авторитарним ($r = 0,47$; $p \leq 0,01$) та підпорядкованим типом ставлення до оточуючих ($r = -0,43$; $p \leq 0,05$).

Встановлено взаємозв'язок між індексом соціометричного статусу та прагненням до прояву маніпулятивності ($r = 0,48$; $p \leq 0,01$). Респонденти з високим рівнем схильності до маніпуляції відрізняються вимогливістю, прямою, відвертістю, вони є суворими та різкими в оцінюванні інших людей, схильні звинувачувати оточуючих, іронічні, дратівливі, а також є упертими, настирливими, енергійними. Вони мають високий рівень впевненості у собі, є незалежними від інших та чужої думки, вміють надати спротив.

Люди з високим рівнем схильності до маніпуляції не є конформними, не очікують від оточуючих людей допомоги та порад, недовірливі, не схильні до захоплення іншими людьми, вміють виявляти вольові якості для досягнення значущої мети.

Найбільш популярні члени групи є лідерами у всіх видах групової діяльності, вони домінують, компетентні, мають високий авторитет у оточуючих людей, схильні давати поради, вимагають до себе поваги. Приховані лідери мають високий рівень схильності до маніпуляції, характеризуються витримкою, хитрістю, розважливістю, практичністю, навіть, егоцентричністю, слідує виключно своїм інтересам у відносинах з іншими людьми.

Також цікавим є факт, що чоловіки-респонденти, які мають схильність до маніпулювання, також схильні до відчуття страху, мають високий рівень тривожності, частіше звертаються до інтуїції. Жінок з високим рівнем схильності до маніпуляції характеризує незалежність, прямі та непрямі прояви агресії. Можна говорити, що сучасні вимоги до специфіки успішної поведінки, «стирання» меж між «чоловічими» та «жіночими» соціальними ролями не тільки змінюють нормативні уявлення про них, але й суттєво впливають на специфіку формування особистісних характеристик.

Література:

1. Горячкина В. А. Психологические особенности управленческих лидеров в организации. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Психология*. 2015. Т. 8. № 2. С. 71-77.
2. Ковалёва Е. А. Влияние самосознания и особенностей самоактуализации на социальный статус личности. *Проблема соотношения естественного и социального в обществе и человеке*. 2017. № 8. С. 172-180.
- Круглов К. О., Блискун О. О. Особливості суб'єктивного соціального благополуччя молодих співробітників в організації. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*. 2020. Вип. 4. С.100-107. DOI <https://doi.org/10.32999/ksu2312-3206/2020-4-14>
3. Круглов К.О., Блинова О.Є. Значення соціального капіталу для психологічного благополуччя співробітників. *Інсайт: психологічні виміри суспільства : наук. журн.* / ред. кол. І. С. Попович, С. І. Бабатіна, І. Р. Крупник та ін. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2019. Вип. 1. С. 72-78.

4. Фудорова, О. М. Теорії соціального статусу: пізнавальні можливості та дослідницькі стратегії. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2009. № 881. С. 110–116.
5. Шейнов В.П. Манипулирование и защита от манипуляций. СПб: Питер, 2014. 304 с.