

8. *Сергиенко Е. А.* Зрелость: молярный или модулярный подход? / Е. А. Сергиенко // Феномен и категория зрелости в психологии / отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. А. Сергиенко. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. – С. 13-28.
9. *Солдатова Е. Л.* Психология нормативных кризисов взрослости : монография / Е. Л. Солдатова. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 281 с.
10. *Столин В. В.* Самосознание личности / В. В. Столин. – М. : Издательство Московского университета, 1983. – 284 с.
11. *Фрейдджер Р.* Личность: теории, эксперименты, упражнения / Р. Фрейдджер, Д. Фейдимен. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. – 864 с.
12. *Харламенкова Н. Е.* Спонтанность и контроль в зрелых личностных отношениях / Н. Е. Харламенкова // Феномен и категория зрелости в психологии / отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. А. Сергиенко. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. – С. 128-148.
13. *Чудина Е. А.* Эмоциональная зрелость личности: определение понятия и выделение критериев / Е. А. Чудина // Личность и проблемы развития: сборник работ молодых ученых / отв. ред. Е. А. Чудина. – М. : Изд-во Института психологии РАН, 2003. – 127 с.
14. *Якобсон П. М.* Психологические компоненты и критерии становления зрелой личности / П. М. Якобсон // Психология личности в трудах отечественных психологов. – СПб. : Питер, 2000. – 480 с.
15. *Greenberger E.* The Measurement and Structure of Psychosocial Maturity / E. Greenberger, R. Josselson, C. Knerr, B. Knelt // Journal of Youth and Adolescence. – Vol. 4. – No. 2. – 1975. – P. 128-141.
16. *Greenberger E.* Toward a Concept of Psychosocial Maturity / E. Greenberger, B. Sorensen // Journal of Youth and Adolescence. – Vol. 3. – No. 4. – 1974. – P. 329-352.
17. *Josselson R.* Phenomenological aspects of psychosocial maturity in adolescence. Part I. Boys / R. Josselson, E. Greenberger, D. McConochie // Journal of Youth and Adolescence. – No. 6. – 1977a. – P. 25-55.
18. *Josselson R.* Phenomenological aspects of psychosocial maturity in adolescence. Part II. Girls / R. Josselson, E. Greenberger, D. McConochie // Journal of Youth and Adolescence. – No. 6. – 1977b. – P. 145-167.

УДК 159.923:316.6.

В.М. Федоренко, канд. соціол. наук

Т.В. Мазур, канд. психол. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТІЙКОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ВЕРБАЛЬНОГО ВПЛИВУ

Проаналізовано проблеми соціально-психологічних передумов стійкості особистості до вербального впливу. Показано умови високої сприйнятливості особистості до інформаційного впливу, обґрунтовано необхідність емпіричного вивчення соціально-психологічних факторів і механізмів формування стійкості до вербального впливу.

Ключові слова: вербальний вплив, схильність до психологічного впливу, фрустрація, установки.

Проанализировано проблемы социально-психологических предпосылок устойчивости личности к вербальному влиянию. Показано условия высокой восприимчивости личности к информационному воздействию, обосновано необходимость эмпирического изучения социально-психологических факторов и механизмов формирования устойчивости к различным видам вербального влияния.

Ключевые слова: вербальное влияние, подверженность психологическому влиянию, фрустрация, установки.

The article analyzes the problems of socio-psychological preconditions of stability of personality to influence the verbal. The conditions of the high susceptibility of the person exposed to the information, the necessity of the empirical study of the socio-psychological factors and mechanisms of resistance to various types of verbal influence.

Key words: *verbal influence susceptibility to psychological influence, frustration, installation.*

Постановка проблеми. Результати соціологічних, психологічних, політологічних досліджень вказують на незадоволену потребу українців у надійній та достовірній інформації з важливих аспектів їх життєдіяльності. Вакуум, що виникає в індивідуальній і масовій свідомості, заповнюється недостовірними повідомленнями як спонтанно на рівні міжособистісного спілкування, так і свідомо викликаними через ЗМІ політичними, фінансовими, економічними та іншими колами.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема вивчення соціально-психологічних передумов схильності особистості до вербального впливу.

Виклад основного матеріалу. Серед соціально-психологічних передумов слід відзначити два основних чинники високої сприйнятливості інформації:

1. Інтерес до теми, особлива актуальність інформації, її тісний зв'язок з життєвими потребами людей.

2. Дефіцит надійної інформації. Багато дослідників визначають деякі основні потреби, які задовольняються за допомогою прийняття та розповсюдження недостовірних повідомлень: утилітарні потреби, потреби у престижі, в пізнанні, емотивні потреби.

Утилітарні потреби пов'язані з досягненням людьми (соціальними групами) певних цілей (оволодіння об'єктом інформації, зміцнення позицій у групі, ослаблення або виведення з боротьби конкурента, формування у людей певних думок, настроїв, спонукання їх до конкретного вибору, поведінки тощо).

Потреба у престижі задовольняється в тому випадку, коли володіння інформацією (раніше за інших чи ексклюзивного характеру) підвищує престиж людини. В основі прагнення до престижу, як вважає Е. Борінг, лежить потреба звернути на себе увагу. Емотивні потреби задовольняються за рахунок того, що передача актуальної, але мало перевіреної інформації, переважно, породжує сильні емоції позитивної або негативної модальності, може сприяти розрядці сильних негативних переживань людей. Пізнавальні потреби та інтереси задовольняються, коли інформація про події, які цікавлять людину, відсутня або неякісна.

В.Г. Грачов у пошуках психологічних передумов посилення схильності особистості маніпулятивному впливу аналізує класифікацію потреб А. Маслоу і, зокрема, потребу в безпеці як базову. Дослідник зазначає, що здебільшого у відносно стабільних соціальних умовах потреба в безпеці достатньо благополучно влаштованої людини принаймні мінімально задоволена чи суб'єктивно сприймається як задоволена. У таких ситуаціях як активний чинник детермінації мотиваційної сфери людини вона практично не фіксується. Але є періоди і ситуації, в яких саме потреба в безпеці виходить на перше місце і стає провідною, починає визначати мотивацію соціальної поведінки людини, трансформуючи психологічні особливості та характеристики особистості [1].

Таким чином, відсутність достатніх можливостей для соціального орієнтування людини в навколишній ситуації і напрямки її розвитку, неможливість отримання соціально значущих даних у бурхливому інформаційному потоці значною мірою визначається використанням інформації для маніпулювання людьми, їх поведінкою.

Отримання в достатньому обсязі даних для орієнтації в життєвих ситуаціях є однією з необхідних умов для соціально-психологічної адаптації особистості, пристосування до змін, які відбуваються в суспільстві. Пристосування до сучасних умов, поява почуття впевненості в життєвих перспективах, у свою чергу, може сприяти зниженню ступеня психічної напруги у людини, соціальної напруженості в суспільстві та зменшення схильності особистості до інформаційно-психологічного впливу маніпулятивного характеру.

Взаємозв'язок між потребами людини, володінням необхідною інформацією та емоціями добре проглядається за допомогою інформаційної теорії емоцій П. В. Симонова [4]. Він доводить, що для задоволення актуальної в кожен момент часу потреби людина має здійснювати певні дії, тому їй важлива інформація про предмети й умови, що задовольняють цю потребу. Чим гостріше проявляється потреба, тим більше потребує людина відповідної інформації.

Залежно від наявності та якості інформації, необхідної для організації дії щодо задоволення потреби, у людини виникають ті чи інші емоції. Він вважає, що емоції виникають внаслідок нестачі чи надлишку відомостей, необхідних для задоволення потреби.

Ступінь емоційної напруги визначається, за П.В. Симоновим, силою потреби й величиною дефіциту прагматичної інформації, необхідної для досягнення мети. Для відображення характеру цієї залежності автор пропонує своєрідну формулу:

$$E = - P (I_n - I_c),$$

де E – емоція; P – потреба; I_n – інформація, необхідна для задоволення потреби; I_c – інформація, яку має суб'єкт на момент виникнення потреби. $E = P (I_n - I_c)$.

Із цієї формули випливає, що емоція виникає лише за наявності потреби. Немає потреби, немає й емоції, тому що добуток $E = 0 (I_n - I_c)$ теж дорівнюватиме нулю. Не буде емоції і в тому разі, якщо потреба є, а $(I_n - I_c) = 0$, тобто, якщо людина володіє необхідною для задоволення потреби інформацією ($I_c = I_n$). Важливість різниці $(I_n - I_c)$ П. В. Симонов обґрунтовує тим, що на її підставі будується імовірнісний прогноз задоволення потреби. Ця формула дала П.В. Симонову підставу говорити про те, що «завдяки емоціям забезпечується парадоксальна на перший погляд оцінка міри незнання».

У нормальній ситуації людина орієнтує свою поведінку на сигнали високої ймовірних подій (тобто на те, що в минулому частіше траплялося). Завдяки цьому її поведінка здебільшого буває адекватною і зумовлює досягнення мети. В умовах повної визначеності мети можна досягти і без допомоги емоцій.

Однак у невизначених ситуаціях, коли людина не має точних відомостей для того, щоб організувати свою поведінку для задоволення потреби, потрібна інша тактика реагування на сигнали. Негативні емоції, як пише П.В. Симонов, і виникають у разі браку відомостей, необхідних для досягнення мети, що в житті трапляється найчастіше. Наприклад, емоція страху й тривога розвиваються, якщо бракує відомостей, необхідних для захисту, тобто при низькій ймовірності уникнення небажаного впливу, а фрустрація – при низькій ймовірності досягнення бажаної мети.

Емоції слабо виражені, якщо інформація, необхідна для організації дій щодо задоволення потреби, дорівнює тій, яка є в розпорядженні фахівців. Коли ж інформація, прогностично необхідна для здійснення діяльності і задоволення потреби, відсутня, негативні емоції проявляються максимально. Ця ситуація особливо сприятлива для виникнення та поширення недостовірної інформації тривожного змісту. Гостра необ-

хідність діяти для задоволення потреби, з одного боку, і відсутність інформації – з іншого, роблять людину нерозбірливою в оцінюванні її джерел.

А. У. Хараши зазначає, що стійкість особистості до вербального впливу виявляється прерогативою принципово дискусабельних змістів, тоді як принципово недискусабельні думки та переконання, за якими стоїть безапеляційний авторитет культурної традиції або непогрішність експерта виявляє хиткість, нестійкість [5].

Серед психологічних передумов тієї чи іншої поведінкової реакції людини на зовнішні впливи Айзенк, Орпен, Хейвен, Римані та ін. виокремлюють установки. Їх експериментальні дослідження показали, що соціальні установки і соціальна поведінка пов'язані з особистісними характеристиками. Таким чином, останні через певні соціальні установки впливають на процес сприйняття інформації.

Д. Майерс, у свою чергу, зазначає, що зв'язок між вираженими установками і поведінкою залежить від обставин і може варіюватися в широких межах – від повної її відсутності до дуже сильної виразності. Наші установки прогноують нашу поведінку, якщо:

- інші впливи мінімальні;
- установка специфічна для цієї поведінки;
- установка посилена, тобто, якщо щось нагадало нам про неї або якщо вона була придбана таким чином, який гарантує її сил [3].

Висновки. Найбільш значущими соціально-психологічними умовами схильності особистості до психологічного впливу є: тривожна обстановка в суспільстві; впевненість у достовірності інформації; висока сугестивність, крім того, великий вплив на сприйнятливність до інформаційного впливу робить стан фрустрації певних потреб (у безпеці, престижі, визнання і т. ін.), а також певні соціальні установки особистості.

Список використаних джерел

1. *Грачев Г. В.* Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита / Г. В. Грачев. – М., 2003. – 58 с.
2. *Грачев Г.* Манипулирование личностью / Г. Грачев, И. Мельник. – М., 2003. – 223 с.
3. *Майерс Д.* Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2002. – 1314 с.
4. *Симонов П. В.* Эмоциональный мозг / П. В. Симонов. – М., 1981.
5. *Хараши А. У.* Межличностный контакт как исходное понятие психологии / А. У. Хараши // Вопросы психологии. – 1977. – № 4. – С. 22.

УДК 159.923.35

Є.В. Миронюк, ст. викладач

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУ ЯК СКЛАДОВА У СИСТЕМІ ПРОФЕСІЇ ТИПУ «ЛЮДИНА-ЛЮДИНА» (НА ПРИКЛАДІ СОЦІАЛЬНИХ ПРАЦІВНИКІВ)

Розглянуто основні підходи щодо визначення поняття соціального інтелекту, його структура, визначено необхідні якості та здібності соціальних працівників, обґрунтовано взаємозв'язок та важливість розвитку соціального інтелекту як складової професійної компетенції соціальних працівників.

Ключові слова: соціальний інтелект, соціальна взаємодія, професійна компетенція, соціальний працівник.