

УДК 37.017.4; 159.992.6.

<https://doi.org/10.33619/2414-2948/96/59>

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

©*Жолдошбаев Д. А., ORCID: 0000-0003-2821-6885, Ошский государственный университет, г. Ош, Кыргызстан, dilzat59@mail.ru*

©*Монокбаев А., Ошский государственный университет, г. Ош, Кыргызстан, Abdykaar@mail.ru*

©*Изамаматов А., Ошский государственный университет, г. Ош, Кыргызстан, akmatyly@mail.ru*

ANALYSIS OF PSYCHOLOGICAL INFLUENCE METHODS IN INTERPERSONAL RELATIONSHIPS

©*Zholdoshbaev D., ORCID: 0000-0003-2821-6885, Osh State University, Osh, Kyrgyzstan, dilzat59@mail.ru*

©*Monokbaev A., Osh State University, Osh, Kyrgyzstan Abdykaar@mail.ru*

©*Izamamatov A., Osh State University, Osh, Kyrgyzstan, akmatyly@mail.ru*

Аннотация. Даны теоретические знания о культуре взаимодействия при воздействии на личность, о видах общения прямо или косвенно, об общем, межличностном, императивном общении, о наличии желания манипулировать, об основных приемах манипуляции, возникающих из ее агрессивных желаний. Цели исследования: изучить способы воздействия на адресата посредством манипулятивного метода психологического воздействия в управлении личностью. Проведена методика Т. Лиры для диагностики «межличностных отношений», а также проведен корреляционный анализ этого процесса с помощью анкеты Басс-Дарка для выявления «агрессивных состояний». В процессе манипулятивного воздействия на людей в большинстве случаев люди используют характеристики доминирования, авторитарности, силового донесения своего мнения.

Abstract. The article provides theoretical knowledge about the culture of interaction when influencing a person, about types of communication directly or indirectly, about general, interpersonal, imperative communication, about the presence of a desire to manipulate, about the basic techniques of manipulation arising from her aggressive desires. Research objectives: to study ways of influencing the addressee through the manipulative method of psychological influence in personality management. Research materials and methods: T. Lyra's technique was carried out for diagnosing "interpersonal relationships", and a correlation analysis of this process was carried out using the Bass-Dark questionnaire to identify "aggressive states". Research results: in the process of manipulative influence on people, in most cases people use the characteristics of dominance, authoritarianism, and forceful communication of their opinions.

Ключевые слова: личность, психология управления, культура общения, межличностные отношения.

Keywords: personality, management psychology, communication culture, interpersonal relationships.

Само собой разумеется, что людям необходимо общаться. Мы встречаем десятки и сотни людей каждый день, и это; В его состав входят наши близкие, соседи, сверстники, партнеры, домашняя прислуга, менеджеры и другие. Благодаря нашей открытости к общению, взаимопониманию и полному соблюдению норм человеческого поведения мы проявляем себя в различных сферах деятельности. Основная причина, по которой человека называют продуктом общественных отношений, заключается в том, что он всегда находится в кругу людей, в кругу взаимодействия с ними. Это показывает, что одним из самых передовых и влиятельных видов человеческой деятельности является общение. Человеческие отношения формируются из межличностных отношений и представляют собой различные процессы взаимодействия. Такой процесс изначально предполагает обмен мыслями, чувствами, заботами и радостями между людьми. В этом процессе воздействия на человека ключевую роль играет культура взаимного общения, воздействие на собеседника эмоционально, вербально и невербально. Существуют различные типы межличностного общения, которые классифицируются следующим образом: прямое и косвенное общение, общее общение, межличностное общение, императивное общение, манипулятивное общение [1].

По мнению В. В. Дементьевой, косвенное общение — это «сложное общение, включающее в себя смыслы, которых нет в предложении, и требующее от адресата дополнительных интерпретационных усилий». Я вижу это в киргизской пословице: «Я говорю тебе, сынок, ты слушаешь моего сына, я говорю тебе невестка, ты слушаешь мою невестку». Манипуляция — это не насилие, это соблазнение. Первым и главным условием успешной манипуляции является мотивация собеседника смотреть на различные высказывания в большинстве случаев с необоснованным скептицизмом [2].

Важным условием успешной манипуляции является нарушение психологической защиты человека, основанной на способности критически воспринимать информацию [3]. Доминирование, основанное на «явном, скрытом, принудительном воздействии — репрессии через насилие, принуждении через доминирование, строгой дисциплине — через грубое принуждение» является императивным аспектом манипуляции [4].

Исходя из цели нашего исследования, будем рассматривать место манипуляции как один из методов психологического воздействия в управлении человеком, т.е. в качестве манипулятора мы определили, какой из восьми факторов метода диагностики «межличностных отношений» Т. Лири [5, 6] может быть использован для воздействия на адресата, и этот процесс был проанализирован корреляционно с помощью метода Басса-Дарка [7, 8] Анкета «Агрессивные ситуации». Результаты, полученные с помощью диагностического метода Т. Лири «Межличностные отношения», были математически и статистически проанализированы и представлены в Таблице 1 ниже.

Таблица 1

РЕЗУЛЬТАТЫ ДИАГНОСТИКИ

<i>Факторы диагностического метода</i>	<i>Кол-во респондентов</i>	<i>в %</i>
Доминант, автократия	62	24,42
чрезмерная гордость, конкуренция	54	21,26
агрессивный, восторженный,	67	26,38
критический, скептицизм	28	11,03
смирение, смирение	10	3,94
конформизм (удобство), гиперконформизм (чрезвычайное удобство)	6	2,36
сотрудничество, (отношения) близость	10	3,94

<i>Факторы диагностического метода</i>	<i>Кол-во респондентов</i>	<i>в %</i>
гиперопекающий, ответственный (чувство ответственности)	17	6,69
Общий:	254	100

Для корреляции результатов диагностического метода Т. Лири «Межличностные отношения» мы провели опросник Басса-Дарка «Агрессивные ситуации». Результаты были математически и статистически проанализированы и обобщены в Таблице 2.

Таблица 2

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСНИКА БАССА-ДАРКИ ПО АГРЕССИВНЫМ СИТУАЦИЯМ

<i>Басс-Дарки Типы «агрессивной ситуации».</i>	<i>Кол-во респондентов</i>	<i>в %</i>
Физическая агрессия (нападение)	62	24,41
Зависимая агрессия	26	10,24
Склонность к гневу (характер, гневливость)	68	26,77
Негатив	19	7,48
Разочарование	16	6,30
Сомневаться	16	6,30
Вербальная агрессия	29	11,42
Вина, вина	18	7,1
Всего:	254	100%

24,42% респондентов действуют агрессивно, обвиняют, быстро и необдуманно, агрессивно и прямо критикуют человека в процессе психологического управления. По данным опросника Басса-Дарки склонность к гневу составляет 24,41%, что показывает, что респонденты отличаются от других респондентов такими чертами, как сильная злость в общении, готовность злиться при малейшем изменении. Один из специалистов теории психологии личности Теодор Миллон утверждает, что агрессивные личности активны и независимы в своих взаимодействиях с другими. По его словам, такие люди активно пытаются удовлетворить свои потребности и хотят избежать зависимости от других. Также автор считает, что существует два типа активных и независимых людей: они могут адаптировать свое поведение к существующим в обществе правилам; во-вторых, оно сталкивается с внутренними противоречиями при выполнении требований, указанных в законе [8].

По данным Т. Лири, 21,26% ответов респондентов на второй фактор были чрезмерным высокомерием, конкуренцией, хвастовством, гордостью, уверенными действиями, независимостью, созданием недоверия. Результат физической агрессии (нападения) - применение физической силы к окружающим составил 24,41%. Эти респонденты сообщили, что не могут отключить желание причинить вред другим, не могут оставить ни одну ситуацию без ответа и не могут контролировать свой гнев.

Если проанализировать полученные респондентами ответы о стремлении к доминированию, автократии, собственности, доминированию, управленческом лидерстве, настойчивости, контроле и совете, то 24,42% любят учить. 11,03% респондентов кричали, ругались, били кулаками по столу, давали пощечины и т. д. согласился попробовать справиться. Крик, ругань называют вербальной агрессией и представляют собой целенаправленное коммуникативное действие, направленное на создание посредством речи у объекта негативного эмоционально-психологического состояния (страха, отчаяния и т.п.). В

этом случае необходимо связать появление жестов с невербальными движениями тела. В каждой культуре мира существует своя система жестов [9], [10], агрессивных, угрожающих, насмешливых и т. д. Иногда молчание (угрозы, сарказм, неодобрение и т. д.) также можно отнести к невербальным средствам выражения агрессии.

11,49% наших респондентов используют критику и скепсис, используют метод психологического контроля транзакционного человека с жалобно-гневым поведением, недоверчивым, подозрительным, скептическим поведением и призывом к недружественным действиям других. Негативность является показателем конфликтного поведения, направленного в адрес руководителя, и составила 7,48% респондентов с этой характеристикой. По мнению Т. Лири, остальными факторами были гиперопека, ответственность 6,69%, забота, смирение и сотрудничество 3,94%, конформизм и гиперконформность 2,36%. По данным Басс-Дарка, оставшиеся сомнения, неудовлетворенность своей судьбой, страдания от мук совести составили 6,30%.

Подводя итог, можно сказать, что в процессе манипулятивного воздействия на людей в большинстве случаев люди используют характеристики доминирования, авторитарности, силового донесения своего мнения. В некоторых случаях, если человек имеет какое-либо преимущество перед оппонентом, говорят, что он обладает сильной характеристикой (сильный специалист, доминирующий характер, духовный гений). Напротив, говорят, что человек с дефектом обладает слабостью и неустойчив к любым эмоциональным и психологическим воздействиям. При этом к ним относится и конкуренция, возможность применить физическую силу при необходимости для защиты своих прав. Печально, что люди имеют склонность злиться. Открытое манипулятивное воздействие связано с плохим поведением, таким как хвастовство, высокомерие и гордыня, когда адресат кричит, ругается, бьет кулаком по столу и таким образом поворачивается, чтобы высказать свое мнение. Иногда самоуважение, не делать чего-то без просьбы оправдывается желанием узнать себя. Однако все мы знаем, что религиозные секты и некоторые экстремистские группировки очень умело используют самообвиняющихся и провинившихся людей в своих гнусных целях. Нарушение баланса между свободой и ответственностью заключается в односторонней выгоде манипулятора [11].

На основании вышеизложенного даем следующие рекомендации по определению манипулятивных действий манипулятора во время разговора. разрыв пространственного психологического поля, вступление во взаимоотношения, попытка установить связь; наблюдать и смотреть на события, предметы и ситуации позади себя, чтобы не быть замеченным; пытаться искусственно продлить время принятия решения в короткий промежуток времени и тем самым обуславливать себя; он очень интересуется вашей личной жизнью и уделяет много времени знакомству с вами.

Список литературы:

1. Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1979. 189 с.
2. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. М.: Алгоритм, 2000.
3. Зелинский С. А. Анализ массовых манипуляций в России. Анализ задеирования манипулятивных методик управления массами в исследовании деструктивности современной эпохи на примере России // Психологический подход. СПб., 2008. 84 с.
4. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. М.: Эксмо, 2005. 43 с.
5. Головей Л. А., Рибалко Е. Ф. Практикум по возрастной психологии. СПб.: Речь, 2002. 683 с.

6. Головей Л. А., Рибалко Е. Ф. Практикум по возрастной психологии. СПб.: Речь, 2002. 332 с.
7. Жолдошбаев Д. А. Психологиядан лабораториялык-практикалык сабак. Ош, 2020. 204 с.
8. Millon T. Disorders of Personality // Wiley-Interscience, 1981. 182 с.
9. Жельвис В. И. Поле брани. Сквернословие как социальная проблема. М., 1997.
10. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001.
11. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997. 146 с.
12. Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика. М., 2002.

References:

1. Slovar' inostrannykh slov (1979). Moscow. (in Russian).
2. Kara-Murza, S. G. (2000). Manipulyatsiya soznaniem. Moscow. (in Russian).
3. Zelinskii, S. A. (2008). Analiz massovykh manipulyatsii v Rossii. Analiz zadeistvovaniya manipulyativnykh metodik upravleniya massami v issledovanii destruktivnosti sovremennoi epokhi na primere Rossii. In *Psikhoanaliticheskii podkhod*, St. Petersburg. (in Russian).
4. Kara-Murza, S. G. (2005). Manipulyatsiya soznaniem. Moscow. (in Russian).
5. Golovei, L. A., & Ribalko, E. F. (2002). Praktikum po vozrastnoi psikhologii. St. Petersburg. (in Russian).
6. Golovei, L. A., & Ribalko, E. F. (2002). Praktikum po vozrastnoi psikhologii. St. Petersburg. (in Russian).
7. Zholdoshbaev, D. A. (2020). Psikhologiyadan laboratoriyalyk-praktikalyk sabak. Osh. (in Russian).
8. Millon, T. (1981). Disorders of Personality. In *Wiley-Interscience*, 182.
9. Zhel'vis, V. I. (1997). Pole brani. Skvernoslovie kak sotsial'naya problema. Moscow. (in Russian).
10. Sternin, I. A. (2001). Vvedenie v rechevoe vozdeistvie. Voronezh. (in Russian).
11. Dotsenko, E. L. (1997). Psikhologiya manipulyatsii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita. Moscow. (in Russian).
12. Kreidlin, G. E. (2002). Neverbal'naya semiotika. Moscow. (in Russian).

*Работа поступила
в редакцию 30.09.2023 г.*

*Принята к публикации
08.10.2023 г.*

Ссылка для цитирования:

Жолдошбаев Д. А., Монокбаев А., Изамаматов А. Анализ методов психологического воздействия в межличностных отношениях // Бюллетень науки и практики. 2023. Т. 9. №11. С. 438-442. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/96/59>

Cite as (APA):

Zholdoshbaev, D., Monokbaev, A., & Izamamatov, A. (2023). Analysis of Psychological Influence Methods in Interpersonal Relationships. *Bulletin of Science and Practice*, 9(11), 438-442. (in Russian). <https://doi.org/10.33619/2414-2948/96/59>