

АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ  
ІНСТИТУТ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ



*Та між тими нерозумними, що ведуть кораблі  
до загибелі, є також обізнані зі справою, які плывуть  
у безмежному океані бурхливого життя: ось Одисей  
і Орфей, яких не ввели в оману сирени своїм згубним  
співом, які не втратили розуму від чарів Ціреї,  
які проїхали безпечно між Сциллою і Харібдою розбурханих  
пристрастей і досягли порту щастя. Таких кожен може  
легко порахувати, бо їх надзвичайно мало, а нерозумних,  
хто ж спроможний назвати їх кількість?*

Митрофан Довгалецький.  
“Сад поетичний”, 1736



Дж. Вотергауз.  
«Одіссей і сирени», 1891

**Віталій ТАТЕНКО**

СОЦІАЛЬНА  
ПСИХОЛОГІЯ  
ВПЛИВУ



УДК 159.922.27

Т 234

Рекомендовано до друку вченою радою Інституту соціальної та політичної психології АПН України, протокол №7/8 від 3.07.2008 р.

**Наукові рецензенти:** Н.В. Чепелева – *заступник директора з наукової роботи Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України, доктор психологічних наук, професор, член-кореспондент АПН України*

В.П. Казміренко – *завідувач лабораторії фундаментальних і прикладних проблем спілкування Інституту соціальної та політичної психології АПН України, доктор психологічних наук, професор*

Т 234 Татенко В.О. **СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ: Монографія.** – К.: Міленіум, 2008. – 216 с.

У монографії представлено результати соціально-психологічного дослідження проблеми впливу. Спеціальна увага приділяється онтопсихологічному визначенню природи впливу, його сутнісних ознак. Розглянуто детермінанти і фактори впливовості, різні форми впливів, варіанти їх поєднання в дихотомічні пари та типологічні групи. Пропонується авторський проект систематизації уявлень про соціально-психологічні механізми впливу.

Представлений матеріал може становити професійний інтерес для викладачів соціальної психології, студентів, які опановують відповідний курс, для науковців і практичних психологів, а також широкого кола спеціалістів, котрі опікуються питаннями організації та оптимізації впливу людини на людину.

© В.О Татенко, 2008

---

# ЗМІСТ

<i>Передмова</i> .....	7
------------------------	---

## Розділ 1

<b>ФЕНОМЕНОЛОГІЯ ВПЛИВУ</b> .....	9
-----------------------------------	---

Вплив як природний феномен .....	10
----------------------------------	----

Соціетальний вплив .....	17
--------------------------	----

Вплив і масоподібні психічні явища .....	22
--	----

Релігійний вплив .....	29
------------------------	----

Вплив науки і практики .....	33
------------------------------	----

Вплив літератури й мистецтва. Культурний вплив .....	37
---	----

Соціалізувальний вплив .....	41
------------------------------	----

Вплив засобів масової інформації. Пропаганда, агітація, реклама .....	43
--	----

Вплив і гендер .....	46
----------------------	----

Вплив на межі містики і здорового глузду .....	48
--	----

## Розділ 2

<b>ВІД ДИХОТОМІЇ ДО ТИПОЛОГІЇ ВПЛИВІВ</b> .....	53
---	----

Психодинамічний аспект .....	54
------------------------------	----

Аксіологічний аспект .....	63
----------------------------	----

Впливи зовнішні та внутрішні .....	68
------------------------------------	----

Вплив психологічний і психічний .....	76
---------------------------------------	----

Спроби типологізації .....	83
----------------------------	----

---

### Розділ 3

<b>СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ ЛЮДИНИ НА ЛЮДИНУ</b> .....	92
Функціональні характеристики соціально-психологічних механізмів впливу .....	97
<i>Приклад і наслідування</i> .....	98
<i>Психічне зараження</i> .....	105
<i>Навіювання</i> .....	106
<i>Переконування</i> .....	118
<i>Висунення вимог</i> .....	127
<i>Санкціонування</i> .....	129
<i>Маніпулювання</i> .....	133
<i>Вправлення</i> .....	139
Соціально-психологічні механізми впливу як система .....	143
<i>Із досвіду спроб інтеграції механізмів впливу</i> .....	143
<i>Системна модель соціально-психологічних         механізмів впливу</i> .....	150

### Розділ 4

<b>ОНТОПСИХОЛОГІЧНА РОЗВІДКА У СФЕРІ ВИЩИХ ФОРМ І ЗМІСТІВ ВПЛИВУ</b> .....	159
Вплив у координатах залежності й належності .....	160
<i>Світ – субстанція, «Я» – акциденція</i> .....	160
<i>«Я» – субстанція, світ – акциденція</i> .....	164
<i>«Я» і світ – сумірні агенти впливу</i> .....	167
Природа і психологічна сутність впливу .....	169
Проблема впливу у суб'єктно-вчинковому вимірі ...	179
<i>Суб'єктна парадигма у психології</i> .....	180
<i>Вчинковий підхід</i> .....	181
<i>Суб'єктно-вчинкова модель впливу</i> .....	184
<i>Духовний, душевний, психічний і «Я»-вплив         людини на людину</i> .....	189
<i>Післямова</i> .....	207
<i>Література</i> .....	211

---

## **Передмова**

Проблема впливу не може ображатися на соціальну психологію щодо неуваги до себе. Більше того, саме вона завжди посідала одне з чільних, якщо не центральне, місце у колі інтересів цієї науки. І нарешті, існує чимало підстав вважати, що соціальна психологія як така виникла і утвердилася саме завдяки високому індексові актуальності усього того, що позначається в ній поняттям впливу людини на людину.

Годі дивуватися з того, що після відомих публікацій Г.Тарда, С.Сігеле, Г.Лебона, В.Бехтерева, а ближче до нашого часу – Р.Чалдіні, Ф.Зімбардо, М.Ляйппе інтерес дослідників, зокрема соціальних психологів, до проблеми впливу не вщухає і навіть продовжує зростати. Адже потужним стимулом для цього виступає нагальний запит суспільної практики на науково обгрунтовані знання про соціально-психологічні закономірності й механізми впливу та можливості їх ефективного застосування в сучасних умовах, зокрема на основі новітніх інформаційних технологій.

Прагнення демократичних перетворень у житті суспільства вимагає наукового пошуку

---

нових форм і способів впливу згідно з принципами гуманності, діалогічності, партнерства. Це актуалізує використання у соціальній психології суб'єктно-суб'єктного та суб'єктно-вчинкового принципів у відповідь на виклики постмодернізму, постструктуралізму, а також необхідність урахування вимог постнекласичного етапу розвитку наукової думки.

У нашому дослідженні здійснено спробу поглибленого аналізу різного роду феноменів, що об'єднуються поняттям «вплив». На основі дихотомічного і типологічного підходів розглянуто різні варіанти диференціації та інтеграції впливів. Запропоновано авторську версію системної моделі соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину. Особливу увагу приділено розкриттю природи впливу з позицій суб'єктно-вчинкового підходу, а також з огляду на можливість інтеграції на сучасному рівні наукового пізнання уявлень про психічне, душевне і духовне життя людини.



## Розділ 1

---

# ФЕНОМЕНОЛОГІЯ ВПЛИВУ



## Вплив як природний феномен

---

Замислившись, як розпочати феноменологічне дослідження того, що позначається словом «вплив», кожний, напевно, підніс би погляд до ясного неба й одразу примружив очі від сліпучого сьйва, що його випромінює наше космічне світило. Дійсно, якщо спробувати скласти загальне феноменологічне уявлення про вплив, то варто розпочати із чогось масштабного, величного, що являє себе кожному, із того, чого просто не можна не помітити.

Люди з давніх давен складають легенди і казки, вірші й пісні про Сонце, Місяць, зорі, про нашу дивовижну, сповнену життя планету Земля, про Всесвіт, що лякає і водночас вабить своїми таємницями. При цьому найбільше, що дивує, — так це зв'язок усього з усім. Але звідки ми знаємо про цей вселенський зв'язок? Звичайно, спостерігаючи, як одні сутні впливають на інші, а також, звичайно, відчуваючи цей вплив на собі, як кажуть, на власній шкірі.

Роберт Бейкер з Університету Нової Англії (Австралія) висунув теорію про вплив на кліматичну систему Землі циклів магнітного поля Сонця, яке змінює свої полюси кожні 11 років. Спираючись на створену ним фізичну модель сонячних плям, Бейкер виявив, що протягом останнього століття чітко відстежувалася залежність між мінімумом плям на Сонці та посухами у східній частині Австралії. Якщо висновки Бейкера слушні, то після 2009 року на континент чекає чергова посуха [11]. Отже, Сонце не просто світить і гріє, а й впливає на економічний добробут землян.

Останнім часом різні науки дедалі більшу увагу приділяють з'ясуванню того, чому Земля й інші планети обертаються навколо своєї осі. Адже саме з різкою зміною обертів Землі вчені пов'язують льодовиковий період, зникнення динозаврів, землетруси та інші екологічні катастрофи. При цьому сама пояснювальна модель будується у вигляді системи впливів, що змінюють один одного. Мовляв, Сонце нагріває газоподібну й рідку фази нашої планети (атмосферу й гідросферу). Через нерівномірність нагрі-

вання виникають повітряні та водні течії, які, взаємодіючи з твердою фазою планети, починають її розкручувати у певний бік. Конфігурації твердої фази планети, як лопатки турбіни, визначають напрямок і швидкість обертання. Якщо тверда фаза не досить монолітна, то відбувається її переміщення (дрейф континентів), що може привести до прискорення обертання нашої планети або навіть до зміни його напрямку. Усі ці зрушення мають довгострокову дію (клімат) і короткочасну (погода), а також впливають на геологічні, біологічні, генетичні процеси у природі планети.

Ще в 1930-х роках в одному з містечок Франції було випадково помічено, що частота інфарктів міокарда й інсультів у людей похилого віку різко зростала у дні, коли в роботі місцевої телефонної станції спостерігалися сильні порушення – аж до повного припинення зв'язку. Згодом було встановлено, що ці порушення відбуваються під час магнітних бур. На цій підставі й був зроблений висновок, що інфаркти й інсульти, як і зриви роботи телефонної мережі, пов'язані з магнітними бурями.

У 1950-х роках німецькі вчені Р. Рейтер і К. Вернер проаналізували близько 100 тис. автокатастроф і виявили їх різке збільшення на другий день після сонячного спалаху. Пізніше було констатовано й помітне зростання числа самогубств (у чотири-п'ять разів порівняно із днями спокійного Сонця) – також на другу добу після спалаху на Сонці.

Встановлено, що сила впливу залежить від маси тіла. Згідно з законом тяжіння великі тіла притягають малі. При зіткненні вантажної та легкової автівок остання постраждає більше. Тому у спортивних змаганнях прийнято вирівнювати шанси учасників: борці, боксери повинні мати приблизно однакову вагу, у спортивних командах має бути однакова кількість гравців. Ніхто, звісно, не дозволить, щоб в одного з рапіристів було дві рапіри чи в одного з тенісистів – дві ракетки.

Однак цей закон не є універсальним, оскільки помічено, що незначні впливи можуть спричинити великі зміни. І прикладів тут можна також навести чимало. Так, незначна зміна зусилля при запуску рулетки приводить до великого виграшу чи програшу. Мік-

роскопічне додавання речовини урану до певної його маси перетворює її на критичну, яка несе в собі величезний потенціал руйнівного впливу. Значний вплив на все живе із часом можуть здійснювати зовсім малі дози радіоактивного випромінювання. Доволі великий гідроенергетичний потенціал мають порівняно малі річки, малі підприємства справляють істотний вплив на економіку країни тощо.

Дослідження природи показують наявність впливів у фізичному світі: зокрема, всі тіла при нагріванні збільшують свій об'єм, механічна енергія води перетворюється на енергію магнітного й електричного полів, що своєю чергою перетворює темряву на світло, рухає важкі потяги тощо. У царині хімії ми виявляємо, що одні речовини також впливають на інші, внаслідок чого утворюються нові сполуки. У живій природі ми спостерігаємо вплив середовища на функціонування та розвиток організмів, вплив одних живих систем на інші і т.д.

Величезні зміни природних умов на Землі, що їх вносить сучасна людина своїми впливами, передбачив ще на початку ХХ ст. видатний учений В.Вернадський. Скажімо, якщо природний процес денудації (руйнування) гранітних скель відбувається зі швидкістю 1 м за 6 тис. років, то людина за допомогою спрямованих вибухів і новітньої техніки змінює рельєф миттєво. Тільки за один рік людина при оранці полів, будівельних і гірничих роботах переміщує понад 4 тис. куб. км ґрунту, видобуває з надр Землі близько 100 млрд т руди, використовує на господарсько-побутові потреби 13% річних стоків, спалює 8,5 млрд т умовного палива, виплавляє 800 млн т різних металів, виробляє близько 60 млн т невідомих у природі синтетичних матеріалів, розкидає на полях понад 500 млн т добрив і 3 млн т різних пестицидів, третина яких змивається дощами у водойми і затримується в атмосфері. Щорічно з надр Землі видобувається більше елементів, ніж їх потрібно для біологічного кругообігу: кадмію – у 160 разів, ртуті – у 110, свинцю – у 35, миш'яку, фтору – 15, урану – у 6, цини – у 5, міді – в 4, молібдену – у 3 рази.

Ще за 10 тис. років до неоліту, коли почали розвиватись екстенсивне тваринництво і підсічно-вогнева система землеробства, людство вже скоротило площу лісів на планеті удвічі. Особливо бурхливо цей процес відбувається в останні 200 років. Освоєні людиною землі (промислові, сільськогосподарські, лісозаготівельні, транспортні підприємства, гірничі розробки тощо) становлять 60% суходолу. Дефіцит земельних угідь і скорочення площі лісів призвели до того, що запаси фітомаси за останні століття знизились більш ніж на чверть.

Воїстину глобальною є проблема відходів. У широкому розумінні відходи – це все те, що людина викидає на планету внаслідок господарювання, отримання енергії та взагалі всієї життєдіяльності. Це – вихлопні гази автомобілів, нечистоти промисловості й сільського господарства, побуту, дим та гази із заводських труб тощо. Лише вуглекислого газу в атмосферу щоденно викидається 5 млрд т – по тонні на кожну людину. До відходів слід віднести й нафтові плями, згубні для життя океанів. На кожний квадратний кілометр водного дзеркала припадає 17 т різних відходів «земного» походження. Відходами є й важкі метали та отруйні речовини, які насичують ґрунт, повітря, воду і харчові продукти. Відходи – це й паливо атомних електростанцій, надійно захороняти які поки що не навчилися. Відходи – це пластики, що не розкладаються в землі (у воді їх ковтають морські тварини і від цього гинуть). Відходи – це хімікати, що витікають із звалищ у ґрунтові води. Велика тваринницька ферма отрує воду в річці приблизно так само, як місто із 100-тисячним населенням. Нарешті, відходи – це й просто побутове сміття.

Особливе занепокоєння викликає проблема, для якої не існує кордонів: глобальні зміни клімату. Викиди в атмосферу різних газів створюють парниковий ефект, знищують навколо планети озоновий шар. Наслідком цього є всесвітнє потепління – середня глобальна температура у Північній півкулі за останні 100 років підвищилася на 0,5°C. Якщо така тенденція збережеться, най-

ближчим часом почнеться танення льоду в Арктиці. Разом з іншими екологічними проблемами глобальне потепління може виявитися вирішальним для долі людства. Безсумнівним є зв'язок цих явищ із життєдіяльністю людини, і не рахуватися з ними неможливо [81].

Ситуація складається таким чином, що людина мусить уже сама для себе приймати закони, аби захиститися від наслідків власних впливів на природу, пов'язаних із технічним використанням її ресурсів. Так, в Україні існує закон «Про захист людини від впливу іонізуючих випромінювань», спричинених практичною діяльністю чи у випадках радіаційних аварій, який передбачає запобіжні та рятувальні заходи, відшкодування збитків.

Разом із тим людський розум розкрив позитивні властивості різного роду теплових, акустичних і електричних впливів, гама-променів, рентгенівських, ультрафіолетових, інфрачервоних, а також електромагнітних випромінювань видимого спектру, радіохвиль, ультразвуку, інфразвуку тощо, які широко використовуються, зокрема, у сучасній фізіотерапії.

Людина є частиною природи. Тому будь-який вплив людини на природу так чи інакше обертається її впливом на саму себе. Так, аби вплинути на врожайність, вживають гербіциди, пестициди, а потім витрачають великі кошти для того, щоби зменшувати вміст нітратів у харчових продуктах, лікувати хворих тощо. Спортсмени для досягнення потрібної форми перед змаганнями дедалі частіше вдаються до різних допінгів. Кава стала одним із найпоширеніших способів підвищення тонусу організму, зокрема розумової діяльності. Фармацевтична індустрія виробляє ніщо інше, як засоби впливу людини на свій організм і психіку.

Людство, це породження космічних сил, відчуваючи себе самотньо у Всесвіті, наполегливо й натхненно намагається знайти в його безмежних просторах братів із розуму. Навіщо? Насамперед, слід думати, для того, щоб зрозуміти, чи дійсно ми «помилка природи» або ж закономірний продукт її розвитку. Якщо все-таки ми «закономірний продукт», то чи передбачена для нас якась певна

місія, а отже, чи існує така сила, що впливає на наші мрії, плани, бажання, наш вибір, або нам самим слід вирішувати, як жити і куди рухатися далі?

Цікаву філософську замальовку («фантазмагорію») у цьому плані запропонував свого часу Е.Ільєнков. «...Людство (чи інша сукупність мислячих істот) у якійсь, дуже високій, точці свого розвитку – у точці, яка досягається тоді, коли матерія більш чи менш широким космічним просторів, серед яких людство живе, охолоджується і наближається до стану так званої «теплової смерті», – у цій фатальній для матерії точці – у якийсь спосіб (невідомий, зрозуміло, нам, котрі живуть на зорі історії людської могутності) свідомо сприяє тому, щоб розпочався зворотний – порівняно із розсіюванням руху – процес – процес перетворення вмираючих, замерзаючих світів у вогненно-розпечений ураган туманності, що народжується. Мислячий дух при цьому жертвує самим собою, у цьому процесі він сам не може зберегтися. Але його самопожертва здійснюється в ім'я боргу перед матір'ю-природою. Людина, мислячий дух, повертає природі старий борг. Колись, у часи своєї молодості, природа породила мислячий дух. Тепер, навпаки, мислячий дух ціною свого власного існування повертає матері-природі, що вмирає «тепловою смертю», нову вогненну юність – стан, в якому вона здатна знову розпочати грандіозні цикли свого розвитку, котрі колись знову, в іншій точці часу і простору, приведуть знову до народження з її надр, що вистигають, нового мислячого мозку, нового мислячого духу...» [26, 431]. Натомість висловлюється гіпотеза, що для реалізації цього космічного проекту (запалити нове Сонце) людство має, по-перше, нарошувати свої науково-технічні можливості оволодіння енергією, а по-друге, розвивати в собі моральну здатність до самопожертви.

Як можна зрозуміти, людство розглядається тут як функція природи, засіб її самовідродження. Мислячий дух – програма, через яку природа задає генеральний напрямок розвитку людства. Тому якщо останнє з якихось об'єктивних (зіткнення з величезним

астероїдом) чи суб'єктивних (небажання самопожертви) причин почне відхилятися від цього напрямку, дозволить собі зволікати чи надто поспішати, то мислячий дух системою якихось внутрішніх, зовні непомітних впливів поверне все у потрібне рiчище, синхронізує сенс людського буття із процесами охолодження Сонця.

Годі й казати, картина наскільки грандіозна, настільки й трагічна для людської цивілізації. Єдине, що втішає, – так це розуміння своєї залежності від впливу космічних мегасистем. Тому залишається сісти й поміркувати, чи ми дійсно лише заручники матінки-природи, чи в нас усе-таки є якісь ступені свободи, що роблять нас вільними у цьому світі, залишаючи можливість вибору.

Дещо інші думки про місце і роль розуму в житті космосу знаходимо у книжці В. Лефевра «Космічний суб'єкт». Автор навіть не торкається проблем, що виникають через охолодження Сонця, і не розглядає пов'язаний з цим визначальний вплив природи на людину. Йдеться про опанування людиною просторів Всесвіту, про його гуманізацію. Зокрема, наводиться запропонована Н. Кардашевим класифікація можливих цивілізацій як космічних суб'єктів. Перший клас складають ті, чий технологічний рівень можна порівняти з нашим земним. Клас другий відповідає цивілізаціям, що опанували енергію, яку можна порівняти з енергією свого сонця. Нарешті, до третього класу належать величезні цивілізації, які розвинулися так, що їхньою домівкою є ціла галактика, і вони здатні маніпулювати енергією відповідного масштабу. Ф. Дайсон розглядає можливість такого розвитку земної цивілізації, за якого вона створить навколо Сонця гігантську зону, придатну для життя. Її радіус має дорівнювати 150 млн км, тобто відстані від Сонця до Землі, а матеріалом для неї має слугувати Юпітер. Починаючи від К. Ціолковського ідея космічної цивілізації нерозривно пов'язана з ідеєю нестримної космічної експансії. Один із найбільш глибоких дослідників цієї проблеми – І. Шкловський – вважає, що головною специфікою розумного життя є його схильність до необмеженого опанування космічного простору. Автор прогнозує, що процес антропологічної колоніза-



ції галактик земними цивілізаціями може тривати протягом 10 млн років, що є дуже коротким терміном для космічної хронології [40]. Тут, як бачимо, перспектива людства не обмежується природними катаклізмами. Людина розглядається як своєрідний продукт розвитку природи, і місія її вбачається в тому, щоби своїм впливом цілеспрямовано гуманізувати космічну ойкумену.

## **Соцієтальний вплив**

---

Переходячи до проблем земних, тобто від більшого до меншого, виокремимо глобальні впливи, які відбуваються на рівні людства як такого. Це впливи, що їх здійснюють одне на одне різні цивілізації, народи, нації, етноси, соціальні й політичні системи, верстви, фахові, вікові, гендерні та інші умовні й реальні групи.

Старші покоління українських громадян є живими свідками того, як будівництво комунізму під впливом внутрішніх і зовнішніх сил буквально на очах перетворилося на будівництво капіталізму, того, як одна із кращих у світі, справді унікальна наша освітня система трансформується у середньостатистичну європейську систему болонського зразка. Найбільш впливовими в сучасному світі вважаються країни, які мають великі природні ресурси нафти й газу, дорогоцінних металів, ті, що виробляють новітні технології та володіють ядерною зброєю. Не вщухають релігійні суперечки за вплив на парафіян тощо.

Як соціальна істота, кожна людина занурена в поле різноманітних соцієтальних впливів. У певному розумінні можна говорити про вплив людства і таких утворень як нація, народ, країна, держава, мегаполіс, містечко, село, на окрему особистість і про зворотний вплив особистості на ці соціальні утворення та угруповання.

П.Сорокін структурував суспільне життя на основі трьох підсистем – економічної, політичної та соціальної. Згідно з Т. Парсонсом, громадське життя як інтегрована система формується чо-

тирма підсистемами – біологічною, особистісною, культурною та соціальною. При цьому економіка входить як підсистема нижчого таксономічного рівня в соціальну підсистему. Для Н. Лумана соціальна система ділиться на три сектори: політику, економіку і духовну сферу. В. Гуленко з позицій соціоніки узагальнює наведені підходи і пропонує виділяти в соціетальній надсистемі політичну, економічну, психологічну та інтелектуальну системи суспільного життя. Відповідним чином можна уявити собі систему впливів, що їх зазнає людина як невід'ємна, але водночас і автономна частина соціального організму.

Так, з огляду на модель, запропоновану В. Гуленком, соціум впливає на людину політично через механізм влади, економічно – через механізм власності, психологічно – через механізм лідерства й інтелектуально через механізм освіти. Можна, звичайно, дискутувати щодо того, наскільки саме лідерство сутнісно презентує психологічну систему, і ставити питання про співвідношення понять «психологічний» та «інтелектуальний», а останнє спробувати співвіднести з уявленням про духовний вимір соціального життя. Проте більш важливим видається наголосити на необхідності цілісного, комплексного, системного підходу до розуміння і дослідження тих впливів, які ми вважаємо соціальними, зокрема коли йдеться про соціетальні впливи на окрему конкретну людину, її внутрішній душевно-духовний світ.

На думку Я. Морено, зцілення окремої людини поза її зв'язку із цілим, тобто суспільством, людством і навіть космосом, є так само неможливим, як оживлення відірваної від дерева гілки. Самопочуття індивіда, як і здоров'я всіх людей, дедалі більше визначатиметься долею людства [44, 187].

3. Фройд, розглядаючи питання впливу соціуму на психіку людини, як відомо, схилився до думки, що останній не варто розраховувати на позитивні стосунки із соціальним оточенням.

За К.Г. Юнгом, «абсолютна держава», незважаючи на проголошені високі цілі, обмежує та стримує можливості індивідуального розвитку, що зумовлює стан духовної спустошеності особистості.

Єдиною дієвою противагою деморалізувальному впливові всесильної держави є внутрішній трансцендентний досвід індивіда.

Е. Фромм зазначав посилення регулювальних механізмів у сучасному суспільстві. Підвищена регламентація соціального життя призводить до деіндивідуалізації та відчуженості особистості. Реакцією на таку ситуацію можуть бути типи поведінки, які він назвав стратегіями втечі від свободи. Зокрема, йдеться про деструктивність – символічне знищення або підкорення інших (звичайно під гаслом патріотизму, а також про авторитаризм – намагання об'єднати себе із чимось зовнішнім, аби повернути силу, втрачену індивідуальним «Я». Тому ідентифікація особистості з державою (яка сприймається сильною та могутньою) нерідко може мати характер психологічного захисту, «втечі від свободи».

В. Франкл теж вважав, що регламентація з боку соціуму, спрямована на узалежнення особистості, не сприяє віднайденню нею сенсу свого буття. Існує також поняття «внутрішня еміграція» (О. Іванова) – як психологічна реакція особистості на цілеспрямовану політику, здійснювану державою.

Вплив соціальної системи на окрему особистість залежить від типу державного устрою. «Оскільки тоталітарні держави мають більше можливостей для роботи з населенням, – зауважує Г. Почепцов, – то вони й досягають у програмуванні його поведінки значних успіхів. Один з основних параметрів, який впливає, до речі, і на психологію людини, – це те, що в цьому випадку маємо справу із закритими суспільствами... Закриті системи базуються на більш жорстких схемах, де все виявляється детермінованим» [52, 3]

Протистояти таким негативним впливам, на думку гуманістичних психологів, особистість може переважно за рахунок «надраціональних» чинників – самовдосконалення, самоактуалізації, духовного розвитку. Саме духовність дає змогу особистості будувати свої відносини із соціумом, державою з позиції суб'єкта власного життя.

Проте, як відомо, існує й інша точка зору, якої дотримувалася радянська і якій певною мірою продовжує віддавати данину

сучасна вітчизняна соціальна психологія, а саме: у суспільних відносинах людина віднаходить свою людську сутність і можливість максимального розкриття своїх талантів. Зрозуміло, без соціалізувальних впливів важко собі уявити процес становлення й розвитку особистості. Але інша річ – як ці впливи організовувати, щоб їхнім результатом постала вільна, творча, моральна особистість.

Відносини особистості та держави, зазначає Н. Хазратова, можуть складатися в межах об'єкт-об'єктної, суб'єкт-об'єктної, об'єкт-суб'єктної, суб'єкт-суб'єктної парадигм. При цьому продуктивність і рівень конструктивності названих типів відносин різні. Максимально деструктивними (патогенними) є об'єкт-об'єктні відносини: особистість сприймає державу як великий механізм (наприклад апарат насилля), а себе – як його гвинтик, тобто дає об'єктне тлумачення і собі, й державі. Об'єкт-суб'єктні відносини, як і суб'єкт-об'єктні, передбачають нерівномірний розподіл суб'єктності у сприйманні особистості: у першому випадку суб'єктність визнається за державою, особистість бачить себе пішаком у чужій грі; у другому роль об'єкта використання відводиться державі, а собі – роль джерела активності. Партнерськими можна назвати лише суб'єкт-суб'єктні відносини, оскільки вони передбачають визнання суб'єктного першоджерела за кожною стороною [80]. Саме в цьому контексті можливе конструктивне вирішення питання про роль особистості в історії, тобто про її вплив на розвиток соціальних груп та інституцій.

Вплив соціуму на особу здійснюється переважно двома взаємопов'язаними шляхами чи засобами: *політичними* та *економічними*.

Слово «політика» має чимало тлумачень. Зокрема, ним позначають сукупність поглядів, думок, теорій, що змагаються між собою за право визначати напрям розвитку соціальної системи. У словнику В. Даля політика трактується як наука державного управління. Уявлення про політику найчастіше асоціюється з феноменом влади. За М. Вебером, політика – це прагнення брати участь у владі, впливати на розподіл влади чи

то між державами, чи то всередині держави між спільнотами людей, яких вона об'єднує.

Може, й не дуже науковою, але досить точною видається характеристика політики як «мистецтва можливого». Щоправда, можна зустріти й протилежне тлумачення: «політика – мистецтво неможливого»...

Отже, поняття політики поєднує в собі певний зміст (ідеї, ідеали, принципи) і форму презентації цього змісту, а також систему цілей та способів їх досягнення. Вважається, що політична боротьба має своєю основною метою завоювання влади. Проте якщо визнати владу лише засобом, то місце мети може зайняти саме можливість впливу, впливовість. «... В епоху людини-маси *мета* конфліктів, що терзають суспільство, не становить виключно і переважно *влада*, яку беруть і втрачають залежно від співвідношення сил. Ця мета – вплив...» – зауважує С.Московічі [45, 48].

Характер політичного впливу залежить від різновиду політичної системи. У вільному громадянському суспільстві, побудованому на демократичних принципах, переважають пропозитивні способи впливу держави на особу, як, наприклад, переконування, рекомендація, порада. Якщо в основі державного устрою лежать диктатура, культ особи, тоталітарні принципи, це стимулює застосування прескриптивних способів впливу – компрометування, маніпулювання, інших форм насильства над особою, суспільною свідомістю, народом, нацією тощо.

Існує визначення, згідно з яким політика є концентрованим відображенням економічних інтересів. Іще в кінці XIX ст. американський політик Р. Лафоллет стверджував, що політика – це економіка в дії. Політика виростає з економіки і фактично виконує функцію механізму розподілу матеріальних та духовних благ у суспільстві в інтересах певної соціальної групи. Ось чому, намагаючись вплинути на маси, політики найчастіше апелюють до економіки. Тому, власне, є сенс говорити про **політично-економічний вплив**. Так, будь-яка політична опозиція намагається насамперед викрити неспроможність чинної влади задовольнити основні

економічні потреби суспільства, натомість обіцяючи знов-таки змінити економічне життя на краще, якщо буде допущена до влади. Саме економічна риторика переважає у різного роду політичних дискусіях, на майданчиках виборчих кампаній, а також у радіо- і телепередачах політичного спрямування.

### **Вплив і масоподібні психічні явища**

---

На рівні взаємодії великих і малих контактних груп, а також міжособистісної взаємодії впливи набувають дедалі виразнішого соціально-психологічного забарвлення. Саме тут виявляють себе соціально-психологічні механізми навіювання, наслідування, психічного зараження й спостерігаються відомі соціально-психологічні ефекти юрби, моди, різноманітні масоподібні психічні явища, детально і яскраво описані у працях Г. Лебона, С. Сігеле, Г. Тарда, Е. Феррі, В.Бехтерева, а також багатьох сучасних дослідників цих феноменів.

С. Сігеле у праці «Злочинна юрба» так цитує М. Нордау: «Зберіть 20 або 30 Гете, Кантів, Гельмгольців, Ньютонів etc. і дайте їм до обговорення практичні сучасні питання; їхні суперечки будуть, мабуть, відмінні від тих суперечок, які ведуться на перших-ліпших зборах (хоча я не стверджую навіть і цього), але що стосується результатів цих суперечок, то я впевнений, що вони не відрізнятимуться від результатів будь-яких інших зборів. Чому так? Тому, що кожна з 20 або 30 обраних осіб, крім особистої оригінальності, що відрізняє її від інших, володіє й спадкоємними, видовими ознаками, що не відрізняють її не тільки від її сусіда на зборах, але навіть і від усіх перехожих на вулиці. Можна сказати, що всі люди в нормальному стані мають певні ознаки, що є загальними для всіх, рівними  $x$ , ця кількість збільшується у вищезазначених індивідів на іншу величину, різну в різних індивідів, що має бути для кожного з них названа інакше,

наприклад, *a*, *b*, *c*, *d* тощо. Припустивши це, ми отримаємо, що на зборах із 20 осіб, хоч би найвищих геніїв, буде 20 *x* і тільки 1 *a*, 1 *b*, 1 *c* і т. д. Ясно, що 20 *x* неминуче переможуть окремих *a*, *b*, *c*, тобто людська сутність переможе особисту індивідуальність...». На підставі цих слів, продовжує С. Сігеле, легко зрозуміти, чому не лише суди присяжних і комісії, а й політичні збори здійснюють акти, які найрізкішим чином суперечать поглядам і тенденціям окремих членів цих зборів. Аби переконатися в цьому, досить у наведеному Нордау прикладі замість 20 підставити 100 або 200. Суспільний здоровий глузд, зрештою, зробив те саме спостереження, узятє нами в німецького філософа. Давня приказка говорила: «*Senatores boni viri, senatus autem mala bestia*» («Сенатори – поважні мужі, сенат же – погана худобина»). І в наш час народ повторює й підтверджує це спостереження, говорячи стосовно певних соціальних груп, що особи, які їх складають, – чесні люди, якщо їх розглядати поодиноці, узяті ж разом – шахраї [59]. Саме це, слід думати, мав на увазі Е. Феррі, коли стверджував, що від поєднання особистостей ніколи не виходить суми, рівної числу їхніх одиниць.

Напевно, саме ці думки ще на початку формування психологічної науки давали підстави вважати, що між психологією, яка вивчає індивіда, і соціологією, що має метою ціле суспільство, є місце для особливої частини науки, яку можна назвати «колективною психологією». Зазначалося, що ця наука має займатися виключно такими сукупностями індивідів, як, наприклад, суди присяжних, збори, з'їзди, театри тощо, які не підпорядковуються ні законам індивідуальної психології, ані соціологічним законам.

Відомий український вчений у галузі соціальної та політичної психології М. Слюсаревський наводить такі основні різновиди прояву *натовпу*: випадковий, експресивний, конвенційний і діючий. «Назва першого різновиду, – зазначає він, – говорить сама за себе – це чималий гурт людей, чию увагу, наприклад, привернула якась надзвичайна подія, скажімо, дорожно-транспортна пригода. Другий різновид – експресивний натовп. Утворюється з людей,

згуртованих прагненням спільно висловити свої почуття – радість, горе, протест, солідарність тощо. Експресивний натовп можна побачити на багатолюдному весіллі чи похороні. Учасники мітингів і маніфестацій – це також здебільшого експресивний натовп. А ось під конвенційним натовпом розуміють найчастіше учасників масових розваг, наприклад, глядачів на стадіоні чи в концертній залі. Об'єднує їх не тільки цікавість до масового дійства, але й готовність реагувати на нього згідно з певними ритуалами чи нормами, що не мають офіційного характеру, виникають нібито за домовленістю. Звідси й назва, адже конвенція у перекладі з латинської – домовленість, угода. І нарешті, діючий натовп. Він поділяється своєю чергою на агресивний, панічний, корисливий та повстанський. Прикладом дій агресивного натовпу може бути, скажімо, самосуд розгніваної юрби над спійманим на гарячому злочинцем, панічного – масова втеча людей від несподіваної небезпеки. Дії корисливого натовпу завжди спрямовані на оволодіння якимись цінностями чи благами. Це може бути й штовханина за особливо дефіцитними товарами, і просто сутичка за місце у транспорті. Повстанським називають натовп, дії якого зумовлені справедливим обуренням проти властей, їхніх утисків. Такий натовп здатний змести всі перешкоди, навіть організовану озброєну силу...» [62, 12–13].

Феномени натовпу, юрби природним чином пов'язані із соціально-психологічним феноменом *лідерства*. «Лідер – це той, що веде за собою»: звичайно, таке тлумачення має право на існування. Але це просто розширений переклад англійського слова *leader*, яке означає: лідер, керівник, вождь, командир і навіть вожатий. Цікаво, напевно, дізнатися, що слово *leader* з'явилося в англійській мові приблизно у XIV ст., а слово *leadership* (лідерство) – аж через півтисячоліття.

Існують і інші тлумачення слова «лідер». Так, відомий дослідник проблеми лідерства М. Ке де Врі зазначає, що етимологія англосаксонського кореня слова *leader* походить від *lead*, тобто шлях, дорога. Дієслово *leaden* означає мандрувати. Таким чином, лідер – це той, хто, йдучи попереду, вказує своїм супутникам дорогу [32, 21].



Українськими аналогами слова «лідер» можна вважати слова «поводир», «провідник». Проте, з одного боку, тут можуть виникати асоціації з хлопчиками – поводитрями сліпців («дідоводами»), а з іншого – з провідниками залізничних вагонів. Не виключено, що саме із цих двох слів утворилося слово «проводир», яке, на наш погляд, є найближчим за змістом до слова «лідер». На додаток до наведених можна згадати і такі слова, як «ватаг», «ватажок», «отаман» та ін.

Свою історію мають також поняття, які позначають тих, хто йде за лідером. Так, часто-густо для цього використовується слово «послідовник» – він прямує за лідером, але не просто, а саме «по його слідах». Слово «прихильник» означає певну ідейну єдність із лідером, власне, як і слово «прибічник». Досить нове слово «симпатик» підкреслює емоційний характер вибору лідера як людини, яка імponує іншим.

Людині змалку властиво вибірково відшукувати у своєму оточенні, а також серед відомих людей або літературних героїв саме тих, які реально чи нехай віртуально можуть повести за собою у нові світи, до незвіданого, досконалого, істинного. Ця природна психологічна властивість дозволяє зрозуміти надзвичайну силу впливу видатних державних діячів, полководців, проповідників, медіумів, гіпнотизерів, а також справжніх учителів, вихователів, наставників, чиє мудре слово веде нас по життю.

Проте далеко не кожний, хто «веде», є лідером, а тільки той, за яким ми самі хочемо йти, без примусу, з власної волі. Крім того, можна говорити про віддалений у часі ефект лідерства: сьогодні для нас ця людина може бути неважливою, а завтра за нею ми готові йти у вогонь і воду.

Лідер, окрім іншого і насамперед, – впливова людина. Тут існує кілька критеріїв. По-перше, впливовою людиною вважають ту, яка наділена владою і має право «карати чи милувати». Так, усі керівники і начальники, командири і навіть шкільні вчителі можуть вважатися впливовими особами. Проте ця впливовість має, так би мовити, посадовий характер. Вона отримана ними іззовні,

делегована їм державою, суспільством. Маса самі породжують своїх вождів. Вождь є функцією маси. Потреба у вождях, обоженні вождів помітно увиразнюється в ситуації небезпеки. Розуміючи чи інтуїтивно відчуваючи це, багато хто з відомих «вождів народу» вдало паразитував на ідеї «ворогів народу» – зовнішніх і внутрішніх, не зупиняючись ні перед чим. Як свідчить історія, саме заради збереження своєї впливовості такі вожді готові санкціонувати голодомор, геноцид, терор, розв'язування війни, атомне бомбардування тощо.

Існує інший тип лідерської впливовості, коли людина захоплює нас своїм розумом, багатством душі, величию духу, оптимізмом, силою і відвагою, причаровує ширістю, гармонією зовнішньої і внутрішньої краси. Напевно, до цього переліку можна додати такі ознаки, як: самостійність, самодостатність, здатність до самоактуалізації, про що писав А. Маслоу. Адже саме ті люди, які знайшли своє покликання у житті, які актуалізують, утверджують те, що виплекали у мріях, можуть претендувати на звання лідера у справжньому розумінні цього слова.

На лідера рівняються в усьому, але у більшості випадків – на його зовнішність, оскільки розум, мотивацію, силу духу наслідувати набагато важче. Лідер, як правило, – унікальна людина, яскрава неповторна індивідуальність [72]. Усі намагаються бути схожими на лідера: вдягатись як він, спілкуватись як він, мати таку саму зачіску, такий самий годинник, палити ті самі цигарки, користуватись тими самими парфумами і їздити на тій самій марці авто. Власне, від такого прагнення наслідувати оригінальне, ефектне, таке, що привертає увагу та наближує до лідерів, і пішла мода.

*Мода* як така відома людству з глибини віків. Інша річ, що спеціальне науково-психологічне дослідження цього своєрідного соціально-психологічного феномена розпочалося зовсім недавно, а саме тоді, коли психологію почали визнавати самостійною наукою.

Слово «мода» походить від латинського *modus* – міра, правило, критерій, настанова, спосіб, звичай, образ – і має санскритський корінь *madh* (вимірювати, зважувати). У XVII ст. французи та італійці

перетлумачують смисл цього слова (франц. *mode*, італ. *modo*) і застосовують його для позначення особливого явища, що функціонує головним чином у сфері побуту, поширюючись на одяг, взуття, меблі, зачіску, манеру поведінки тощо. В англійській мові також існує слово *mode*, проте в розумінні міри і правила воно вживається набагато рідше. Для означення ж моди англійцями від початку XV ст. використовується термін *fashion*, утворений від латинського *facere* – робити, виготовляти, виробляти (дослівно – виріб). Паралельно з ним вживаються *vogue*, а також близькі за значенням *fad* (примха), *fancy* (схильність, пристрасть), *graze* (загальне захоплення, манія).

Г. Спенсер пов'язував виникнення моди з наслідуванням, що викликане прагненням підкреслити свою рівність з об'єктом наслідування, який має більш високий соціальний статус. Прихильники соціологічного підходу розглядають моду як форму соціальної регуляції поведінки людини, її залучення до певної системи норм і цінностей. Американський соціолог і економіст Т. Веблен загострює увагу на ролі в розвитку моди престижу та його символів – демонстративності та «показного споживання». Російський учений Н. Михайловський, аналізуючи соціально-психологічний аспект моди, виявив та характеризував внутрішній і зовнішній механізми наслідування, що обумовлюють поведінку як окремого індивіда, так і натовпу (маси).

Психоаналітичні теорії виводять моду із підсвідомих процесів і основною причиною її виникнення вважають комплекс неповноцінності: гонитва за модою компенсує відсутність престижу і створює ілюзію змін у житті людини.

Аналітична психологія (К. Г. Юнг, М. Л. фон Кранц) на основі концепції архетипів колективного підсвідомого розглядає творчість дизайнерів-модельєрів, творців колекцій «високої моди» як процес розгортання і художньо-образного втілення архетипів (через символ). Саме тому такі колекції мають нумінозний, «зачаровуючий» характер.

Б. Паригін і Л. Петров розглядають моду як соціально-психологічний механізм групової інтеграції, взаємовпливу людей одне на одного у процесі спілкування.

Як зазначають сучасні дослідники, останні тенденції розвитку моди не можуть не зазнавати впливу постмодерністської «ідеології». Так, основна особливість художньої практики постмодернізму у сфері моди полягає в тому, що в ній домінує полістилістика, активна взаємодія різних художніх систем. Динамічне зіткнення стилів, тяжіння до комбінаторності породжують загальний інтертекстуальний простір моди чи окремої колекції моделей. Співіснують комфортний стиль (джинси й светри), практичний (сукні-сорочки, твідові спідниці, костюми), романтично-етнічний (довгі сукні, вишивки, мережива) тощо. Набуває поширення вільне варіювання різних знакових кодів, що раніше вважались функціонально несумісними. Втрачає сенс нормативне розмежування денних і вечірніх туалетів, денного і вечірнього макіяжу. Матеріали, які традиційно вважались «робочими», «буденними», починають використовуватися для урочистих раутів. Декольтовані бальні сукні з довгими пишними спідницями із джинсової тканини, використання люрексової нитки в ансамблях із традиційного шотландського твіду, шотландка з блискітками – це «оксюморон», поєднання непоєднуваного з погляду класичної моди [18]. Крім того, мода певним чином виконує функцію емансипації жінок, зокрема через демонстрацію жіночої граціозності, витонченості, принадності і в цьому розумінні вивищеності над чоловіками як носіями фізичної сили і приписуваної їм інтелектуальності.

Розглядаючи соціально-психологічні феномени, дослідники, як правило, згадують про *чутки* – повідомлення про нічим не підтверджені події, що надходять безпосередньо від одних осіб до інших. Цікаву характеристику цього феномена знаходимо у М. Корнева і А. Коваленко. Метою того, хто передає чутки, пишуть вони, є не стільки повідомлення, скільки формування певної установки стосовно того, що становить предмет інформування, а також плекання сприятливого ставлення до самого себе з боку оточення. Мотивом цього може бути суперництво у групі, боротьба за лідерство, прагнення підвищити групову оцінку чи самооцінку. Не відаючи того, звідкіля витікають чутки, люди часто схильні

вірити в надійність джерела. Звідси – позірна вірогідність будь-яких чуток, котра набуває форм престижного навіювання та маніпулятивного впливу [36, 121–122].

Яскраво і психологічно точно зобразив це своєрідне масоподібне явище у своїй пісні «Чутки» Володимир Висоцький:

*Сколько слухов наши уши поражает.  
Сколько сплетен разъедает, словно моль.  
Ходят слухи, будто все подорожает, абсолютно,  
А особенно – поваренная соль.  
Словно мухи, тут и там,  
Ходят слухи по домам,  
А беззубые старухи  
Их разносят по умам,  
Их разносят по умам.*

\* \* \*

*И поют друг другу – шепотом ли, вкрик ли –  
Слух дурной всегда звучит в устах кликуш.  
А к хорошим слухам люди не привыкли,  
Говорят, что это выдумки и чушь.  
Словно мухи, тут и там,  
Ходят слухи по домам,  
А беззубые старухи  
Их разносят по умам,  
Их разносят по умам...*

---

## Релігійний вплив

---

Розглядаючи різні форми впливу, а також їхнє призначення, не можна не врахувати в нашому дослідженні значний досвід, який накопичив у цьому сенсі інститут релігії.

Як відомо, в основі релігійних учень лежить постулат про вплив певної надлюдської сили на людське тіло, яка оживлює і одухотворює його. При цьому підкреслюється, що вплив цей є впливом іззовні. Так, про «безсумнівність духовного впливу із-

зовні на дух людський» читаємо, зокрема, в архієпископа Луки (Войно-Ясенецького) [2, 82].

Одним з яскравих прикладів мистецтва впливу, яким володіє інститут релігії, можна вважати узагальнені Е. Баттервортом основні принципи духовного впливу людини на людину.

«Ось чотири принципи, використовуючи які, ви зможете викликати позитивні зміни в житті навколишніх людей, — зазначає він. — Насамперед молитесь за них. На жаль, більша частина «молитов за ближніх» складається тільки зі звернених до Бога слів тривоги й занепокоєння. Таким молитвам бракує справжнього розуміння, і саме тому вони часто залишаються без відповіді. Молячись про себе, ми підносимо нашу свідомість на новий рівень. Але як піднести свідомість іншої людини? Це неможливо! І, проте, ми можемо надати навколишнім неоціненну допомогу. Молячись про якусь людину, намагайтеся здійснитися над обмеженою людською перспективою. Прагніть того, щоби божественна природа у вас установила контакт із її божественною природою. Відчуйте у своїй свідомості спокій і мир. Прийміть той факт, що за видимою хворобою прихований потенціал цілісності й сили. Прийміть той факт, що за зовнішнім нестатком прихований потенціал божественного достатку. Як довго варто молитися за людину? Доти, доки ви перестанете відчувати хвилювання, доки до вас прийде відчуття збавлення й миру, із чого ви зрозумієте, що ваша робота скінчена.

По-друге, дійдіть твердості в усвідомленні божественності кожної людини. Вірте в людей. Не робіть негативних узагальнень (таких, як «у наші дні нікому не можна вірити»). Напроти, зауважуйте все гарне і робіть позитивні узагальнення: «чи не правда, люди чудові?» Коли батьки вірять у дитину, коли вчителі вірять в учнів, а начальники — у підлеглих і вголос говорять про свою віру, вони роблять їм неоціненну послугу.

По-третє, благословляйте людей. Якщо ви вірите в них, вам буде легко це робити. Зустрічаючись із навколишніми, розмовляючи з ними або вступаючи в листування, завжди внутрішньо звер-

тайтеся до закладеної в них божественності. Ми завжди можемо встановити контакт із людиною на тім рівні, який оберемо. Якщо хтось виявить брутальність і неповагу стосовно нас, ми з великою імовірністю відреагуємо на це різко й ображено. Проте у нашому житті відбудуться значні зміни на краще, якщо ми будемо керуватися принципом, про який вчив Ісус: «зверни іншу щоку». Нам не дано контролювати вчинки навколишніх, але ми, безсумнівно, у змозі контролювати свою реакцію на них. Якщо ми виробимо в собі звичку негайно звертатися до вищого рівня сприйняття людей, ми особисто переконаємося в тім, що дедалі більше навколишніх почнуть взаємодіяти з нами на вищому рівні. Всі люди, з якими ми вступаємо у спілкування, почнуть проявляти більше любові, гармонії та дружелюбності.

По-четверте, вчиняйте так, ніби ті зміни, які ви хочете побачити в людях, уже відбулися. Це позбавить ваші взаємини напруженості й болю. Гете сказав, що коли ми приймаємо людину такою, якою вона є, ми робимо її гіршою, але коли ми приймаємо її такою, якою вона повинна стати, ми робимо її кращою. Ці мудрі слова вартують цілої бібліотеки книг про відносини між людьми. Моліться за навколишніх, але пам'ятайте, що для того, аби молитви були ефективними, ви повинні змінити свої погляди на них. Вірте в людей. Дотримуйтесь усвідомлення, що кожна людина — дитя Боже, незалежно від того, як вона вчиняє. Ставтеся до них так, ніби вони вже відповідають високому ідеалові, яким ви його уявляєте у своєму розумі.

Якщо ви будете ставитися до алкоголіка як до «безвільного», до колишнього в'язня як до «злочинця», а до молодого бунтаря як до «знедоленого», ви створите негативні ментальні блоки і не зможете налагодити ефективне спілкування з ними. З іншого боку, якщо ви вірите у притаманну всім людям благість і ставитеся до них так, нібито вони вже є благами, ви неодмінно справите на них позитивний вплив» [4].

Одним з основних способів релігійного впливу на особу є *проповідь*. Як свідчать дослідження цього питання [76, 107–110], пропо-

відь може будуватися за двома сценаріями, що нерідко поєднуються між собою. Перший умовно назвемо негативним через його песимістичний характер: усе, мовляв, погано, а далі буде ще гірше. Проповідник акцентує увагу на похмурих сторонах дійсності, активно використовує апокаліптичну тематику, тобто описує картину загибелі світу або пекельні муки, що очікують людину після смерті. Аби уникнути цього жаху, людині необхідно звернутися до духовної практики: молитви, відмови від благ матеріального світу, місіонерської діяльності тощо. За таких умов обіцяється настання блаженства – або вже у цьому світі (рай на землі), або після смерті (рай на небі), або звільнення від усякого існування (нірвана). Другий сценарій, умовно кажучи, позитивний: «Ісус вас любить», він бажає вам добра, він прийшов, щоб дати вам щастя. Але надалі цей позитив обертається на негатив. Мовляв, ви невдячні. «Ісус пішов на страждання заради вас», а ви його зрадили і продовжуєте зраджувати у своїх гріхах. Натомість людей закликають виконати великий обов'язок, що утворився в результаті жертви Христа, – спокутувати свої гріхи й укріплювати віру в Бога.

Не важко помітити, що описані сценарії призначені для того, щоби збурити у в слухачів сильні почуття. Перший сценарій експлуатує почуття страху, другий – почуття провини й сорому. І те, і те викликає у людини внутрішній душевний дискомфорт, який вона може зняти або виконанням того, що пропонується, або відмовою від віри в Бога. Але якщо перший варіант обіцяє зовнішню допомогу, підтримку і певні гарантії, то у другому випадку людина мусить примирити у своєму життєвому плині буття з небуттям і в усьому розраховувати на саму себе і на таких самих, як вона. Інші прийоми психологічного впливу, що використовуються у проповіді: контрольована полеміка (наприклад, використання риторичних запитань), ірраціональні докази, метафоричні засоби та ін.

Проповідь не мала б такої сили впливу, якби не спиралася на невідпорні у своїй самоочевидності аргументи і факти, на свідчення практики життя. Адже важко сперечатися з тим, що «шля-



хи Господні несповідимі». Цілком реальним і переконливим фактом є те, що людина смертна, що вона не бажає вмирати, але не може проти цього нічого вдіяти. Як можна бачити, у проповіді одні соціально-психологічні механізми впливу спираються на інші, зокрема, навіювання спирається на переконування, вплив якого може бути явним, усвідомлюваним, а може тільки інтуїтивно відчуватися людиною.

Особливу увагу дослідників, а нерідко й працівників правоохоронних органів привертають *психотехнології впливу*, які застосовують різного роду релігійні секти, зокрема такі, як «Біле братство», «Саєнтологія», Чорний ангел» та ін. Для вербування нових членів ці секти вдаються до спеціальних прийомів зниження самосвідомості, маніпулювання свідомістю, в тому числі до нейролінгвістичного програмування, еріксонівського та класичного гіпнозу. «Глибоке навіювання призводить до пригнічення волі людини, зниження критичності мислення, утрати контролю над собою, виникнення почуття провини, розвитку конформізму, психологічного узалежнення від перебування в секті, неадекватного ставлення до себе та суспільства. Досить часто такий стан речей породжує релігійний фанатизм: сектанти добровільно мордують себе голодом, накладають на себе руки разом з іншими членами секти і т. ін.» [20, 67].

## **Вплив науки і практики**

---

Впливаючи на масову свідомість, релігія апелює до віри в Бога. Проте у процесі пізнання й перетворення світу, а також себе в цьому світі людина не може обмежитися лише віруваннями. Щоб існувати й розвиватися відповідно до своєї природи, щоб бути суб'єктом життя, вона має спиратися на знання об'єктивних законів буття сутнього, розуміти природу речей, віднаходити причинове пояснення того, що відбувається, і правильно оцінювати

умови й можливості свого впливу на перебіг подій. Такого роду знання покликана презентувати наука.

Наука, згідно з її визначеннями, є сферою людської діяльності, що має на меті збирання, нагромадження, класифікацію, аналіз, узагальнення, передання та використання достовірних відомостей, побудову нових або поліпшення наявних пояснювальних систем, котрі дозволяють адекватно описувати природні й суспільні процеси, а також прогнозувати їхній розвиток.

Традиційно наука розглядається як система пізнання, джерело знань. Питання про те, хто і в який спосіб використовуватиме ці знання, завжди вважалося компетенцією практики, яка до того ж є критерієм їхньої істинності. Тому доречно з'ясувати, яким чином наука впливає на життя суспільства та окремої людини і чи повинна вона брати на себе роль суб'єкта такого впливу?

Сьогодні в історії науки виділяють класичний, неklasичний і постнеklasичний періоди. При цьому основну їх відмінність убачають якраз у зростанні ролі науки як сили, що перетворює світ, а отже, має нести відповідальність за істинність і корисність для людства отриманих знань. Утім, наукова діяльність сьогодні не може обмежуватись лише їх набуттям. Не менш важливим завданням є переконати суспільство в необхідності керуватися цими знаннями у процесі виробництва матеріальних і духовних цінностей. Тому якщо релігія послуговується переважно соціально-психологічним механізмом *навіювання*, то наука вдається до використання соціально-психологічного механізму *переконування*.

Наука – це також унікальна за своїм характером система впливів і взаємовпливів. Так, на сучасні уявлення про людську психіку, як і раніше, продовжують впливати думки філософів усіх часів – від Античності до сьогодення, усіх видатних психологів, що їх знає історія цієї науки. Водночас нові відкриття в галузі психології значною мірою впливають на розуміння внеску кожної з відомих історичних постатей у загальну скарбницю цієї науки.

Цікаво зазначити, що саме «фізики» постійно намагаються підкинути «лірикам» різного роду проблемні ситуації. Нерідко це бу-

ває справді корисним. Так, психологія виявилася досить чутливою до впливу синергетичних ідей і загалом постнекласичних настановлень щодо мотивів, форм і способів пізнання людини як живої одушевленої системи, здатної до духотворення. Сьогодні психологам, як і іншим науковцям, слід бути готовими до глобальних змін, що можуть бути викликані поширенням так званої нанметодології.

Водночас спостерігається чимдалі більший вплив психологічної науки на науки природничі. Так, фізики починають шукати аналоги психічних явищ в явищах фізичного світу. Ще помітніше відбувається психологізація фізіологічної науки. Вже буває важко розрізнити, де закінчується нейрофізіологія і починається нейропсихологія, де проходить межа між фізіологією мозку і психофізіологією, а також між останньою і психологією як такою.

Не можна також не звернути увагу на те, як різні наукові школи, зокрема психологічні, намагаються стати такими, що визначають загальний напрям досліджень. Так, у вітчизняній психології і досі є послідовники наукових шкіл С. Рубінштейна і О. Леонтьєва, кожна з яких суттєво вплинула на її розвиток. Проте навіть змагання за впливовість може сприяти розвитку науки, якщо, звичайно, при цьому не порушуються норми наукової етики.

У житті людства і кожної окремої людини існують та певною мірою конкурують між собою два основні мотиви: **пізнання світу і його перетворення**. З одного боку, нам притаманне невгамовне прагнення до розкриття таємниць світобудови і власного існування. А найкращим засобом тут виступає перетворення предмета пізнання. З іншого боку, ми прагнемо перетворити світ, олюднити його, але це можливо лише на основі пізнання його законів. Якщо порівняти ці мотиви за критерієм значущості, то так чи інакше слід буде визнати, що наука все-таки виступає лише моментом суспільної практики. Врешті-решт ми оцінюємо людину не за те, що вона знає, а що може практично зробити, виробити, вчинити. «Не діло створене для думки, а думка створена для діла», – зауважував Вольтер. «Людина є ніщо інше, як низка її вчинків», – стверджував Г. Гегель.

Крім того, за своїм походженням від самого початку думка спирається на дію. «Ти хочеш, щоб тебе оцінювали за твоїми задумами, а не за твоїми діями? Але звідки ж у тебе твої задуми? Із твоїх дій!», — зазначав Ф. Ніцше.

Якщо порівнювати впливи, що їх здійснюють психологічна наука і психологічна практика, то основні відмінності між ними полягають у тому, що наука більшою мірою апелює до істинності, а практика — до значущості своїх впливів. Відрізняються вони також за критеріями свободи, творчості, ризикованості впливів та відповідальності за їхній результат. Так, психолог-практик має менше права на помилку, на ризик, а відтак на творчий пошук, суб'єктивну позицію, інтерпретацію тощо.

Епоха постмодерну висуває нові вимоги не тільки до пізнання людиною світу і себе в цьому світі, а й до практики впливу, зокрема *психотерапевтичного* (у широкому розумінні цього слова), на людину, що потребує допомоги. Так, наприклад, психодраматичний підхід замість рецептурних порад чи імперативних настановлень, що йдуть іззовні, тобто замість готової «картини», пропонує кожному учаснику психотерапевтичної групи «раму» для індивідуальної творчості самовідновлення і самооздоровлення [43, 4-9].

Цікаво також звернути увагу на наукову самокритику, до якої вдаються сучасні психологи-практики та психотерапевти. Зокрема, зауважується, що останнім часом акцент у психотерапевтичній роботі зміщується від завдання отримати результат до завдання послідовно застосувати той чи той метод [74, 10–16]. Тож клієнт не може відповісти на запитання про те, які зміни у нього відбулися, натомість чітко знає, яким методом з ним працювали. Проблема, як зазначають самі практики, полягає в тому, що вони «лікують душу», а не «лікують душею». Це ще можна зрозуміти так, що застосування навіть найкращого психотерапевтичного методу — будь то психоаналіз, психодрама чи гештальттерапія — не може дати очікуваного позитивного ефекту, якщо до нього не додається душевна складова, власне — душевний вплив психотерапевта на клієнта.

Отже, визнаючи суттєвий вплив, який здійснює наука на людину і суспільство в цілому, слід визнати і те, що, зрештою, її впливовість вирішальним чином залежить від того, чи будуть впливи практики, побудованої на цій науковій основі, достатньо ефективними, значущими і корисними для людини.

Тут варто зробити одне уточнення. Практика у вузькому розумінні цього слова традиційно протиставляється теорії, науці. І саме в цьому розумінні можна порівнювати їх за критерієм впливовості на людське життя. Але поняття суспільної практики поєднує в собі уявлення про думку і дію як ціле. Саме це, напевно, мав на увазі Арістотель, коли стверджував, що «діяння є жива єдність теорії і практики», а Е. Золя наголошував на тому, що «думка теж дія» і що «немає нічого плодотворнішого її впливу на світ».

## **Вплив літератури й мистецтва. Культурний вплив**

---

Якщо наука покликана здобувати істинне знання про світ і таким чином впливати на думки, почуття і вчинки людини, то вплив мистецтва можна пояснити прагненням людини до прекрасного, бажанням споглядати і творити красу.

Традиційно вважається, що мистецтво впливає і навіть мусить впливати на суспільство. Але тут не все так просто. Мистецтво (до речі, як і наука), звичайно, впливає, але не ставить собі це за спеціальну мету.

Важко уявити собі мистецтво, яке б не прагнуло вийти на сцену, з'явитись на кіно- і телеекранах, виставитись у галереях. Воно украй зацікавлене у зворотному зв'язку, в оцінці «професіоналів» і «любителів», суспільства в цілому. Адже тільки в разі визнання його творів впливовими і значущими митець може по-справжньому втішитися результатами своєї творчої праці, здобути заслужену славу і заробити собі на життя.

Але презентувати і впливати – не одне й те саме. Художник може виставляти свої картини, але не може рекламувати їх як кращі за інші. Він не може наполягати на тому, щоб саме його картинами захоплювались, насолоджувались, щоб саме їх купували і копіювали у підручниках як шедеври світового мистецтва. Це буде виглядати некоректно, нескромно чи принаймні дивно.

Художній твір, звичайно, адресується людям. Через творіння митець прагне поділитися з іншими своїм сприйманням і розумінням світу, своїми переживаннями, а також отримати підтвердження правильності своєї позиції. Якщо ж він починає когось повчати як слід жити, кому або чому служити, чим захоплюватися, а чим нехтувати, що є прекрасним, а що потворним, він перетворюється з художника на політика, ідеолога, проповідника, педагога, моралізатора, популяризатора, рекламного агента тощо.

Так, свого часу радянська ідеологія стверджувала, що «мистецтво належить народові», тому, мовляв, воно повинно виховувати у цього народу потрібне розуміння прекрасного. Щоправда, в тоталітарних системах мистецтво використовується передусім як інструмент політичного впливу. Так, за часів правління Й.Сталіна мистецтво мало оспівувати революцію 1917 року, подальші перемоги країни Рад, ідеалізувати сьогодення і змальовувати велич комуністичної ідеї.

Проте ідеологічно заангажоване, політично замовлене, етично, естетично, педагогічно зорієнтоване мистецтво перестає бути мистецтвом як таким, оскільки втрачає найголовніше – свободу творчості, свободу самовираження. Чи не тому нерідко більш впливовими у тоталітарних державах стають саме заборонені твори художників, письменників, поетів.

Тобто справа митців – утілювати в продуктах художньої творчості своє бачення того, що було, що є і що може бути, що є найкращим, автентичним для людини, а що найгіршим, найстрашнішим і найганебнішим. Головна властивість справжнього мистецтва, згідно з Платоном, Л. Толстим, Ж. Гюйо, зауважує В.Зінченко, полягає у здатності його творів притягати (як магніт), захоп-

лювати, заражати й заряджати людей вкладеними в ці твори почуттями й енергією. Але чи набуде цей продукт мистецтва форми і сили впливу, залежить від того, як він буде сприйнятий людьми, чи знайдуть ці інші в ньому щось нове, істинне і значуще для себе – таке, що змусить їх захотіти змінитися у своїх думках і почуттях, а також у своїх вчинках.

«Краса врятує світ!» – проголосив більш ніж століття тому устами «ідіота» князя Мишкіна Ф. Достоєвський. Але не у такий спосіб, щоб розуміння прекрасного формувалося в людини, так би мовити, іззовні. Зрозуміти красу і насолоджуватись нею людина може тільки за умови, що сама відкриває її у світі та у своєму житті. Завдання полягає в тому, щоб допомогти їй це зробити, а не вкласти в її голову і душу готове уявлення про прекрасне й потворне.

Те саме можна сказати про вплив літератури на формування, скажімо, моральності людини, її власних критеріїв добра і зла. Це не повинен і не може бути прямий, безпосередній вплив – не повчання і не моралізаторство, а оповідь про те, що є і може бути, і також власна позиція автора, висловлена устами і вчинками головного героя. Літературний твір вплине на людину тільки тоді, коли відгукнеться в її серці. Якщо ж він припадає пилом на книжковій полиці, важко говорити про його впливовість.

Культурний вплив може розумітися у більш широкому і більш вузькому планах. **Широкий план** передбачає вплив на людину історичних здобутків людства, включаючи й спосіб матеріального виробництва. Цікавим у цьому сенсі є висновок, згідно з яким «прогрес суспільства та ефективність впливу на людей можливі лише за умови гармонійного, адекватного розвитку всіх видів культури, їх взаємного впливу одне на одне й на людину» [31, 55]. Слушною видається і думка про те, що однією з основних причин розпаду СРСР була дисгармонія у розвитку різного роду культур, а саме: розвиток військово-промислової культури здійснювався за рахунок розвитку культури управління, політичної культури, культури життєзабезпечення, побуту і т. ін.

*Вузьке розуміння* культурного впливу окреслює те, що стосується духовної складової суспільного життя, зокрема впливу продуктів літератури й мистецтва. Особливе місце в системі культурних впливів займає філософія, яку хтось вважає наукою, а хтось — самостійною формою пізнання, пояснення, а також перетворення дійсності, на чому, як відомо, наголошував К. Маркс.

Культурний вплив може відбуватися стихійно, а може відбуватися організованих форм, наприклад, таких, як управління процесом духовного виробництва. Так, у сучасних вітчизняних наукових джерелах звертається увага на актуальність створення теоретичної управлінської моделі впливу на формування та розвиток духовних цінностей українського суспільства із чітким визначенням мети, завдань, принципів, напрямів діяльності та основних суб'єктів державного управління, які забезпечуватимуть втілення цієї моделі. При цьому зазначається, що управлінська діяльність у духовній сфері має свою специфіку. Вона полягає в тому, що управлінський вплив спрямований не на об'єкт управління, а на створення умов для саморозвитку, самоорганізації та саморегулювання духовного життя. Досвід показує, що безпосереднє управління духовними процесами призводить до неприйняття суспільством насаджуваних ціннісних систем, вносить у суспільну свідомість ціннісну дезорієнтацію.

Назагал можна виділити три моделі управлінського впливу держави на духовні процеси суспільства. Перша модель — *агресивна*: для неї характерним є тотальний вплив держави на суспільну свідомість через освітні, культурні та інформаційні інституції. Такий тип управління притаманний командно-адміністративній системі і, як зазначалося вище, він дає негативний результат. *Ліберальна модель* передбачає невтручання у процеси духовного життя суспільства. Вплив держави зводиться лише до формальних визначень напрямів та пріоритетів діяльності освітніх, культурних інституцій та засобів масової інформації. Такий управлінський вплив не заперечує принципів саморегуляції духовного життя суспільства, але практично ігнорує розвиток духовної



сфери, що неминуче призводить до духовної кризи. Зазначена модель за усіма ознаками є характерною для сьогодення України.

Найбільш ефективною для сучасного гармонійного духовного розвитку суспільства видається **конструктивна модель**. Позбавлена як агресивних, так і ліберальних елементів, вона передбачає створення державою сприятливих умов у суспільстві для інтелектуального, творчого та індивідуального розвитку особистості, що є основою для вироблення та сприйняття суспільством єдиної духовно-ціннісної системи [78].

## Соціалізувальний вплив

---

Існування і розвиток людства можливі лише за умови, що кожне покоління передаватиме соціальний досвід, накопичений протягом історії, а також свій власний досвід наступним поколінням. Тому загалом процес передавання досвіду називають **соціалізацією**, підкреслюючи тим самим, що людина є, на відміну від інших, соціальною істотою і тільки в цій якості може набувати рис духовної, моральної, творчої особистості.

Соціалізація молоді так чи інакше відбувається у ході її стихійного спілкування з дорослими та під впливом засобів масової інформації, що також має здебільшого стихійний характер. Проте суспільство не може задовольнитися подібним станом справ. Відтак у процесі його розвитку постали спеціальні інституції, покликані здійснювати цілеспрямовані навчально-виховні впливи на нові покоління.

Якими ж мають бути ці впливи, аби соціалізація особистості відбувалася найефективніше?

Згідно з традиційним підходом педагогічний вплив має враховувати індивідуальні особливості учнів, а взаємодія вчителів та учнів – будуватися на суб'єкт-суб'єктній основі. Педагогіка, мовляв, повинна бути дитиноцентрованою, тобто зорієнтованою на пси-

хічний, особистісний, соціальний і духовний розвиток молоді, а не тільки на здобуття знань, умінь і навичок.

Різні психологічні школи по-різному розглядали внутрішні та зовнішні умови соціалізувального впливу. Навіть у межах однієї психологічної парадигми з часом змінювалися погляди на те, що саме необхідно враховувати при організації впливу людини на людину, зокрема у процесі навчання і виховання. Скажімо, якщо Дж. Вотсон убачав вплив стимулу в його безпосередньому зв'язку з реакцією, то А. Бандура у своїй соціально-когнітивній моделі між стимулом і реакцією розташував когнітивні процеси. Що ж до вітчизняної педагогічної психології, то вона намагалася і намагається у розробці концепцій навчально-виховних впливів спиратися на формулу С. Рубінштейна, згідно з якою зовнішні впливи опосередковуються внутрішніми умовами.

Власне, усі принципи, якими керувалися раніше і керуються нині педагогіка і система освіти – суспільної спрямованості, зв'язку з життям, системності, комплексності, активності, а також сімейності, рівності, ненасилля, опори на позитивне, орієнтації на слабкого, необмеженого розвитку, необхідної методичності, єдності виховних впливів тощо [37], – є фактично нічим іншим, як приписами щодо застосування різноманітних форм і способів впливу на дитину з метою її ефективного навчання і виховання. Педагогіка М. Монтесорі є чудовим прикладом реалізації ідеї вільного виховання, в основі якої – прагнення виключити будь-який авторитарний вплив на дитину, орієнтація на критеріальну модель самостійної активної особистості. Інші дослідники впевнені в тому, що виховний вплив, підтримка дисциплінованої поведінки дітей мають базуватися на любові, що передбачає постійне спілкування з дитиною – пояснення, обговорення, схвалення чи несхвалення її вчинків тощо. Саме такий стиль виховного впливу дає дитині можливість учитися й дорослішати з упевненістю в собі (Д. Креч, Р. Кратчфілд, Н. Ливсон).

Слід, однак, звернути увагу на те, що у процесі соціалізації дитини, її цілеспрямованого навчання й виховання найбільш склад-

ним психолого-педагогічним завданням є поєднання індивідуальних і суспільних інтересів. Так, суспільству потрібен певний соціальний тип особистості (законоступхняний, працелюбний, патріотичний, лояльний до влади тощо), тоді як кожна юна особистість прагне бути неповторною. Тому у спеціальній літературі можна зустріти випадки, коли соціалізувальним впливам протиставляються впливи *індивідуалізувальні*. Втім, таке протиставлення виправдано лише у певному контексті, зокрема тоді, коли в якійсь соціальній групі спостерігається тенденція підведення всіх під один спільний знаменник. Насправді ж суспільство не може не бути зацікавленим у тому, щоб кожний його член вирізнявся унікальністю, своєрідністю, неповторністю, оскільки це є умовою подальшого прогресу.

## **Вплив засобів масової інформації. Пропаганда, агітація, реклама**

---

Вплив ЗМІ, на відміну від впливу натовпу на психіку людини, є переважно усвідомлюваним, цілеспрямованим і спеціально організованим. Тут ураховуються інтереси суб'єкта впливу, особливості об'єкта, на якого здійснюється вплив, а також умови, в яких відбувається їх взаємодія.

Одним із головних завдань ЗМІ є надання інформації про події, що відбуваються у світі, про ідеологію, яку варто сповідувати, про політику, в річищі якої слід діяти, про товари, які пропонується придбати, чи послуги, якими пропонується скористатися. Такого роду інформування передбачає об'єктивність висвітлення подій чи явищ, тобто максимальну наближеність змісту повідомлення до того, що справді відбулося, відбувається чи має відбутися, що справді існує чи не існує тощо. Але навіть ця інформація не може бути істинною на сто відсотків, оскільки її готують конкретні люди з їхнім баченням того, що варто подавати в радіо- чи телефірі, друкувати в газетах чи журналах, що, на їхню думку, мо-

же бути цікавим читачам, слухачам, телеглядачам. Конкретно з цього приводу висловився К. Поппер: «Не існує інформації, яка не несе в собі якусь тенденцію. Це видно вже з добору матеріалу, який кладеться в основу інформації, що пропонується людям. Причому вже задалегідь установлюється, як висвітлити ті чи інші факти, вирішується, наскільки вони цікаві та значущі. Твердження, начебто існує інформація в чистому вигляді, неправдиві... І тому різниці між *виховувати* й *інформувати* немає і бути не може, навіть якщо ви говорите: «Ми об'єктивні, ми показуємо тільки факти, такі, які вони є, а не такі, які ви повинні побачити: просто факти і все». Це неправда... Якщо ви серйозні «інформатори», ви й «вихователі» [16].

Від себе додамо: не тільки «вихователі», але й «агітатори» та «пропагандисти». Вплив ЗМІ не обмежується інформуванням. В умовах політизованого суспільства і приватизованих ЗМІ останні цілеспрямовано використовуються також для впливу на масову свідомість, формування певних уявлень, настроїв, настановлень, переконань, стереотипів поведінки людей, тобто для проведення PR-акцій, пропаганди, агітації, реклами тощо.

Не можна відкидати також економічну мотивацію, якою керуються самі ЗМІ, а точніше, їхні патрони, котрі отримують від реклами шалені прибутки. При цьому реальні потреби людей просто не беруться до уваги. Все робиться для того, щоб «закодувати» їх на придбання певного товару, зацікавити послугами, викликати симпатію до певної політичної сили, фігури тощо.

Чому, скажімо, художні фільми, концерти, культурно-історичні, освітянські, спортивні програми, що транслюються по телебаченню, і навіть гострі політичні дискусії, актуальні для всієї країни, перебиваються рекламою моди, косметики, гігієнічних прокладок, засобів для гоління і т. ін.? Розрахунок тут простий: у людини, яка з інтересом переглядає якусь програму, відкриті усі канали сприйняття інформації, високою є концентрація уваги і водночас послаблені бар'єри критичності, Навіть якщо такі систематично повторювані рекламні вставки викли-

кають невдоволення, вони все одно якось впливають на людину, залишаючи сліди у сфері її несвідомого.

Сьогодні фахівці говорять про формування своєрідного «рекламного мислення». Якщо доросла тверезомисляча людина може певною мірою захистити себе від впливу реклами, то дитяча психіка інтеріоризує і привласнює «рекламну» модель світу як єдино можливу. Вся система дитячої психіки з її формами, змістами і смислами починає будуватися за «рекламним» зразком. Так, починаючи вже з дошкільного віку можна спостерігати, як діти у процесі ігрової взаємодії з іншими застосовують елементи реклами й самореклами. А що й казати про декотрих дорослих, а особливо професійних політиків!?

Пропаганда на відміну від інформування є формою зацікавленого цілеспрямованого впливу на свідомість і поведінку людини. Наприклад, політична інформація, на думку спеціалістів, – це продумане передавання відправником споживачеві політичних новин із наміром вплинути на поведінку споживача інформації таким чином, щоб той не міг вчинити інакше (Л. Віндлгем).

Знову ж таки, якщо реклама намагається якось обійти свідомість і критичність споживача, то справжня пропаганда, навпаки, повинна актуалізувати його свідомість, загострити критичність, аби мати можливість ефективно використати механізм переконування (Л. Дж. Мартін). Американський соціолог М. Чукас розглядає пропаганду як частину процесу соціалізації особистості, що передбачає цілеспрямоване формування її світогляду, ставлення до панівної у суспільстві ідеології, політичних поглядів, влади тощо.

Як відомо, однією із найодіозніших фігур III Рейху був, безумовно, доктор Геббельс. Чимало карикатур воєнних років уподібнювали рейхсміністра пропаганди мавпі, що витанцьовує перед юрбами людей. І дійсно, судячи з кадрів хроніки, жестикуляція та вигуки цієї маленької кволої людини викликають порівняння із клоуном, комедіантом. Але саме ця людина вміла так наелектризувати аудиторію, що тисячі спокійних і рівноважених німців впадали в екстаз, готові йти на смерть за ідеї націонал-соціалізму. Навіть тоді, коли бої точилися на підступах до рейхстагу, запалені Геббельсом підлітки відчайдушно йшли на танки супротивника з вигуками «Хайль Гітлер!» [49].

Узагальнюючи різні підходи, соціологи О. Карпукін і Е. Макаревич визначають пропаганду як «соціальну діяльність у сфері «обробки людей людьми», діяльність, спрямовану на поширення соціально-політичних, філософських, науково-технічних знань, повідомлень, міфів, моральних і художніх цінностей з метою формування певного світогляду й настановлень в особистості, а також цілеспрямований вплив на особистість, на людей, з метою вплинути на їхнє ставлення до суспільства і влади, на їхні оцінки й поведінку» [31, 304].

Як зазначається у спеціальній літературі, вплив ЗМІ та інших суб'єктів впливу на психіку людини може здійснюватися в акустично чутному та інфразвуковому діапазонах, світовому видимому, інфрачервоному та ультрафіолетовому діапазонах, радіодіапазоні. Подейкують, що ведуться роботи зі створення комп'ютерних «вірусів», які викликатимуть потрібні зміни в роботі комп'ютера, а відтак і його користувача шляхом впливу на нервову систему і психіку останнього.

## Вплив і гендер

---

Цікаво розглянути феноменологію впливів, що спостерігаються у стосунках між статями, тобто гендерних впливів. Традиційно розрізняють *семантичний* і *стилістичний* профілі впливів чоловіків на чоловіків, чоловіків на жінок, жінок на жінок і жінок на чоловіків.

Так, у впливах чоловіків на чоловіків задіяні переважно ділові чи розважальні теми (статус, кар'єра, влада, гроші, жінки, будівництво помешкання, авто, дача, спорт, полювання, рибалка, мандрівки, своя компанія, спиртні напої, тютюнові вироби тощо). При цьому типовою є демонстрація домінування, агресивності, героїчності, нехтування небезпекою, презирства до проявів слабкості, зокрема залежності від впливу жінок. У впливах чоловіків на жінок зовні може спостерігатися демонстрація ролі ділового лідера, інтелектуального центру, господаря, захисника, носія фі-

зичної сили, дефіцитного сексуального партнера («нас мало, а вас багато»), залицяльника тощо. У впливах жінок на жінок основними виступають теми нормальної сім'ї, здоров'я дітей, заробітку, статусу, вірності та інших достоїнств чоловіків, свого зовнішнього вигляду (мода, одяг, парфуми, зачіски, макіяж), здоров'я і фізичної форми (як покращити фігуру, розгладити зморшки тощо), приготування їжі («чим завтра «їх» годувати?»). Впливи жінок на чоловіків традиційно вирізняються демонстрацією фізичної слабкості, певної залежності, підпорядкованості й навіть меншовартості. Щоправда, сьогодні жінки активно розширюють поле своїх впливів, віддаючи перевагу тим із них, які дають можливість емансипації: досягнення економічної та соціальної незалежності, прийняття самостійних рішень, право на вибір способу життя, незалежного від забаганок чоловіків і будь-кого іншого.

Спеціалісти з проблем гендерної рівності схильні стверджувати, що жінки зазвичай потерпають від дискримінації з боку чоловіків. Власне, йдеться про те, що у своїх впливах чоловіки традиційно намагаються домінувати над жінками, обмежуючи їхні права доступу до інформації, прийняття рішень тощо.

Проте існують й інші думки. Так, Ж. Бодріяр пропонує розглядати таку розрізнювальну опозицію, коли жіноче не протистоїть чоловічому, а зваблює його. Чоловічому як глибині протистоїть навіть не жіноче як поверхня, але жіноче як нерозрізненість поверхні та глибини. Чи як нерозрізненість справжнього і підробленого. Йдеться, власне, про те, що жіноче — це і радикальна констатація симуляції, і єдина можливість вийти за межі симуляції, а саме у сферу спокуси. Чоловіча сила — сила виробництва. Єдина, але непереборна сила жіночності — сила спокуси. Сама по собі вона ніщо... крім могутньої здатності анулювати силу виробництва. І анулює вона її завжди!

А чи існувала взагалі коли-небудь фалократія? Чи може бути так, що всі ці розмови про патріархальне панування фалічної влади, споконвічну привілейованість чоловічого — просто «локшина на вуха»? Цілком припустима і в якомусь розумінні більш цікава та-

ка гіпотеза: жіноче ніколи й не було закріпаченим, воно і тільки воно завжди панувало. Рушійною силою тут виступає вже не заздрість до фалоса, а, навпаки, заздрість чоловіка до жіночої плодючості. Із цього випливає, що чоловіче завжди було залишковим, вторинним і крихким утворенням, котре належало обороняти за допомогою всіляких хитрощів. Свою владу чоловіки встановили з однією метою – протидіяти споконвічній могутності й перевазі жінки. Тому, мовляв, потрібно було будь що віднайти якийсь відмінний – суто чоловічий – соціальний, політичний, економічний устрій, аби цей привілей можна було применшити й принизити [6].

### **Вплив на межі містики і здорового глузду**

---

Було б дивно, якби навколо такого феномена, як вплив, не формувалось якесь чудодійне поле уявлень, наприклад, про можливості передання думки на відстань (телепатія), про застосування психогенераторів для впливу на невдоволені маси, про вплив сили думки та волі на фізичні предмети, змушуючи їх рухатися, змінювати форму, про можливість одним поглядом зав'язувати виделки вузлом тощо. Чимало знайдеться «очевидців» того, як на наш світ впливають представники іншопланетних цивілізацій або ж світів, що існують паралельно нашому, зокрема світу загробного.

Кажуть, щоб ми самі чи хтось інший нам не наврочив, тобто не сполохав щасливу долю, бажано тричі сплюнути перед тим як почати робити щось важливе. Відомо, як не поталанило у житті чорній кішці та числу 13, особливо якщо воно припадає на п'ятницю.

І досі живе в народі повір'я про «дурне око», від якого треба берігти дітей, про те, що різні негаразди, хвороби, конфлікти є результатом певного негативного впливу. У такому разі говорять про «наведення пристріту». На думку тих, хто називає себе чаклунами, подібного роду згубний вплив може викликати невиліковні хво-



роби, руйнувати стосунки між близькими людьми, прирікати жертву на самотність, безгрошів'я тощо. При цьому вважається, що особливо небезпечний пристрій, наведений на малих дітей.

Аби захиститися від небажаних впливів, люди — навіть подекуди й сьогодні — у своїх замовляннях звертаються до вищої сили, вірячи, що вона якось вплине на саму людину чи на ситуацію, яку та не може розв'язати самотужки. Наведемо приклад такого роду замовляння, а як ставитись до нього — це залишимо на розсуд читача.

Ось що радить журнал «Народный целитель»: «Якщо ви помічаєте за собою, скажімо, небажання займатися улюбленою справою, постійно знаходите «вагомі» причини, щоб відкласти якусь важливу роботу, а якщо навіть примусите себе її зробити, то вона не виходить так, як вам хотілося, то тут, мовляв, можна запідозрити «тягомину» — різновид побутового пристріту, що виник і тримається на основі чиєсь тривалої заздрості. Від цього можна спробувати позбавитися таким чином. Купити нову голку й нову котушку ниток. Акуратно відпороти від свого найулюбленішого костюма (сукні, кофти) гудзика і в час, коли Місяць на ушербі, пришивати їх у першій половині дня, змінивши місяцями так, щоб жодний гудзик не потрапив на своє попереднє місце. Під час цієї роботи читати на кожний гудзик по одному разу заговор: «Було як не було, стало як не стало, було — стало навпаки, а хто заздрить, тому зашию рота. Як сказано, так і зроблено. Я в Богові, Бог зі мною. Амінь. Амінь. Амінь». Цього дня, доки не сяде сонце, більше не вимовляти жодного слова, не співати, не відповідати на телефонні дзвінки, не вживати спиртні напої, не палити, не займатися сексом...» [57, 5].

«Професійно» мистецтвом замовляння володіють чаклуни, маги, спроможні своїм впливом зняти недугу, наслану демонічною силою, або пристрій, викликаний обмовами чи прокльонами.

Нерідко словесний магічний вплив доповнюється, так би мовити, предметним впливом. Так, існує вірування у дивовижну здатність дорогоцінного каміння, деяких металів, дерев, а також певних місцин впливати на здоров'я людини, а інколи й визначати її долю. Досі живе традиція захисту за допомогою амулетів, талісманів, різного роду оберегів. Православні християни від народження носять на шиї хрестики, тримають у своїх домівках ікони святих. Проводжаючи дорогу нам людину в далеку й небезпечну

путь, ми даруємо їй якусь свою річ – як частку себе, що буцімто несе в собі позитивну магію і відтак має захистити її від невдач. І навпаки, якщо зробити ляльку, схожу на певну людину, то цій людині, подекують, можна серйозно зашкодити й навіть завдати смертельних мук, якщо знущатися над її опудалом, устромляючи в нього шпильки, виколюючи очі тощо.

Враховуючи можливість впливу різних речовин на психічний стан людини, чародії, маги, знахарі виготовляли всілякі відвари, пропонували спеціальне зілля, яке могло звабити чи відвабити, зцілити чи звести в могилу. Навіть у сучасній пресі можна знайти рецепти типу: «Щоб зварити приворотне зілля, візьміть в'язку здохлих мишей, трохи фіолетової плісняви...» А за 18 гривень через Інтернет кожний охочий може придбати книжку братів Капранових «Приворотне зілля» і подискутувати на тему відьомської натури української жінки.

Як ставитися до такого роду впливів? Із позицій наукової психології їх можна розглядати як такі, що в одних випадках можуть бути корисними, а в інших – шкідливими та навіть небезпечними. Так, цілком зрозумілими є випадки позитивного впливу авторитетного чародія, мага, екстрасенса на хвору людину, яка вірить у його чудотворні здатності. Але це за умови, що її хвороба має психогенний характер. Нерідко ж, довірившись чаклунові, люди з органічними захворюваннями своєчасно не звертаються до лікаря, що може призвести навіть до летальних наслідків.

Не можна, звичайно, оминати унікальний досвід застосування різного роду впливів, соціально-психологічна природа яких поки що не знаходить задовільного наукового пояснення. Цікавим у цьому сенсі є дослідження Г. Почепцовим так званого «інструментарію для роботи з сакральними об'єктами». «Людське суспільство, – зазначає він, – виробило спеціальні «машини сакралізації», серед яких можна виокремити такі: релігія, література, театр-кіно, телебачення» [52, 3]. Робота цих «машин» спрямована на те, щоб десакралізувати непотрібні й сакралізувати потрібні об'єкти. Сакралізація може здійснюватися шляхом збільшення обсягів кон-

кретної інформації про об'єкт, через подання його крупним планом, як на екрані, або детально його розглядаючи, як в літературі. Чи не тому сучасні політтехнологи радять своїм замовникам — претендентам на владні крісла — не соромлячись розклеювати одні й ті самі свої зображення на кожному стовпі вздовж багатокілометрових магістралей?

На що сподівається цей «об'єкт»? Напевно, на те, що його портрет у свідомості виборця якимось чином перетвориться на ікону, якій той почне поклонятися. Адже сакральне — означає святе для людини. Святість сприймається як чудо і як божественна здатність творити чудеса. Ще С. Кіркегор зауважував, що людина за самим своїм визначенням прагне чудесного і божественного. Тож особистість, яка є носієм цих чеснот, набуває харизматичних рис, а відтак спроможності впливати на інших, не вдаючись до пояснень, переконувань, прохань, заохочень чи покарань. Усе це може породжувати містичні почуття, оскільки природу такої впливовості важко зрозуміти.

Проте для набуття ознак сакрального об'єкта однієї реклами аж ніяк недостатньо. Бажаючим стати впливовими потрібно з усією щирістю, усім своїм єством перейматися тим, що є святим для кожної людини, а також довести свою здатність творити чудо — те, що справді може здивувати своєю новизною, унікальністю і корисністю для всіх. Тоді, слід думати, не тільки здоровий глузд, а й науковий світогляд не будуть заперечувати можливість досягнення певного консенсусу з містичними уявленнями про природу впливу людини на людину.

\* \* \*

Таким чином, те, що ми інтуїтивно позначаємо і розуміємо під словом «вплив», має надзвичайно широкий спектр різноманітних проявів. Ми говоримо про вплив нашого минулого на наше теперішнє і майбутнє, про вплив образу майбутнього (наприклад, наших планів і мрій) на теперішнє, а останнього — на інтерпретацію та реконструкцію минулого. Ми намагаємось уникнути згубного

впливу поганих звичок, алкоголю, наркотиків. Батьки переживають, щоб їхні діти не потрапили під вплив сумнівної компанії. Підлітки аж до агресивності намагаються протистояти стимулюючим і контролюючим впливам дорослих. Водночас ми не приховуємо захоплення від впливу на нас чарівної музики. Ми раді будь-якій ініціативі і формам впливу, що йдуть від коханої людини. Ми відкриті впливам людини мудрої, освіченої, благородної.

Для багатьох із нас досить серйозною є проблема самовпливів, одні з яких надають нам руху вперед і вгору шляхом удосконалення й розвитку, а інші – спустошують нашу душу, спотворюють дух.

Людина прагне бути впливовою, хоча причини цього бажання можуть бути різними. Одних спонукає до цього страх перед людьми, інших – любов до людей. Ефективність впливу залежить від багатьох факторів, про що детально ми поговоримо далі. Тут лише зауважимо, що кожен із нас володіє навичками впливу і самовпливу, але такі можливості людини можна суттєво розширити, якщо зрозуміти сутність цього феномена, а також познайомитися з узагальненим досвідом інших людей.

Той, хто впливає, є суб'єктом, а той, на кого впливають, – об'єктом взаємодії. Чи означає це, що ми повинні прагнути бути суб'єктами впливу і уникати бути його об'єктами? Усе, звичайно, залежить від обставин, змісту й форми впливу, а також ставлення до його джерела. Але оптимальним, як показує досвід, є варіант, за якого дотримуються правила: впливай сам і давай це робити іншим. Інакше твій вплив може стати «гласом волаючого у пустелі».

Отже, будь то сонячне проміння чи пісня про Місяць, вітер за вікном чи аромат троянди після дощу, щире вітання чи недобрый погляд – усі ці дуже різні феномени, які мають різні джерела, якісно різних носіїв, об'єднує одне й те саме слово – «вплив».

## Розділ 2

---

# ВІД ДИХОТОМІЇ ДО ТИПОЛОГІЇ ВПЛИВІВ



Оскільки світ впливів безмежний, а їхні прояви можуть набувати різноманітних форм і мати різні функціональні й динамічні характеристики, викликати різні наслідки, цілком зрозумілим є бажання дослідників якимось упорядкувати наші уявлення про цей світ, розподіливши їх на певні типологічні групи.

### **Психодинамічний аспект**

---

Вплив може бути *прямим, безпосереднім, відкритим, очікуваним, зрозумілим* і, навпаки, – *опосередкованим, непрямим, прихованим, неочікуваним, підступним, незрозумілим* і навіть *загадковим*. Для позначення прямого безпосереднього впливу людини на людину дістали поширення такі сленгові форми, як «тет-а-тет», «фейс-ту-фейс». Аби зрозуміти людину, ми вимагаємо, щоб вона, коли говорить до нас, дивилася нам у вічі. Те саме ми намагаємося робити, коли хочемо бути впевнені, що нас слухають і сприймають. Якщо людина не розуміє натяків, ми, ризикуючи навіть наразитися на агресивну реакцію, іноді прямо в обличчя висловлюємо їй свою думку, виявляємо емоцію або вдаємося до фізичних впливів, як це, скажімо, роблять батьки, доведені до відчаю поведінкою своїх дітей.

Знову ж таки, ми можемо відчувати, що хтось нам робить шкоду, наприклад, поширює за нашою спиною інформацію, яка нас дискредитує. При цьому джерело таких непрямих впливів тривалий час залишається від нас прихованим. А іноді ми підозрюємо у ворожому ставленні до себе ні в чому не винних людей, своїх друзів тощо.

Незрозумілими можна вважати впливи, яким ми не знаходимо пояснення. Так, нам важко буває пояснити причини змін свого настрою чи стану здоров'я, ставлення до іншої людини, оскільки причини ці можуть бути численними й різнопорядковими, можуть накладатися одна на одну, утворюючи складні комплекси.

Крім того, непомітно для нас самих можуть змінюватися наш локус контролю, рівень домагань, відбуватися переоцінка цінностей, що також ускладнює розуміння того, що на нас впливає, чому саме зараз і саме так.

Лише незначна частина впливів, як відомо, стає феноменами нашої свідомості. Ще менша може претендувати на окрему увагу. Більшість впливів, що надходять через різні інформаційні канали, залишаються за межами свідомості, але можуть діяти на наші стани, самопочуття, заспокоювати чи породжувати тривогу. Тому слід розрізняти *впливи, розраховані на їх усвідомлення людиною, і такі, що обходять її свідомість стороною*, аби проникнути у сферу несвідомого і звідти впливати на поведінку.

Тут також трапляються різні варіанти. Суб'єкт впливу може розраховувати на свідоме сприйняття його інформації об'єктом, тоді як той не збирається звертати на неї особливої уваги. Чимало таких феноменів спостерігається у навчально-виховному процесі, від чого пішли вислови типу «Як об стінку горохом», «Скільки вб'єш – стільки в'їдеш» тощо. Буває й навпаки, коли хтось намагається улесливими словами приспати нашу пильність, але інтуїтивне відчуття нещирості активізує нашу увагу та критичність, виставляє внутрішній бар'єр маніпулюванню.

Отже, людина сприймає й засвоює не тільки те, що перебуває у полі її уваги, а значно більше інформації, яка відображається її сенсорними системами. Як свідчать результати досліджень, увесь спектр інформаційного потоку, який огортає людину, незалежно від того, чи помічає вона ці візуальні, акустичні, тактильні, запахові, смакові та інші сигнали, потрапляє у відповідні відділи кори головного мозку, відбивається на рівні несвідомого і так чи інакше впливає на її стан і поведінку.

Зважаючи на це, сьогодні розробляються спеціальні технології, що дозволяють через несвідоме коригувати фізіологічні та психічні стани, впливати на процеси запам'ятовування інформації тощо. Достатньо згадати ефект 25-го кінокадру (Р. Фішер). Технології впливу на людину через її несвідоме широко використовую-

ють у рекламі та PR-кампаніях. У США виготовляють аудіокасети для бажаючих кинути палити, у супермаркетах запроваджують аудіоролики для зменшення числа крадіжок, накладаючи на звуковий ряд спеціальні тексти, що сприймаються, але не усвідомлюються реципієнтами. Негативні форми застосування такого роду технології впливу дістали назву «зомбування». Дещо іншу мету передбачає технологія емоційно-гіпнотичного впливу, що отримала назву «кодування». Кодують від наркотичної, тютюнової, алкогольної ба навіть любовної залежності, від переїдання та азартних ігор. Суть цієї технології полягає в тому, що клієнтові вводиться «код» – певна психологічна програма, яка під страхом смерті або тяжкої хвороби накладає заборону на небажану поведінку. Ставлення до такого впливу різне: хтось вважає його антигуманним і ототожнює із зомбуванням, інші розглядають як один зі способів психотерапевтичного впливу.

За своїм характером *впливи можуть бути спрямовані на творення нового і на руйнування того, що існує*. Так, статевий акт в усьому його тілесно-душевно-духовному багатстві є актом творення нового життя. Аборт, страта, вбивство, суїцид є руйнівними, згубними формами впливу на життя. Водночас, як відомо, процес творення нового передбачає руйнацію старого. Крім того, є поняття самопожертви – самознищення заради збереження вічних цінностей або утвердження нових. Поняття «героїчний вчинок», «подвиг» можна розглядати як унікальні, граничні для людських можливостей форми впливу на ситуацію з метою її перетворення на користь спільного блага.

Продовжити цей ряд можуть впливи *вивільнювальні* та *обмежувальні*. Вважається, що вся історія людства є історією визволення людини з кайданів необхідності, є рухом до царства свободи. Проте, як виявляється, у своєму прагненні свободи індивід нерідко ладен використати як засіб усіх і вся – навіть свого ближнього. Мовляв, моя свобода передбачає несвободу іншої людини, а відтак я маю володіти засобами поневолення інших і не допускати поневолення себе. Так, А. Адлер пов'язував подолання меншовар-



тості людини з можливістю її володарювання над іншими. Хто володарює – той почувається більш захищеним порівняно з пригнобленим. Н. Мак'явеллі радив правителям не бути надто розбірливими при виборі засобів впливу, коли мова йде про панування і владу. Серед сучасних політиків набула популярності філософія прагматизму, а точніше прагматичний підхід у його найбільш цинічній формі: істинним є те, що добре насамперед для мене самого. При цьому на другий план відступають будь-які норми моральності. Зрозуміло, що врешті-решт така позиція в політиці як мистецтві управління є деструктивною. Чи можливий інший варіант, а саме – вивільнення себе, яке б не супроводжувалось обмеженням свободи іншого? Поки що, як свідчить історія, спроби знайти відповідь на це питання не увінчалися успіхом: ідея капіталізму сьогодні виявилася більш конструктивною і продуктивною, ніж комуністична ідея. Отже, слово за майбутнім.

Поняття *«конструктивний вплив»* зазвичай розуміється як щось позитивне, а *«деструктивний вплив»* – як негативне. Так, М. Гайдеггер, виступаючи проти західної метафізики, застосовував поняття «демонтаж», «деструкція». Проте в сучасній думці, орієнтованій на постструктуралізм, дістало поширення поняття *«деконструкція»*. Що це таке? «Деконструкція – це метод, відомий переважно із праць Ж. Дерріда як читання текстів з метою вивести на поверхню конфлікти, умовчання та розколи... метод, застосовуваний інтерпретатором, який перебував поза текстом, для того, щоб зруйнувати його жорсткі й довільні ієрархії...» [17, 114–116].

У вихованні й лікуванні завжди рекомендується бути *последовними, систематичними* у своїх впливах на душу і тіло. Якщо тато хвалить за те, за що мама сварить, навряд чи в дитини сформується чітка позиція щодо цінностей і норм, якими керується світ. Водночас не слід забувати, що не всяка последовність впливів забезпечує бажаний результат лікування, виховання чи тренування. Важливо, щоби последовність і систематичність не перетворювалися на нудну одноманітність. Це означає, що ціннісно-сміслові,

сутнісні характеристики впливу можуть залишатися ті самі, але форма й динаміка впливу повинні набувати постійного оновлення, а також урахувати особливості ситуації та індивідуальні відмінності своїх адресатів.

Впливи бувають *індивідуальні* та *групові*. Також мова може йти про впливи індивіда на індивіда та індивіда на групу, групи на групу і групи на індивіда, кожний з яких має свою специфіку. Соціально-психологічний формат впливу індивіда на індивіда може, зокрема, визначатися рольовими функціями учасників такого роду взаємодії. Якщо, скажімо, за Е. Берном, в одному випадку суб'єкт впливу займає позицію Батька, а його об'єкт – позицію Дитини, а в іншому суб'єкт впливу виступить з позиції Дитини, а об'єкт – із позиції Дорослого, то це будуть зовсім різні за своїм характером впливи. Коли йдеться про вплив індивіда на групу, його ефективність значною мірою залежатиме від соціально-психологічного статусу даного індивіда в цій групі: ділового лідера чи лідера – «синьої панчохи». Щодо впливу групи на індивіда, то тут багато залежить від того, наскільки ця група є для нього референтною. У ситуації впливу групи на групу ефективність впливу, як правило, пов'язується з тим, яка з цих груп більша, яка є більш згуртованою і організованою, в якій більш харизматичні лідери тощо. Суттєвим моментом, за яким розрізняються індивідуальні та групові впливи, є персональна і групова відповідальність за їхні наслідки. За умови групового впливу індивідуальна відповідальність кожного певною мірою розчиняється у масі.

Намагаючись охопити основні форми прояву впливу людини на людину, не можна не звернути увагу на такі з них, які здійснюються без допомоги мови, тобто *невербальні впливи*.

Невербальний вплив може розглядатись як такий, що лежить в основі комунікативних процесів. Тому актуальними є, зокрема, дослідження, спрямовані на виявлення можливостей розвитку в дітей, починаючи з дошкільного віку, вміння висловлюватися мовою жеста, міміки, а також адекватно сприймати й розуміти відповідні висловлювання, що йдуть від інших людей [64, 81-89].

В умовах розвинутого спілкування невербальний вплив людини на людину виконує переважно доповнювальну функцію. Водночас в окремих сферах невербальні способи впливу можуть набувати провідного значення. Наприклад, у сучасній рекламі вплив здійснюється переважно за рахунок невербальних компонентів, які є самодостатніми для розкриття певного змісту, виступають ядром комунікації, створюють відповідний настрій, передають інформацію, посилюють вплив вербальної аргументації. При цьому вважається, що побудова рекламного повідомлення на основі візуальної інформації є характерною ознакою реклами епохи постмодернізму. Саме висока функціональна адекватність невербальних компонентів рекламного повідомлення сприяє ефективності психологічного впливу реклами в цілому.

Для характеристики впливу ми користуємось як *просторовими*, так і *часовими* вимірами. Звично чути про необхідність розширення впливу зразків моральної поведінки на сучасну молодь або поширення інформації про небезпеку наркотичних речовин для здоров'я людини. Так, застереження, що тютюнопаління викликає захворювання на рак, раніше можна було зустріти лише у спеціальній медичній літературі, а сьогодні воно є обов'язковим атрибутом цигаркової реклами (чи вже антиреклами?).

Безмежне зоряне небо по-різному може впливати на людину: когось надихати на вірші, а когось пригнічувати... Кохання впливає на людину таким чином, що вона почувається щасливою, не зважаючи на просторові параметри житла. Як кажуть: «Із милим рай і в курені»...

Вплив може бути довготривалим, короточасним, а може взагалі не мати часових характеристик. Так, важко сказати, коли закінчується і чи закінчується взагалі вплив на людину художнього твору, який глибоко зворушив її душу, вплив якихось світлих чи, навпаки, сумних подій на її настрій, ставлення до світу, до самої себе тощо.

До впливів, яким важко встановити часову межу (або часовою межею яких є все життя людини), можна віднести, наприклад, вплив генетичного коду.

За концепцією Ч. Тойча, генетичний код до народження людини визначає більшу частину перспектив її життя та основні патерни поведінки. Молекули ДНК несуть не тільки спадкові біологічні й фізіологічні особливості організму, схильності до певних хвороб тощо, а й закодовані «сценарії» тих чи інших подій, життєвих труднощів. Разом з інформацією про зовнішність у ДНК зберігаються дані про досвід і життєві ролі предків. Кожна людина має свій унікальний «Основний внутрішній напрям» (ОВН) — поєднання генетичних, несвідомих і свідомих факторів, відповідно до яких вона прямує по життю, отримує досвід і грає ролі незалежно від власних реакцій та інтерпретацій. «Випромінювання» ОВН притягує людей, які доповнюють одне одного. Жертва не існує без Переслідувача, чий образ можуть приймати люди, хвороби, нещасний випадок або смерть. Невисловлені команди, несвідомі очікування, прихована ворожість, провина, страх або бажання смерті «вмикають» потенційних партнерів. Даремно намагатися вирішувати конкретний конфлікт — він буде програватися знову й знову в біографії Жертви та її нащадків, визначаючи історію сім'ї доти, доки залишається ОВН Жертви. Таким чином, робиться висновок, що конфлікти можуть передаватись у спадщину, переходити від покоління до покоління.

Генетичний підхід Ч. Тойча, на думку фахівців, дозволяє виявити й усвідомити успадковані конфлікти і проблеми, аналізуючи факти біографії як самої людини, так і її батьків, бабусь і дідусів тощо, розкриваючи стійкі, повторювані стереотипи поведінки. Ч. Тойч вважається одним із засновників віктимології (англ. victim — жертва), відповідно до якої людина багато в чому виступає жертвою генетичного коду своїх предків, мимоволі повторюючи помилки й невирішені проблеми. І якщо ці проблеми не будуть усунуті даною людиною в її житті, вони неминуче передадуться її дітям, онукам і далі доти, доки будуть розв'язані кимось із нащадків. Усвідомлення свого генетичного коду, виявлення небажаних сімейних патернів передбачають розробку людиною чіткого плану практичних дій, спрямованих на їх подолання, а відтак зміну свого життя на краще [75].

Прикладом впливу, в якому його просторові й часові характеристики певним чином поєднуються, можна вважати вплив видатних осіб на людство, його історію, культуру, духовний розвиток. Спеціальне дослідження особистісних передумов культурного впливу непересічних особистостей на інших людей здійснив О. Старовойтенко. «Ці індивіди, зазначає він, — лідери, учителі, інтелектуали, творці культурних продуктів — впливають на значні маси людей, спрямовуючи їхню увагу, мислення, вчинки, що своєю чергою сприяє створенню і перетворенню культурних змістів, необхідних для розвитку соціуму» [66].

Вплив видатної людини на інших людей набуває своєї найбільшої сили, виразності й масштабності не одразу. Не випадково кажуть, що слава знаходить свого обранця часто після його смер-

ті. Часові періоди визнання і слави, а отже максимально широкого і глибокого впливу на інших можуть змінюватися періодами забуття, а по якомусь часі ім'я цієї людини знову в усіх на устах, знову про неї згадують чи то злим, чи «незлим тихим словом», як сказав поет.

**Масштабність, енергетика** впливу, його **тривалість** залежать від різних факторів як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. Так, наприклад, жінці об'єктивно важче, ніж чоловікові, стати впливовим політиком. Проте їй буває легше утриматися в цій ролі, зокрема, через додаткові можливості впливу, що їй надаються завдяки належності до «прекрасної половини людства». Прикладом того, як суб'єктивні фактори визначають просторово-часові характеристики впливу, можна вважати, як правило, небайдуже ставлення власника радіо- чи телеканалу, який прагне бути впливовим політиком, до того, як довго потрібна йому інформація буде транслюватися і наскільки широкою буде її аудиторія.

Важливою психодинамічною характеристикою впливу є його **швидкість**. Вплив може бути миттєвий як блискавка, може враз обпекти душу, викликати бурхливу реакцію або шок, ступор, заціпеніння. Так нерідко трапляється, коли після довгих років подружнього життя раптом виявляється зрада, чи коли ми втрачаємо дорогу нам людину. Іншого роду вплив може бути розтягнутий у просторі й часі, діяти за принципом «вода камінь точить». Подібні впливи переважно застосовуються у процесі дізнання, проведення допитів ув'язнених, на яких дедалі сильніше починають впливати нелюдські умови існування. Великий вплив на сільських дітей справляє напружена праця батьків, яку вони бачать на власні очі із дня у день, із року в рік.

Отже, ефективність будь-якого впливу суттєво залежить від того, наскільки суб'єктові цього впливу вдається узгодити між собою його просторові та часові характеристики.

Поняття **«сила впливу»**, з одного боку, начебто не потребує коментарів. Адже ми добре розрізняємо цю його характеристику і ніколи не сплутаємо ніжний поцілунок з відчутним ляпасом.

Проте якщо вплив позитивний, нам нерідко здається, що він недостатньо сильний, і навпаки, ледь помітний дотик дантиста до хворого зуба приводить нас у жах. Існує цікаве поняття «ледве помітного впливу», і те, чи буде він відчутий людиною, залежить від її психофізичної, психофізіологічної, психосоціальної чутливості.

Завдяки працям Е. Вебера і Г. Фехнера нам відомо про існування порогів відчуття і порогів розрізнення, про залежність інтенсивності відчуттів від інтенсивності відповідних подразників (психофізіологічний закон Вебера–Фехнера). Проте існують винятки із цього закону, на які вказував С. Рубінштейн, зокрема звертаючись до явища протопатичної чутливості. Річ у тім, що відчуття у ділянці цієї чутливості не виявляють поступового зростання разом зі зростанням сили подразника, а з досягненням певного порогу одразу ж виявляються максимальною мірою. За своїм характером вони наближаються до реакції за принципом «усе або нічого». О. Бронштейн констатував зниження порогів чутливості під впливом звукових подразників, що повторюються. Н. Гусев виявив залежність смакової чутливості від практики дегустації [55, 182]. Знову ж таки, одне й те саме образливе слово, почуте від людини, яку шануєш, діє набагато сильніше, ніж від того, кого зневажаєш.

Трапляються ситуації, коли досить складно передбачити силу впливу. Так, захищаючись від нападника, людина у стані афекту може перевищити необхідну для цього міру, не розрахувати силу своєї захисної реакції. Іноді лише підозра щодо можливості стати жертвою насилля (наприклад згвалтування) може спричинити застосування крайньої міри самозахисту – вбивства можливого нападника. Тобто вплив, аби досягти своєї мети, має враховувати залежність його силових характеристик від психологічних особливостей свого адресата. З іншого боку, потрібно бути уважним до того, що вже сама наша присутність чи відсутність у ситуації може набути значення впливу, а отже вимагатиме певної відповідальності. Проте це зробити далеко не завжди можливо, оскільки чимало впливів здійснюються нецілеспрямовано, ненавмисно,

без будь-якої мотивації. Людина іноді навіть не підозрює, що вона своїми поглядами, думками, словами чи діями, самою своєю присутністю впливає на інших і тим самим стає причиною якихось подій. Існує і протилежний феномен, коли індивід приписує собі роль причини тих чи інших перетворень, хоч насправді він фігурував у них не більш як статист.

## Аксіологічний аспект

Порівнюючи між собою різні впливи, якісь із них ми називаємо *ефектними*, інші – *ефективними*, особливо ж поцінуючи ті, що є ефектними й ефективними водночас. Ефектним зазвичай вважається вплив, скажімо, лектора, артиста, політика на аудиторію, коли в останньої залишається більше вражень щодо форми виступу, ніж стосовно його змісту. Як синоніми до слова «ефектний» можуть бути використані слова «оригінальний», «нестандартний», «своєрідний», «незабутній» тощо. Тут слід зауважити, що важко говорити про ефективність впливу, не знаючи його головної мети. Якщо така полягала в тому, щоб сподобатись аудиторії, тоді можна вважати, що очікуваний ефект досягнутий. Якщо ж планувалося переконати аудиторію в тому, що ліва політична сила краще правої чи навпаки, тоді оцінка за ефектність може відрізнитися від оцінки за ефективність. Так само і в змаганнях з фігурного катання – окремо виставляються оцінки за артистичність і за техніку. Якби виборці також оцінювали владу чи опозицію окремо за публічність і окремо за реальні справи, відсоток справжніх професіоналів у владі міг би суттєво зрости. Саме ті впливи, у яких ефектність і ефективність не конфліктують, відносять до вищого класу.

Своєрідними синонімами поняття ефективного впливу можуть виступати такі, як «значний вплив», «суттєвий вплив», чим підкреслюється необхідність відрізнити головні впливи від друго-

рядних, серйозні, ґрунтовні, змістовні впливи від поверхових, «дешевих», «штучних» тощо.

Ефектність і ефективність впливу значною мірою залежать від того, наскільки він здійснюється *там і тоді, де і коли він потрібний*. Передчасний, як і запізнілий, вплив потрапляє, так би мовити, в іншу ситуацію, коли об'єкт або ще, або вже не готовий до цього впливу, або він узагалі відсутній у тому місці, куди спрямовується вплив. Тобто, перефразовуючи відомий вислів, можна сказати, що час і місце впливу змінювати не можна.

Вплив, свідками якого ми є, який ми спостерігаємо, дію якого відчуваємо, назвемо *актуальним*, тобто таким, що відбувається тут і тепер, а також має для нас певне значення. Цьому протистоять поняття *потенційного* впливу, який, утім, є не менш реальним і може діяти не менш ефективно. Власне, Карний кодекс є нічим іншим, як системою потенційних впливів. Напевно, до цієї категорії можна віднести будь-які позитивні чи негативні впливи, що ми їх собі уявляємо, очікуємо чи плануємо.

Не треба спеціальних досліджень, аби переконатися в тому, що світ складається із впливів *позитивних і негативних* — тих, які ми очікуємо, і тих, яких ми всіляко намагаємось уникнути (фізичне насилля, брутальність, лихослів'я, приниження, ненависть, зрада і просто елементарна неухважність, байдужість).

До речі, у реальному житті досить непросто відрізнити позитивний вплив від негативного. Так, вважається, що виховні впливи є чи, принаймні, мають бути позитивними. Але такими їх вважають батьки, вчителі і далеко не завжди ті, на кого вони спрямовані. Тобто для визначення знаку впливу слід урахувувати думку як суб'єкта, так і об'єкта цього впливу.

Крім того, кожний вплив має свою природну межу, і якщо цю межу перейти, знак впливу, його характер і результат можуть змінитися на протилежні. Це відбувається тому, що кожний конкретний вплив складається з форми і змісту. Скажімо, за формою це може бути агресія чи насилля, а за змістом — позитивний вплив.



Традиційно насилля в юридичній літературі тлумачиться як фізичний (тілесні ушкодження, забої) чи психічний (погрози) вплив однієї людини на іншу (А. Гуссейнов). Однак в інших джерелах звертається увага на те, що феномен насильства, як і більшість соціальних явищ, вирізняється певною двоїстістю та суперечливістю. Йому, наприклад, притаманні водночас і функціональні, і дисфункціональні тенденції, можливість досягнення за його допомогою позитивних, корисних цілей і результатів (В. Денисов). К. Маркс стверджував, що насилля є «повивальною бабкою всякого старого суспільства, коли воно вагітне новим».

Щось подібне можна сказати і про *агресивний вплив*. Так, серед психологічних визначень агресії можна зустріти такі, що характеризують її або як вимушену реакцію на обставини, або як ініціативний, активний спосіб подолання перешкод на шляху до мети. «Агресія є ніщо інше, як викликана обставинами захисна реакція індивідуума для збереження своєї індивідуальності й можливості її виразити у відповідній формі» [83].

За іншими визначеннями, людська агресія — це будь-який акт, що має деструктивні наслідки, в тому числі самогубство (В. Сперанський); «Агресія — вмотивована деструктивна поведінка, яка суперечить нормам і правилам існування людей у суспільстві, завдає шкоди об'єктам нападу (живим і неживим), приносить фізичні збитки людям або викликає в них психологічний дискомфорт» [9, 310]. Дехто вважає, що агресія може суперечити, а може й не суперечити моральності. Так, на думку Д. Креча, Р. Кратчфілда та Н. Ливсона, хоч деякі форми агресії не розглядаються як аморальні, але переважно агресія є аморальною.

Є такі, хто виправдовує агресивний вплив кореляцією агресивності із творчістю. Мовляв, спочатку ми повинні зруйнувати ситуацію, аби потім вибудувати таку, яка нас більше влаштовує. Особливо це стосується випадків, коли агресією долається насилля. Саме про це йдеться у відомій пісні: «Весь мир насилья мы разрушим до основанья, а затем мы наш, мы новый мир постро-

им. Кто был никем, тот станет всем!» Крім того, агресивна позиція протиставляється поведінці пасивній, залежній, несамостійній, конформній [83].

Основним підсумком наведених міркувань можна вважати висновок про те, що агресія за жодних умов не може вважатися позитивним по своїй суті явищем, як не може вважатися позитивним явище деструктивне, що має руйнівні мотиви й тяжіє до заподіяння шкоди (О. Ситих). Якщо насильство може мати на меті досягнення шляхетних результатів, то агресія – ніколи. Причому, аналізуючи ті чи інші дії, вчинки або наміри на наявність у них агресії, варто мати на увазі саме потребу, мотив руйнування. Агресія сполучена з насильством тоді, коли обидва феномени мають чітко усвідомлену в її негативних проявах ціль. Крім того, межі поняття насильства задаються цільовою ознакою, а межі поняття агресії більш розмиті, оскільки охоплюють безліч спонтанних і цільових актів негативного характеру, усвідомлених і неусвідомлених, явних і прихованих. Поняття агресії має цілком деструктивний і руйнівний характер, чого не можна сказати про насильство, найчастіше здійснюване з позитивних мотивів. І в цьому плані насильством можна вважати всяку дію, що має примусовий характер, здійснювану мимо волі об'єкта цієї дії. Саме тому поняття насильства з логічної точки зору ширше поняття агресії [68].

Аби довершити розгляд «небажаних» впливів, звернемося до теми *лихослів'я*. «Лихі слова» існують для того, щоб справити негативний вплив на людину, скривдити її, принизити її гідність. У мовознавстві лихослів'я як мовний і мовленнєвий феномен позначається поняттям «лайлива лексика».

Заслуговує на увагу класифікація інвективного слововживання, запропонована В. Жельвісом. Він виділяє 26 функціональних груп лихослів'я: профанну, катартичну, принижувальну, партнерську, інтегрувальну, корпоративну, дезорієнтативну, магічну, демонстративну, демонологічну, есхрологічну (охоронну), лікувальну, психопатологічну, мистецьку, бунтарську, комедійну тощо [21].

Інвективна лексика також використовується як дружній жарт, спосіб привертання уваги, підбадьорювання, елемент словесної дуелі, виступає тестом на «зрілість» і «соціальну свободу», слугує для вираження співчуття тощо.

Російський соціолог І. Кон виділяє кілька типових варіантів уживаних сексуальних натяків, які використовуються як засоби впливу у специфічних ситуаціях спілкування: посилення людини, яку ображають, у зону статевих органів; натяк на сексуальне оволодіння матір'ю адресата; звинувачення в інцесті; звороти мови, що означають різні викривлені способи статевого акту, до яких суб'єкт такого впливу готовий вдатися відносно його об'єкта, будь то чоловік чи жінка, тощо [35, 101].

Оскільки сила інвективи визначається не її буквальним змістом, а передусім емоційністю, вона «перебуває у прямопропорційній залежності від сили табу, що порушується за допомогою інвективного слововживання» [22, 301].

Більшість коїтальних інвектив проголошує зневажливе, ганебне ставлення до жінки. Та й ті інвективи, що принижують чоловіка, будуються за принципом порівняння з жіночою сексуальною роллю. Люди, що звертаються до коїтальної інвективи, фактично переслідують одну мету: приниження опонента шляхом демонстрації його ницості та водночас – власної могутності. Іншими словами, вони проголошують: «Я можу оволодіти тобою будь-яким способом, яким захочу!»

Дисертаційне дослідження, виконане під нашим керівництвом Л. Ширококорядюк, дало можливість визначити типологічні групи лихих слів і висловлювань, якими дорослі – вчителі та батьки – намагаються вплинути на учнів, аби домогтися кращої поведінки й успішності в навчанні. Наведемо лише деякі з них: «нелюд», «виродок», «фашист», «чукча», «жидяра», «нездара», «пройдисвіт», «нахаба», «телепень», «безголовий», «безрукий», «дурень», «дебіл», «даун», «ідіот», «псих», «дистрофік», «урод», «недоробок», «свиня», «козел», а також: «Хто ти такий, щоб робити зауваження вчителю?», «Ти ще ніхто в житті і в суспільстві», «Ти

тут нікому не потрібний», «Від твоєї відповіді нудить», «Таку письмову роботу використовують у туалеті» тощо. Уже з цього переліку виокремлюються «тваринні», «патопсихологічні», «моральні», «національні», «політичні», «педагогічні» та інші групи інвективних впливів [86].

Лихослів'я можна диференціювати й за критерієм «суттєве – несуттєве». Справжнє лихе слово, як кажуть, «зачіпає за живе». Це означає, що суб'єкт такого впливу знайшов у свого об'єкта найбільш слабе, найбільш болюче місце, підібрав відповідні лихі слова та вибрав ситуацію, в якій ці слова отримають максимальну силу свого негативного впливу. Так діє слово «байстрюк», кинуте на очах усього класу учневі, про чийого батька нічого не відомо, або слово «каліка» підліткові, який дійсно має якісь фізичні вади, або «повія» на адресу дівчини, що закохалася і не може приховати свої почуття, тощо. Тобто чим більшої шкоди одна людина хоче завдати іншій, тим вірогідніше, що вона підбиратиме саме такі лихі слова, які зачіпають глибинні, сутнісні сфери буття останньої, те, що є для неї найбільш цінним, життєво значущим.

Дійсно, найбільш дошкульними є онтично, екзистенційно спрямовані інвективні впливи. Якщо нам навіть у дуже елегантній мовленнєвій формі хтось значущий скаже, що ми для нього більше не існуємо, навряд чи можна вигадати щось жахливіше. До речі, одним із досить сильних способів психологічного захисту від такої «деонтологізації» виступає знову ж таки забуття, викреслення кривдника, зрадника з розряду існуючих, сутніх.

## Впливи зовнішні та внутрішні

---

Людина існує на перетині двох світів – внутрішнього і зовнішнього – і, відповідно, виступає суб'єктом і об'єктом *внутрішніх* і *зовнішніх* впливів. Як жива природна істота, людина зазнає фізичних, хімічних, біологічних впливів. Досить відчутно впливають,

зокрема на стан здоров'я людини, такі природні фактори, як сонячна активність, атмосферний тиск, температурні коливання, екологічні умови. Небезпечними для життя людини можуть виявитися такі явища, як повені, урагани, смерчі, буревії, а також вулкани, озонові діри, метеорити, природна радіація і багато чого іншого, об'єктивно невідданого їй. Утім, людина може щось передбачити і якось убезпечитися від подібних впливів, а щось навіть використати і тим самим посилити свою впливовість.

Взаємодіючи з живою природою, людина не тільки захищається від її негативних впливів (хижі звірі, отруйні рослини тощо), не тільки вчиться у природи, адаптується чи адаптує цю природу до себе, а й здійснює різноманітні перетворювальні впливи: виводить якісно нові форми рослинного і тваринного світу, здійснює трансплантацію органів тощо.

Природа, як жива, так і нежива, може не лише загрожувати життю, але й, умовно кажучи, чинити перешкоди пізнавальній і перетворювальній діяльності людини. Так, наприклад, опанування повітряного простору, вихід у космос пов'язані з подоланням впливу земного тяжіння.

Світ соціальний теж можна розглядати по-різному: як специфічно людське середовище, помешкання, обитель, як джерело, з якого живляться людська душа і людський дух, і як специфічний суб'єкт соціального впливу (Ф. Зімбардо, М. Ляйппе). Впливи, які суспільство, соціум, культура здійснюють на людину, можна диференціювати на *соціалізувальні* (навчальні й виховні), *регулювальні*, *стимулювальні*, *обмежувальні*, *контролювальні*, *інтегрувальні* і *диференціювальні*, *мобілізувальні* й *заспокоювальні* тощо. Нерідко ці впливи не узгоджуються між собою, іноді за змістом суперечать один одному. Як правило, вони розраховані на пересічну людину, тобто не беруть до уваги індивідуальні відмінності між людьми.

Особлива тема — *маніпулятивні* зовнішні впливи, спрямовані передусім на десуб'єктивізацію і перетворення людини на засіб. Нині застосовуються настільки витончені технології маніпулю-

вання, що окремий індивід приймає запропоноване йому як найкраще для нього і для всіх. Так, сучасні політико-психологічні технології за іміджевим портретом так заховують справжнє обличчя політика, що електорат стає неспроможний зрозуміти, де закінчується іміджевий вплив і починається вплив того, хто за ним стоїть.

Отже, зовнішні впливи можуть мати й негативне призначення, одне з яких полягає в тому, щоб дезорганізувати свідомість, дезорієнтувати особистість, порушити систему регуляції поведінки тощо. Відтак набуває актуальності проблема розробки психологічних технік, які б розвивали в людей здатність більш тонкої та ефективної диференціації різного роду впливів.

У цьому контексті досить складним є розрізнення *інтерсуб'єктних* та *інтрасуб'єктних* впливів, тобто впливів, якими люди обмінюються між собою, і *самовпливів*. Річ у тім, що не існує жорсткого кордону між зовнішнім і внутрішнім. Особливо це стосується психіки, яка зовнішнє перетворює на внутрішнє, а внутрішнє об'єктивує, «озовнішнює».

Кожний вплив, який людина спрямовує оточенню, є водночас її впливом на саму себе. Але це вплив опосередкований. З іншого боку, цілеспрямований вплив на самого себе може суттєво вплинути на зміст і форму впливів, які я адресую оточенню. Уже це коротке теоретичне зауваження свідчить про доволі непрості відношення між впливами зовнішніми і внутрішніми. Проблема таких впливів є актуальною не тільки для науки, а й для практики. Адже вся виховна робота, політичний вплив, вплив через рекламу тощо розраховані на те, щоб зміст, який пропонується соціальними інституціями, став внутрішнім надбанням індивіда. А це можливо лише за умови, якщо зовнішній вплив трансформується у самовплив — вплив людини на саму себе.

Проте певна розмитість кордонів між внутрішнім і зовнішнім не означає їх відсутності. Адже людина без проблем виокремлює своє тіло серед інших тіл, свої думки і переживання не змішує з чужими, а отже, відповідним чином диференціює свої впливи на

*відцентрові* – спрямовані назовні – й *доцентрові* – спрямовані на своє тіло, душу, на саму себе. Так само без особливих труднощів ми вирізняємо впливи, які спрямовані на нашу адресу, стосуються тільки нас чи нас разом з іншими.

Якщо спробувати умовно окреслити простір того, що людина вважає своїм, і відокремитися від того, що вона вважає чужим чи іншим, то всередині цього свого простору вона, як істота водночас тілесна і душевна, може по-різному ставитися до впливів, що надходять, скажімо, від душі чи від тіла. В одних випадках, коли, наприклад, «болить душа», вимоги тіла вже розглядаються як зовнішні, малосуттєві та відповідно ігноруються. Коли ж маємо рану не сердечну, а тілесну, душевне відступає на другий план, його запити залишаються без відповіді, а впливи – без належної уваги з боку суб'єкта.

Реальність самовпливів та їхня ефективність знаходять підтвердження у практиці психологічної допомоги й самопомоги. Так, відомий автор «трансерфінгу» В. Зеланд пропонує навчитися помічати у світі та в собі переважно позитивне. «Чим гірше людина думає про навколишній світ, тим гіршим цей світ для неї стає... Займіть прямо протилежну позицію: назло радійте невдачам, знаходьте в них хоча б найменшу користь – це завжди можливо. Склянка не наполовину порожня, а наполовину повна. Банальне прислів'я «Що не робиться – все до кращого» працює безвідмовно, якщо це ваше кредо. Необхідно уперто дотримуватися настанови на хороше, відмовитися від старої звички переживати і біdkатися з будь-якого приводу» [23, 85].

У системі психіки поряд з єдиним Я-суб'єктом існує чимало суб'єктоподібних інстанцій, які так чи інакше намагаються здійснювати свій вплив. Унаслідок цього може навіть виникати ілюзія багатосуб'єктної чи бісуб'єктної природи психіки. Зокрема, це те, що в гештальтаналізі називається системою інтроєктів – чужорідних включень у самість, про існування яких пацієнт за допомогою гештальттерапевта має дізнатися і висловити своє ставлення до того, що хтось усередині нього скеровує його поведінку

і кому такого права він не давав. Прикладом тут може слугувати установка «я зобов'язаний», яка сформувалася ще в дитинстві і вже давно втратила своє значення, але продовжує впливати на оцінки, рішення й поведінку людини, роблячи її з часом дедалі неадекватнішою.

Добре відомий у психіатрії феномен роздвоєння особистості, напевно, також можна інтерпретувати як наслідок послаблення інтегративної сили «Я» (як єдиного суб'єкта самовпливу) і утворення його більш сильного дзеркально-полюсного двійника, другого суб'єкта самовпливу, що є конкурентним, опозиційним стосовно першого і деструктивним щодо системи психіки в цілому. Саме з'ясуванню того, як формуються різні суб'єктні інстанції, як у межах однієї системи психіки тиражуються суб'єкти самовпливу, присвячені дослідження як «глибинних», так і «вершинних» психологів. Проте в цих питаннях залишається чимало незрозумілого й загадкового.

Якщо впливи між окремими сутніми, що наповнюють світ, ми можемо спостерігати неозброєним або ж озброєним оком, то впливи, які відбуваються усередині цих сутніх, зокрема у світі психіки конкретної людини, бачити просто неможливо. У цьому разі ми задовольняємося даними самоспостереження або будуємо припущення про те, що діється у внутрішньому світі іншої людини, на основі спостережень за тими впливами, які вона здійснює на оточення, і тим, як реагує на зовнішні впливи.

У внутрішньому просторі впливи здійснюються на адресу самого себе (самовпливи) або ж на адресу уявних інших, чії поведінкові реакції також є уявними, тобто суб'єктивізованими людиною як їх носієм. Мислення, внутрішнє мовлення за своєю природою є діалогічними процесами, які відбуваються у формі вербально-образних взаємовпливів двох уявних співрозмовників, ролі яких по черзі бере на себе наше «Я».

Принциповим для психології, яка досліджує проблему впливу і сповідує суб'єктну парадигму, є питання про те, чи спроможний індивід впливати на власну психіку, визначати її розвиток тощо.



До речі, з цього приводу досить прозоро висловлювався Григорій Сковорода, щоправда, стосовно душі (псюхе), а не психіки в її сучасному розумінні:

*Ти питаєш: якщо щастя життя в кожному з нас, то чому  
Досягає його така незначна кількість людей?  
О, це тому, що їм важко керувати своєю душею,  
І тому, що вони не навчилися приборкувати свої пориви.*

[63, 348]

Якщо визнати слідом за класиком, що людина здатна «керувати своєю душею», то постає наступне, ще складніше питання: чи спроможна вона впливати на своє «Я», тобто на саму себе як першоджерело будь-яких своїх впливів? Чи існують у внутрішньому, душевно-духовному світі такі феномени, які б можна було б підвести під поняття «вплив»? Таке питання видається вельми слушним, оскільки досі ми визначали вплив як форму чи спосіб взаємодії між сутніми, що має на меті спричинювання одним сутнім більш чи менш помітних змін у поведінці інших сутніх. Якщо це визначення поширити на внутрішній світ, то в ньому слід вирізнити субстанційне ядро і те, що підпорядковується йому та виступає об'єктом його впливів.

Цю проблему актуалізував у своєму дослідженні М. Боришевський, який писав про «самосуб'єктний вплив» як вплив індивіда на власні психічні процеси і стани з метою їх оптимізації (регуляція рівня інтелектуальної активності, інтенсивності емоційних реакцій, способів і форм їх прояву, рівня довільності психічних процесів і станів тощо) [7, 22]. Проте в даному випадку ще не досягнута чіткість у диференціації понять «Я» і «Мое». Саме тому виникають складнощі в розумінні таких поняттєвих конструктів, як «суб'єкт процесу саморегуляції». Виходить, що в мені відбувається незалежний від мене процес саморегуляції, відносно якого я якимось чином виступаю суб'єктом. Отже, напрошується висновок про існування принаймні двох центрів саморегуляції, самовпливу, один з яких позначається, а другий не позначається

словом «суб`єкт». Із цього випливає проблема взаємодії та взаємовпливів між цими суб`єктними осередками психічного.

Тут, звичайно, одразу виникають асоціації, навіяні класичним психоаналізом, а саме щодо інстанцій психічного, які виокремив З. Фройд («Воно», «Его» і «Супер-Его»). Ці інстанції генетично і структурно-функціонально пов`язані між собою. Проте вони є відносно незалежними і саме тому можуть не тільки взаємодіяти, а й певним чином впливати одна на одну. При цьому, як відомо, найбільшою впливовістю вирізняється інстанція «Воно». «Его» хоч і є носієм свідомості, але по суті виконує обслуговувальну функцію співвіднесення «Воно» з реальністю. Як підказує інтуїція, поняття «вплив» набуває тут якогось досить своєрідного відтінку: щось середнє між науковою метафорою і його найбільш широким визначенням, в якому поняття «вплив» фактично тожне поняттю «дія».

Отже, у внутрішньому просторі й часі психічного життя, як і у світі зовнішньому, можна спостерігати різного роду взаємодію. Проте якщо у зовнішньому світі людині протистоїть інше сутне (інша людина), через що їхня взаємодія може розглядатись як взаємовплив, то у світі внутрішньому (за умови психічної норми) мова може йти лише про одного суб`єкта впливу. Цей вплив має **відцентрово-доцентровий характер**: він походить від суб`єкта і до нього ж, зрештою, повертається. Тому в даному випадку ми говоримо про самовплив.

Насамкінець, розглядаючи питання про зовнішні та внутрішні впливи, не можна не торкнутися відомої формули «зовнішнє через внутрішнє», стосовно якої і досі тривають дискусії. На думку С. Рубінштейна, зовнішнє не безпосередньо впливає на людину. Цей вплив опосередковується внутрішніми умовами. Але ж сам процес опосередкування за своїм механізмом інший, ніж у випадку, коли промінь, що проходить крізь скло, змінює свою траєкторію. Людський індивід не просто віддзеркалює, сприймає і вибірково приймає незалежні від нього зовнішні впливи. Власне людським є такий варіант, коли зовнішній вплив ініціюється чи

провокується самим індивідом, є результатом і необхідним (часто свідомо спланованим) моментом його творчої конституювальної активності. Якщо об'єктом мого впливу стає інша людина, читаємо в С. Рубінштейна, завдання полягає в тому, щоб через мій вплив на неї, долаючи її відчуженість, негативну незалежність за всіх відношень даності, викликати її до самостійного буття; для цього потрібно, ламаючи в умовах її існування і в ній самій те, що викривлює її людську сутність, таким чином стверджувати її буття. Це те буття, в якому здійснюється, знаходить реалізацію її власна сутність, але вона знаходить її через мене (і якоюсь мірою через неї) [1, 28].

Взаємодія внутрішнього і зовнішнього по суті є взаємовпливом двох суб'єктів, кожен з яких має свої власні життєві цілі. Спроможність діяти на інших, зазначає О. Сидоренко, – безсумнівна ознака того, що ти існуєш і що це існування має значення. Переконаючи, навіюючи, викликаючи прагнення наслідувати себе, ми допомагаємо собі упевнитися в тому, що ми існуємо і це існування має значення [60, 11–31]. Кожний індивід як суб'єкт впливу переймається насамперед необхідністю самовизначення, самозбереження, самовідновлення, самовдосконалення, самореалізації та саморозвитку, беручи зовнішній світ (природний і соціальний), інших суб'єктів як умову свого автентичного існування. Виступаючи суб'єктом впливу, він розраховує не стільки на те, що хтось йому ці умови надасть, скільки на свою спроможність творити світ і себе в цьому світі за власними законами.

Тому механізм опосередкування зовнішніх впливів внутрішніми умовами, про який писав С. Рубінштейн, слід розуміти насамперед у контексті не стільки трансформувальних, скільки *ініціативних, творчих, формувальних і розвивальних* впливів людини на світ. Але плануючи і здійснюючи кожний такий вплив, вона має керуватися відомим правилом про те, що її свобода закінчується там, де починається свобода іншої людини.

Таким чином, залишаючись на позиціях гуманістичної психології, слід визнати, що між зовнішніми і внутрішніми впливами

існують не тільки паритетні, гомеостатичні відношення, а й відношення підпорядкування, протидії та навіть боротьби. Впливи зовнішні, до яких вдається індивід, мають бути в ідеалі підпорядковані впливам внутрішнім, або самовпливам, завдяки яким здійснюються акти самоактуалізації та самотворення. Вплив людини на людину, якому ми надаємо *вчинкового значення*, може залишитися вчинком для нас і ніяк не впливати на стан об'єкта такого впливу. Інша річ – внутрішній вчинковий вплив на самого себе. Саме він і є унікальним механізмом душевно-духовного саморозвитку людини. Адже якщо мені вдалося витримати тиск зовнішніх умов і обставин, тиск із боку тих, хто вважає, що краще за мене знає, якими принципами я повинен керуватись у своєму житті, щоб стати «людиною», якщо я не поступився своїми переконаннями, не зробив крок убік, хоча й гостро пережив боротьбу мотивів, – я насправді здійснив внутрішній вчинок самотостання і саморозвитку. Саме так досягається екзистенційна автономність і знаходить свою реалізацію можливість автентичного буття, буття людини людиною. В іншому випадку індивід втрачає внутрішню свободу, а отже можливість бути суб'єктом власного життя.

## Вплив психологічний і психічний

---

Розглядаючи в межах дихотомічного підходу різновиди усього того, що ми називаємо словом «вплив», не можна обійти увагою такі поняття, як *«вплив психологічний»* і *«вплив психічний»*.

Існують, звичайно, побутові вислови, коли про якусь людину кажуть щось на зразок: «Нічого не вдієш, така в неї психологія». Але тут ідеться власне не про психологію, а про психіку, психічний склад людини. Тобто, якщо бути коректним і погодитись, що термін «психологія» означає конкретну наукову дисципліну (науку про психіку), то «психологічний вплив» є

ніщо інше, як вплив психологічної науки (або людей, які володіють науковими знаннями про психіку) на все те, що виступає об'єктом впливу (індивід, група, суспільна практика, інші науки тощо).

Прикладами такого власне психологічного впливу можна вважати *сугестивний* вплив, який застосовувався Г. Лозановим у навчально-виховному процесі, *гіпнотичний* вплив, який знайшов широке застосування в медицині, *аутотренінг*, *аутосугестивний* вплив тощо.

Саме про психологічний вплив може йти мова, коли потрібно через ЗМІ заспокоїти населення, запобігти поширення паніки, розвитку масової істерії або ж мобілізувати волю народу на захист Вітчизни.

Техніку психологічного впливу і самовпливу також використовують різні релігії, особливо ті з них, які практикують введення віруючих у специфічні стани свідомості, наприклад стан нірвани.

Психологічний вплив широко застосовується у різних психотерапевтичних техніках з метою діагностики та корекції психічних розладів і надання допомоги пацієнтам у розв'язанні їхніх життєвих проблем.

Г. Балл і М. Бургін визначають психологічний вплив як вплив індивідуального чи групового суб'єкта *B*, що викликає або запобігає змін психологічних характеристик і проявів індивіда-реципієнта *A*, у тому числі тих, що мають стосунок до його діяльності (і поведінки в цілому), до його свідомості (і несвідомої сфери психіки), до його особистості [3].

Простіше це сформульовано у Т. Кабаченко, яка під психологічним впливом розуміє «зміни психологічних характеристик особистості, групових норм, суспільної думки або настрою за рахунок використання психологічних, соціально-психологічних закономірностей» [27].

Дослідник В. Крисько кваліфікує психологічний вплив як спрямовану соціально-психологічну активність одних людей що-

до інших, яка здійснюється за допомогою різних форм, способів, методів та забезпечує зміну психологічних характеристик особистості (погляди, думки, взаємини, ціннісні орієнтації, мотиви, установки, стереотипи поведінки), групових норм, суспільної думки тощо [38, 176]. Автор пропонує схему принципів психологічного впливу, про яку складно щось сказати, оскільки тут ідеться скоріше про психодидактичні рецепти і умови, які слід урахувати в організації впливу. Тому системою принципів психологічного впливу її визнати важко.

Зміст психологічного впливу, на думку В. Криська, складають: види (інформаційно-психологічний, психогенний, психоаналітичний, нейролінгвістичний, психотронний і психотропний); методи (переконання, навіювання, зараження, наслідування, гіпноз); способи, прийоми (демонстрація, дезінформування, маніпуляція, поширення чуток та міфів, жахання); форми (інформування, приклад, заохочення, примус, вплив технічними засобами).

Ці поняття чомусь в одному місці називаються «ідеологічними комунікативними каналами індивідуальної та суспільної свідомості», а в іншому – «психологічними комунікативними каналами індивідуальної та суспільної свідомості». Якщо автор хотів розвести форму і зміст впливу, то треба це було наочно продемонструвати.

Знову ж таки видаються дискусійними цілий ряд позицій. Обмежимося лише зауваженням з приводу того, що види, методи, способи і форми не узгоджуються належним чином між собою як по вертикалі, так і по горизонталі. Так, незрозуміло, чому поряд із психоаналітичним немає психосинтетичного чи бігевіористичного видів впливу, чому зараження розглядається як метод, маніпуляція як спосіб, а приклад, заохочення і примус – як форма, а не метод чи, принаймні, спосіб впливу.

Крім того, якщо йдеться про індивідуально-специфічний, функціонально-рольовий, спрямований (прямий, опосередкований) і неспрямований впливи, то цей ряд доцільно було би

доповнити, наприклад, специфічно-груповим, ціннісно-смісловим, духовним впливами тощо.

О. Доценко робить спробу узагальнити наявні визначення психологічного впливу, підкреслюючи такі його основні ознаки: 1) це одна із двох сторін єдиного процесу взаємодії; 2) до уваги береться лише однобічний вплив, що входить до складу цілісної взаємодії; 3) результатом впливу виступають зміни у психічних характеристиках або стані адресата впливу [19].

Якщо спробувати диференціювати самі психологічні впливи, то попервах слід виокремити групу впливів, орієнтованих на пробудження або пригнічення активності емоційно-почуттєвої сфери людини, і традиційно протиставити їй впливи, що апелюють до її мислення, розуму, логіки, інтелекту.

Психологічні впливи можна розрізнити за *сенсорними системами*. Це впливи на зоровий, слуховий, тактильний, нюховий, смаковий та інші аналізатори. Надалі відчуття впливу інтегрується на рівні сприймання, узагальнюється в поняттях, що набувають мовленнєвих форм. За допомогою мислення з'ясовуються сутнісні ознаки впливу. На рівні свідомості визначається його цінність, значущість і робиться висновок щодо необхідності відповідної вольової реакції.

Можна говорити про психологічні впливи, зорієнтовані на *систему відображення*, зокрема, на свідомість і на сферу несвідомого, на кожную з вищих психічних функцій (відчуття, сприймання, увага, мислення, пам'ять, уява, уявлення, воля, емоції та почуття, мова й мовлення), на психофізіологічні стани, темперамент і характер, на особистість, індивідуальність, суб'єктність та індивідні властивості людини, на її ціннісні орієнтації та смислової структури, на поведінку, діяльність і вчинкову активність.

Розглянемо питання щодо коректності застосування поняття «психологічний вплив» на прикладі.

Звернемося до випадку, коли батько дозволяє собі справедливе, але жорстоке фізичне покарання своєї дитини, після чого остання робить спробу суїциду. Як кваліфікувати такого роду вплив? Адже не через тілесний біль дитина зважується покінчити з життям, а саме через психологічну травму: в її душі розірвався родинний зв'язок із близькою людиною, була підірвана віра в те, що близькі

люди не повинні бути жорстокими одне до одного. Крім того, покарана дитина завжди більш чи менш свідомо може апелювати до батьків, звинувачуючи їх у тому, що вони погано її виховували.

Чи можна вважати такий вплив власне психологічним? Однозначно відповісти на це питання не просто. Те, що дитина переживає біль, приниження, різного роду негативні почуття, ще не є підставою для того, аби вважати цей вплив психологічним. Землетрус також може викликати гострі психічні реакції у людей, але навряд чи варто відносити його до розряду психологічних впливів. Батько, який жорстоко фізично покарав свою дитину, напевно, передбачав інший психологічний ефект – визнання нею своєї провини, каяття, готовність виправитися... Відтак якщо психологічний вплив не досяг своєї мети, а викликав інший, неочікуваний і навіть протилежний результат, його також не можна вважати власне психологічним впливом.

Хтось може захотіти нас розвеселити, передати нам свій бадьорий настрій. Але не сам настрій впливає на нас, а наше відображення зовнішніх проявів поведінки іншої людини, яку ми зіставляємо зі своїми критеріями і робимо висновок про те, що їй радісно і весело. Саме цей висновок і впливає на наш стан, наші думки і нашу поведінку. В такому розумінні будь-який вплив можна визначати як психологічний і довизначати його як самовплив. Тим більше що впливом будемо вважати лише такий, що подіяв, а подіяти може лише той, якому я сам на свідомому чи несвідомому рівні дам «зелену вулицю» у свій внутрішній світ.

Оскільки кожна людина має слабкі сторони, є сенс виділити окрему групу психологічних впливів, спрямованих на те, щоб підтримати, захистити, допомогти людині у проблемних моментах її життя. Своєю чергою всю сукупність такого роду *підтримувальних, допоміжних, профілактичних, коригувальних, оздоровчих* психологічних впливів можна розбити на групи відповідно до тих принципів і способів впливу на психіку людини, які розробили й запровадили творці та послідовники психоаналізу, бігевіоризму, гештальтпсихології, когнітивної психології, екзистенційної пси-



хології, трансперсональної психології, логотерапії, клієнтоцентрованої терапії тощо.

Завершаючи міркування довкола поняття «психологічний вплив», звернемо увагу на те, що в різних спеціальних джерелах поряд із цим терміном пропонуються такі, як «особистісний» і «особистий» впливи, «функціонально-рольовий вплив», «індивідуально-специфічний вплив», «комунікативний вплив», «діалогічний вплив» та ін.

Дійсно, якщо психологія оперує такими поняттями, як «індивід», «особистість», «індивідуальність», «суб'єктність», а також «роль», «статус» і все інше, що характеризує людину, то чому би, спитаємо, не приписати до кожного з них відповідний різновид впливу? Проте є підозра, що такий шлях може привести до «дурної нескінченності», якщо при цьому не керуватися чітким розумінням сутності й необхідності застосування поняття «вплив».

Виникають і інші проблеми, наприклад, із розведенням впливів на особисті та особистісні. Зокрема, висловлюється думка, що головним результатом і найвищою метою особистого впливу є зміна, що відбувається у свідомості й душі іншої людини, і при цьому не передбачається жодна вигода для суб'єкта такого впливу. Якщо ж метою впливу є лише задоволення власних потреб суб'єкта, то це, мовляв, скоріш за все стане проявом особистісного впливу, а не особистого.

Таке тлумачення та протиставлення зазначених термінів видається доволі вільним: адже нічого по суті не зміниться, якщо поміняти їх місцями. Між іншим, слово «особистий», як на нас, має більше егоїстичне навантаження (синонім – власний, антонім – чужий), ніж «особистісний», яке має підкреслювати певний (високий) рівень розвитку людського в людині.

Можна погодитися з виділенням в окрему групу функціонально-рольових впливів, протиставляючи їм власне особистісні, що здійснюються на неофіційному, неформальному, дружньому, інтимному рівнях.

Поняття «комунікативний вплив» викликає запитання, оскільки будь-який вплив передбачає комунікацію, тобто передання якогось «тексту» від суб'єкта *A* суб'єктові *B*. У цьому розумінні більш коректно говорити, наприклад, про вплив засобів масової комунікації. Те саме можна сказати про поняття «діалогічний вплив». Діалог – це обмін думками, почуттями, повідомленнями між двома суб'єктами. Процес діалогу є ніщо інше, як взаємовплив. Важко, крім того, уявити собі монологічний вплив. Тому поняття «діалогічний вплив» видається хіба що невдалим синонімом поняття «взаємовплив». Щоправда, слово «діалог» може мати інше значення – взаємодія, що відбувається на основі взаєморозуміння. У такому разі діалогічність варто розглядати як характеристику доброзичливого спілкування чи взаємовпливу двох суб'єктів.

Отже, психологічним слід визнати лише такий вплив, коли суб'єкт впливу ставить собі за мету викликати в об'єкта саме *психологічні*, а не якісь інші зміни. При цьому суб'єкт має бути компетентний щодо того, які зміни вважати, а які не вважати власне психологічними, а це буває непросто зробити навіть фаховим психологам.

Поняття «*психічний вплив*» також має кілька тлумачень. Так, саме про психічний вплив іде мова у відомих із патопсихології випадках «психічного зараження» членів сім'ї від одного з них, що є психічно хворим. Досить поширеним, особливо завдяки фільму «Чапаєв», є термін «психічна атака», яку військові застосовували, аби вивести з ладу захисні механізми, послабити волю і стійкість противника. Ф. Тома описував випадки психічного впливу, яким він дав узагальнювальну назву «психічна зараза» або «психічне зараження». У працях В. Бехтерева знаходимо описи різного роду так званих «масоподібних явищ психіки», коли під впливом тих чи інших факторів великі групи й навіть цілі народи переживали дивні психічні стани, що межували з патологією. Стихійні лиха теж справляють саме психічний, а не психологічний, вплив на населення, викликають психічні реакції.

Тобто про психологічний вплив доцільно говорити саме тоді, коли суб'єкт *A* ставить собі за мету вплинути на думки, почуття чи

поведінку суб'єкта *Б* ізсередини – так, щоб останній сприйняв зовнішній вплив як самовплив. Психологічний вплив *А* на *Б* може навіть передбачати свідому, власне суб'єктну активність останнього як одну з умов ефективності цього впливу (саме на такому принципі побудована раціональна або переконувальна психотерапія). До поняття «психічний вплив» вдаються переважно для того, щоб підкреслити стихійність, спонтанність процесу, в ході якого психіка суб'єкта *Б* зазнає змін без відома і нерідко всупереч його бажанню, а суб'єкт *А* при цьому може не виступати в ролі свідомого суб'єкта впливу або ж узагалі бути відсутній (якщо не вважати Цунамі чи Торнадо суб'єктами впливу!). Не зовсім зрозуміло, як у цьому сенсі кваліфікувати вплив «психогенераторів», але оскільки цей феномен існує поки що на рівні чуток, з його оцінкою варто зачекати.

## Спроби типологізації

Усі спроби типологізації уявлень про впливи, що їх здійснює і зазнає людина, можна розділити на *фундаментальні, науково--прикладні й рецептурні*.

До числа *фундаментальних*, на наш погляд, слід віднести типологію Г. Ковальова, у якій розрізняються: 1) впливи факторів природного середовища (біотичних і абіотичних) на психіку та особистість людини; 2) соціальні впливи, обумовлені належністю людини до суспільної системи і включеністю її в контакти і взаємозв'язки з іншими людьми; 3) культурологічні впливи, які визначаються наявністю історично відпрацьованих засобів матеріального і духовного виробництва; 4) аутовпливи, пов'язані з можливостями психічної саморегуляції людини як відносно автономної системи, що виступає у двох планах: а) засобу мобілізації та розвитку власних фізичних, психічних і творчих можливостей суб'єкта; б) індивідуальної системи внутрішньої регуляції, яка опосередковує зовнішні впливи [33].

У розглянутій типології загалом охоплені всі різновиди впливів, які можна спостерігати в людському середовищі. Так, ураховується, що людина як частина природи у своїй життєдіяльності залежить від природного оточення, як соціальна істота – включена у систему соціальних впливів, як окультурена істота – взаємодіє з матеріальним і духовним світами і, нарешті, як окремий індивід – впливає на саму себе з метою саморегуляції, самоактуалізації та саморозвитку. Цікаво, що в цьому переліку людина не розглядається як суб'єкт і об'єкт власне психологічних впливів, хоч назва докторської дисертації Г. Ковальова, в якій представлена ця типологія, присвячена саме психологічному впливу.

Фундаментальне типологічне уявлення про сукупність впливів як щось природно цілісне може бути складене на основі дослідження *історичної логіки становлення і розвитку базових способів взаємодії людини і світу – природного і соціального*.

Особливий інтерес у цьому плані становлять праці Б. Поршнева. Звернувшись до класичних досліджень І. Павлова й О. Ухтомського, Б. Поршнев поставив своєрідну крапку в їхній багаторічній суперечці про те, як працює центр, що керує поведінкою живої істоти, запропонувавши свій варіант «бідомінантної моделі». На думку автора, «спарений» механізм «Павлова – Ухтомського» криє в собі цілий переворот у тваринному світі, оскільки відкриває можливість одній тварині вторгтися в дії іншої. Адже якщо вдається перевести в активну форму загальмовану дію, то паралізованою виявляється сполучена з нею біологічно корисна в цей момент для тварини дія, тому що центр, який забезпечував останнє «за Павловим», переходить у режим роботи «за Ухтомським». Для того, щоб на основі такої «інверсії гальмівної домінанти» виникла система дистантної взаємодії, необхідна ще одна ланка – імітація, наслідування: «Поєднання цих двох фізіологічних агентів – гальмівної домінанти й імітативності – і дало нову якість, а саме можливість, провокуючи наслідування, викликати до життя «антидію» будь-якій дії, тобто гальмувати в іншого індивіда

будь-яку дію без допомоги позитивного або негативного підкріплення й на дистанції» [50, 33].

Такий дистантний (опосередкований імітативним рефлексом) нейросигнальний вплив однієї особини на іншу Б. Поршнев назвав інтердикцією. Ось наведений ним приклад «оборонної» інтердикції у стаді: «Якийсь ватажок, що намагається дати команду, раптом змушений перервати її: члени стада зривають цей акт тим, що у вирішальний момент дистантно викликають у нього, скажімо, почісування у потилиці або позіхання, або засипання, або ще якусь реакцію, що у ньому нездоланно провокує (як інверсію гальмівної домінанти) закон імітації» [50, 34].

Вищу форму інтердикції, за Б. Поршневим, можна вважати нижчою формою сугестії (навіювання): це вже не гальмування лише тієї чи іншої окремої дії, але нав'язування якогось стану — типу каталепсії. Однак таким є лише зачаток сугестії, оскільки під нею розуміється можливість нав'язувати різноманітні й навіть будь-які дії. Першими кроками розвитку людини, що виводили її за рамки біологічної еволюції, тобто не вимагали вже зміни анатомії та фізіології нової тварини, стало виникнення контрсугестії — інструменту опору сугестії — і контрконтрсугестії — інструменту придушення, подолання цього опору.

Ось як це, на думку Б. Поршнева, відбувалося в історії. На рівні верхнього палеоліту, ранніх неоантропів ішло формування сугестії — базової функції другої сигнальної системи. Але тільки-но сформувавшись, вона з необхідністю індукує власну протилежність — контрсугестію в її різноманітних формах, що проявляються в ході розвитку первісного суспільства й на зорі класових цивілізацій. У класово антагоністичних суспільствах дістали могутній розвиток засоби контрконтрсугестії — насильство, віра, переконування. І тільки останньому, вважає Б. Поршнев, належить майбутнє [50, 487].

Ці ідеї цікаві у багатьох аспектах. Так, важливим науковим фактом і певною теоретично-методологічною настановою є те,

що соціально-психологічні механізми впливу людини на людину мають природну і соціальну основу, що вони мають свою логіку історичного розвитку і що вища форма розвитку механізмів впливу знімає в собі (у діалектичному розумінні) усі попередні, своєрідно повторює їх, але на вищому, якісно іншому рівні. Проте не менш важливим видається обговорення дискусійного, на наш погляд, твердження Б. Поршнева про те, що майбутнє належить доказовим способам впливу людини на людину, а саме «науковому переконуванню».

З одного боку, можна погодитися з тим, що переконування вищується над іншими механізмами впливу, оскільки дозволяє в разі успіху спричинити формування в об'єкта такого впливу внутрішнього переконання – усвідомленого та обґрунтованого на рівні істинності і значущості мотиву й способу його активності. При цьому все решта механізмів впливу, так би мовити, підпорядковуються механізму переконування, виконують при ньому допоміжну роль. Але, з іншого боку, якщо залишити один механізм переконування, а іншим відмовити у самостійному статусі й значенні, виявиться, що тоді цей механізм просто не спрацьовує або стає гальмом соціального прогресу.

Лише уявімо собі, що вчитель, якому, скажімо, заборонено вдаватися до навіювання, повинен буде кожної миті, з кожного суттєвого й несуттєвого питання переконувати кожного учня в тому, що той повинен чи не повинен хотіти чи робити. Тому видається перспективним доповнення наукового уявлення Б. Поршнева про історичну логіку трансформацій механізму суттєвості ідеєю про те, що *кожний соціально-психологічний механізм впливу людини на людину має свою, але системно пов'язану з іншими логіку історичного розвитку.*

Справедливість такого доповнення стає очевидною, якщо від загальноісторичного підходу перейти до більш конкретних випадків, наприклад, розглянути форми впливу як механізми мотивації влади (В. Казміренко).

Таблиця 1

**Форми впливу як механізми мотивації влади**

Аспекти реалізації  Форми впливу	Функції в організаційній діяльності	Психологічні засоби реалізації	Психологічні особливості поведінки виконавця, реакція на вплив
Вплив як примус	Створення ефективної системи контролю, дисципліни, жорсткої системи підпорядкування	Погроза, позбавлення повноважень, зниження статусу, приниження, насильство	Покірність, страх, скутість, відсутність довіри; як наслідок підсилюється відчуження й прагнення до манкірування, свідомого обману, помсти
Вплив як соціальне підкріплення	Створення умов для формування бажаної, організаційно схвалюваної поведінки	Винагорода, соціальне визнання, допомога	Почуття обов'язку, прийняття норм, посилення довіри, але схильність до диференціації в оцінці форм винагороди, очікування адекватної винагороди
Вплив як нормативне регулювання через традиції	Створення організаційно значущої, саморегульованої поведінки, зміцнення престижу організації, відносин організаційної цілісності, стабільності; зміцнення ролі авторитету й відповідних повноважень, прогноз результатів впливу	Підпорядкування традиціям організації як інструменту безособового впливу, прилучення до організаційних цінностей	Готовність додержуватися авторитету посади, статусу; почуття належності до організації, задоволення потреби в соціальному захисті, соціальній справедливості
Вплив як наслідування особистісного еталону, прикладу (харизма)	Реалізація здатностей і потенціалу особистості лідера як соціально значущого авторитету й прикладу	Психологічне зараження енергією, активністю досягнень; приклад оптимізму й упевненості в собі, здатність володіти ситуацією, приклад незалежності та соціальної привабливості	Зараження, наслідування, захоплення, ототожнення себе з образом лідера, ідентифікація позицій і суб'єктне прийняття його цінностей

Таблиця 1 (продовження)

**Форми впливу як механізми мотивації влади**

Аспекти реалізації Форми впливу	Функції в організаційній діяльності	Психологічні засоби реалізації	Психологічні особливості поведінки виконавця, реакція на вплив
Вплив як визнання професійного авторитету	Зміцнення значущості професійного знання, досвіду, компетентності; можливість досягнення багатозначних, прийнятних із різних сторін рішень; розширення рольових повноважень; регулювання балансу влади в системі відносин "керівник – підлеглий"	Формування раціональних спонукань у слідуванні за експертом (керівником) як фахівцем і професіоналом	Визнання та свідомо довіра досвідчій компетентності, зниження значущості проміжного контролю діяльності та корекції у прийнятті рішень
Вплив як переконання	Розширення участі в керуванні, полімотивація відносин і діяльності, активізація інформаційного та ділового обміну	Надання повноважень, делегування відповідальності, спонукання до співробітництва й самостійності прийняття рішень	Прийняття відповідальності за успіх, схильність до надання допомоги суб'єктові керування, почуття впевненості у прийнятті рішень, розширення сфери інтересів і мотивів діяльності

Як видно з таблиці, автор починає із «впливу як примусу» і завершує «переконанням», що, певною мірою, співвідноситься з концепцією Б. Поршнєва. Проте остання форма впливу виконує хоч і важливу, але лише одну з функцій в організаційній діяльності, зокрема у мотивації влади, має свої психологічні засоби реалізації та передбачає специфічну реакцію респондента («виконавця») на такого роду вплив [28].

До числа *науково-прикладних* можна віднести цілий ряд класифікацій і типологій, представлених у різних науках.

Так, наприклад, Ф. Еемереном та Р. Гроотендорстом розроблена така типологія мовленневих впливів: асертиви — стверджувальні впливи, якими комунікатор гарантує правильність викла-



деного тексту; директиви – впливи, якими суб'єкт намагається примусити об'єкт зробити щось або утримати його від дії (прохання, запитання, наказ, рекомендація тощо); комісиви – впливи, якими їхній агент зобов'язується здійснити те, про що говорить, або утриматися від чогось (обіцянка, схвалення, згода тощо); експресиви – впливи, за допомогою яких комунікатор демонструє свої почуття стосовно певної події, існування якої визнається безумовним (поздоровлення, співчуття, вираження радості, розчарування, гніву тощо); декларативи – впливи, що констатують певний стан справ, певну подію, вказують на спосіб констатації та сприяють розумінню інших впливів (дефініції, доповнення, пояснення, тлумачення тощо) [77].

І. Карицький пропонує розрізняти в людині як цілісній системі п'ять рівнів: тілесний (фізичний, соматичний), енергетичний (вітальний), емоційний (чуттєвий), ментальний (інтелектуальний) і духовний (психодуховний). З кожного із цих рівнів може здійснюватись інтервенція на будь-який інший, і, відповідно, психологічні практики можуть розрізнятися за базовим рівнем, з якого здійснюється вплив, та рівнем, на якому переважно відбувається трансформація.

У першому наближенні, продовжує свою думку І. Карицький, класифікація психологічних практик може виглядати таким чином. Із тілесного плану можливо здійснити інтервенцію на рівень енергетики або у психічні сфери. До таких процедур належать, зокрема, різного роду бігевіористські методиками, тілесно орієнтовані техніки (танцювально-рухові, техніка автентичного руху, театр дотиків, голістичний палсінг, біоенергетика (за А.Лоуеном) та ін.), дихальні техніки (голотропне дихання, вайвейш, вільне дихання і т. п.), різноманітні йогічні, психоделічні, матричні практики, звукотерапія, музична терапія, масаж, біосинтез, бондінг і т. д.). Тілесні техніки своєю чергою діляться на активні й пасивні. Використовуючи перші, суб'єкт виконує ті чи інші активні дії, власне, самовпливи (рухається, дихає, кричить). У другому випадку йдеться про дії-впливи відносно суб'єкта: йому роблять масаж,

до нього торкаються, на нього діють хімічні, звукові та інші агенти. До енергетичних технологій належать: цигун, деякі техніки раджа-йоги, кундаліні-йоги, біоенерготерапія, аутотренінг та ін. До технік, які беруть за основу впливу психоемоційні процеси, можна віднести ігрові, рольові, частину технік візуалізації, елементи аутотренінгу тощо.

На ментальному рівні працюють психоаналітичні, когнітивні техніки, ментальна візуалізація, медитація, молитва, самоаналіз, раціоналізація та ін. У сфері духу через спонтанні переживання, що характеризуються екстазом, катартичними одкровеннями, відбуваються кардинальні трансформації особистості, її трансценденція до принципово нових способів буття та самореалізації.

Сенс класифікації за рівнями впливу її автор бачить у тому, що у певних практиках ті чи інші рівні виступають провідними модулями дії, дійовими агентами техніки [29, 177–181].

У літературі, присвяченій технології впливу (С. Кара-Мурза, П. Таранов, Р. Чалдіні та ін.), розглядаються різні, більш чи менш типові, ситуації, в яких люди здійснюють впливи або зазнають впливів, аналізуються причини успіхів і невдач, а також пропонуються *«рецепти»* впливовості.

Ф. Зімбардо та М. Ляйппе присвятили свій відомий твір проблемі соціального впливу, відмежовуючись таким чином від питань, пов'язаних із наданням людині психологічної чи психотерапевтичної допомоги. Предметом їхнього аналізу виступають впливи, що виконують функцію соціального наuczіння. При цьому вирізняються інструментальні впливи, які діють прямо на поведінку, зокрема шляхом підкріплення, санкціонування, і впливи, за допомогою яких передбачається змінювати установки, «когніції», афективні реакції (відчуття), поведінкові інтенції (наміри) і в такий спосіб домагатися потрібної поведінкової активності [24].

Конкретну технологію способів, прийомів, форм активності, які дозволяють змінювати установки та поведінкові реакції людей, розробив і запровадив Д. Карнегі. В її основу він поклав не тільки, а можливо, й не стільки наукові принципи, скільки уза-

гальнення емпіричного досвіду взаємодії людини з людиною. Автор радить як подобатися людям, пропонує «12 способів примусити особу пристати на Вашу точку зору», «9 способів змінити думку людини», «7 правил, щоб зробити Ваше сімейне життя щасливим», «правила для чоловіків» тощо [30].

Фактично цей і подібні до нього численні рецептурні підходи можуть високо оцінюватися з огляду практики спілкування, можуть бути об'єктом наукового вивчення, але не можуть вважатися науковими розробками – вже хоча б тому, що в них не ставиться за мету обґрунтувати, чому тих чи інших способів впливу саме сім, дев'ять чи дванадцять. Крім того, іноді важко втриматися, щоб не віднести той чи інший вплив, а у певному розумінні й усю їх сукупність, до категорії маніпулятивних. Однак варто звернути увагу на те, що в цих рецептах різноманітні види впливів інтегровані у спосіб досягнення конкретної мети, тобто синтезуються у певні структурно-функціональні цілісні плеяди. З'ясування законів, принципів побудови і цілеспрямованого застосування таких способів впливу людини на людину в їхньому взаємозв'язку може виступити предметом цікавого і перспективного наукового дослідження. З цього приводу у книжці М. Корнева і А. Коваленко «Соціальна психологія» читаємо: «...Оскільки спілкування не існує поза діяльністю, а остання організується у групах, головною детермінантою взаємовпливу людей є спільна групова діяльність. Тільки з метою аналізу можливе ізольоване, поза контекстом діяльності, вивчення способів впливу» [36].

Напевно, є сенс говорити про *впливи в широкому і вузькому розумінні цього слова*. У широкому розумінні – це будь-які рухи, дії чи прояви бездіяльності одних сутніх, що викликають зміни в інших сутніх або ж самозміни. Таке визначення потрібно для того, щоб, по-перше, «запатентувати» універсальний статус категорії «вплив», а також акцентувати увагу на взаємозв'язку, що існує між різними впливами, породженими неживою і живою природою, а також людиною як суспільною істотою. При цьому може виникати бажання співвіднести усі ці впливи за критерієм сили, потуж-

ності, масштабності або розглянути можливість їх узгодження, примирення, оптимізації та гармонізації. Усе, звичайно, залежить від конкретної ситуації, проте бажано, щоб навіть конкуренція між собою різних впливів кінець-кінцем породжувала гармонію, а не конфлікт. Те саме стосується і впливів у вузькому розумінні, наприклад, таких, що здійснюються людиною свідомо, цілеспрямовано й адресуються іншій людині.

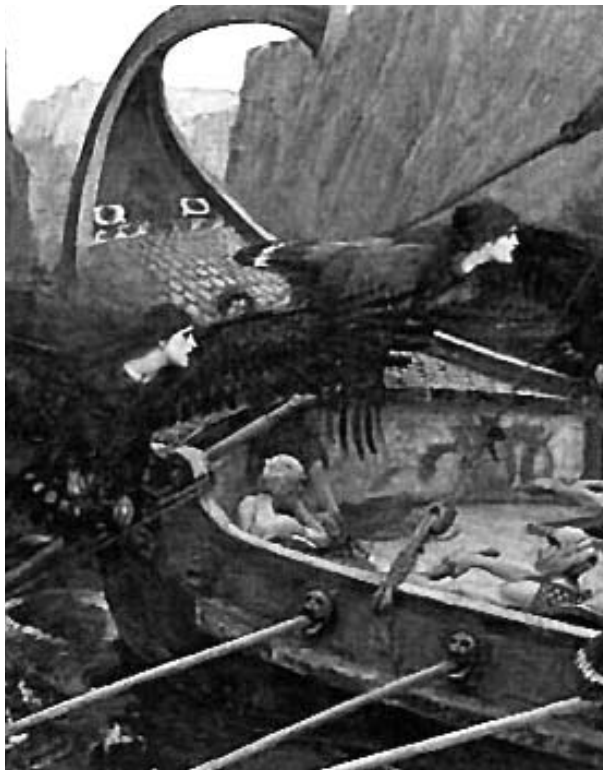
Отже, якщо спробувати намалювати у своїй уяві картину під назвою «Світ впливів», то навряд чи ця картина може бути колись завершеною. Однак, щоб орієнтуватися в цьому світі, людина намагається усю сукупність впливів якось упорядкувати, розкласти на групи, категорії, класи, типи, тобто надати їй більш організованого, довершеного, гештальтоподібного вигляду.

Щоправда, йдучи у цьому напрямку, можна наразитися на цілком справедливе і навіть самоочевидне постмодерне і постнекласичне застереження про неможливість побудови єдиної остаточної типології впливів. Мовляв, в епоху поліпарадигмальності та плюралізму кожен може мати своє уявлення про світ сутнього, зокрема й про світ впливів. Безумовно, це так. Усі ми справді маємо право на індивідуальну творчість і свою точку зору, але пізнання є не тільки індивідуальним, але й колективним процесом. Тому кожна розвідка у напрямку побудови нової типології впливів передбачає врахування тих, що вже існують. Саме так міркуючи, ми спробували проаналізувати й синтезувати знання про соціально-психологічні механізми впливу людини на людину.

## Розділ 3

---

# СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ ЛЮДИНИ НА ЛЮДИНУ



Проблема впливу людини на людину є однією з центральних для психологічної науки в цілому і для соціальної психології зокрема, оскільки будь-які процеси, що відбуваються між окремими індивідами, великими чи малими групами, і навіть «тиха бесіда із самим собою» можуть викликати часом малопомітні, а часом кардинальні зміни в системі психіки безпосередніх учасників і свідків тих чи інших значущих взаємодій.

У перших двох розділах ми свідомо залишили без уваги питання щодо сутності та проявів соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину, плануючи ґрунтовно їх розглянути саме на цих сторінках.

Як свідчить проведений аналіз, у спеціальній літературі існує чимало спроб з'ясування того, в який спосіб відбувається вплив людини на людину, якою є його соціально-психологічна природа. При цьому звертається увага на те, що такий вплив може здійснюватися безпосередньо – шляхом навіювання, переконування, санкціонування тощо – і опосередковано, шляхом включення людини у різні форми діяльності чи взаємодії (Т. Кабаченко).

Ми вирішили зосередитися на першій групі впливів, оскільки саме вони лежать в основі процесів соціально-психологічної взаємодії. Тобто мова йде про те, що будь-який вплив людини на людину опосередковується діяльністю, передбачає просторово-часову взаємодію, обмін цінностями, смислами, цілями тощо. І результат такого опосередкованого впливу залежить від того, який соціально-психологічний механізм (чи їх система) буде покладений в його основу. Зрозуміло, що психологічний ефект буде різний, якщо в одному випадку це буде механізм переконування, а в іншому – навіювання.

Наступне зауваження стосується того, які механізми традиційно зараховуються до переліку соціально-психологічних і чи завжди це робиться коректно. Так, наприклад, у підручниках із соціальної психології та у спеціальній літературі, присвяченій проблемі впливу, використовується такий термін, як «зараження». При цьому одні дослідники визначають зараження як «особ-

ливий спосіб впливу, що інтегрує групову діяльність і здебільшого виявляється у спалахах душевних станів. Це можуть бути масові психози, релігійні екстази, колективна паніка тощо» [15, 61]. Мовляв, зараження виникає й поширюється шляхом передавання суголосного психічного настрою, який супроводжується насиченими емоційними реакціями під час безпосереднього контактування співрозмовників. Водночас інші дослідники кваліфікують зараження як «неусвідомлювану, мимовільну схильність індивідів до певних психічних станів» [36, 108]. Ідеться про особливу «реакцію зараження», яка виникає здебільшого у великих відкритих аудиторіях, коли емоційний стан підсилюється шляхом багаторазового «відображення» за моделями звичайної ланцюгової реакції. Зауважується, що такий ефект спостерігається насамперед у неорганізованій спільноті, найчастіше у натовпі.

Що тут викликає запитання? Напевно, те, що анонімним виступає суб'єкт такого впливу. Він фактично відсутній. Інша річ, що суб'єктом тут може виступити психотехнолог, який знає, в який спосіб викликати своєрідну психічну епідемію, заразити натовп добрим чи поганим настроєм. Не виключено, що суб'єктом зараження може виступити будь-яка людина, що своїм настроєм піднімає чи погіршує настрій в іншій людині, в компанії друзів, колег по роботі тощо. Роль такого суб'єкта можуть виконувати, наприклад, екстремальні умови, в яких опиняється група людей. Проте за тих чи інших обставин, тією чи іншою мірою цим суб'єктом є сама людина, оскільки від неї теж залежить — піддаватися такому психічному зараженню чи ні. Те саме можна сказати стосовно наслідування, моди, чуток, паніки, які окремими дослідниками відносяться до психологічних способів впливу.

На нашу думку, слід усе-таки розрізняти уявлення про соціально-психологічні механізми впливу і про ті соціально-психологічні феномени, які є лише специфічними наслідками їх використання, а також про ті психологічні схильності, які властиві людині як соціальній істоті. Так, щоб отримати ефект наслідування, потрібно витримати низку умов:

- а) суб'єкт впливу повинен запропонувати (прямо чи опосередковано, свідомо чи несвідомо) приклади, зразки, еталони цінностей, смислів, поведінкових патернів для наслідування;
- б) об'єкт впливу повинен мати відповідну схильність (готовність і здатність) до наслідування;
- в) має відбутися соціально-психологічний контакт, в якому суб'єкт у різних формах презентує приклади для наслідування, а об'єкт вирішує, що варто наслідувати, а що ні.

Як варіант може розглядатися ситуація, коли приклади для наслідування знаходить для себе сам об'єкт, виконуючи одночасно функцію суб'єкта. Тоді мова може йти про самовплив як різновид впливу в широкому значенні цього слова. Адже навіть самотійний вибір прикладів для наслідування є результатом певного виховного впливу, тобто має інтерсуб'єктивну та інтерсуб'єктну природу.

Актуальність спеціального дослідження соціально-психологічних механізмів впливу пояснюється ще й тим досить дивним для нас фактом, що поняття впливу інколи ототожнюється з поняттям механізму впливу. Так, відомий дослідник психології мас С.Московічі чомусь ставить в один ряд поняття «вплив» і «навіювання» [45, 43].

Ще одна проблема, яка потребує попереднього обговорення, стосується уточнення і певного співвіднесення понять «психологічний спосіб впливу», «спосіб психологічного впливу», «метод психологічного впливу» і, власне, «соціально-психологічний механізм впливу» людини на людину, які трапляються у спеціальній літературі. Так, при застосуванні словосполучення «психологічний спосіб впливу» підкреслюється, що цей спосіб (на відміну від інших — фізичного, хімічного, інформаційного, енергетичного тощо) має психологічну природу, тобто він складений з відчуттів, емоцій, почуттів, образів, уявлень, думок, ціннісних орієнтацій, смислових конструкцій, мовних і мовленнєвих форм, поведінкових патернів. Словосполучення «спосіб психологічного впливу»



може мати різну природу. Головний акцент тут робиться саме на необхідності досягнення психологічного ефекту впливу. Скажімо, один лише вигляд знаряддя катування (електричний стілець, гільотина) чи його жертв може викликати в людини психологічний шок, втрату самовладання, що й потрібно суб'єктові такого впливу. Поняття «метод психологічного впливу» пов'язується переважно з виконанням професійної психокорекційної, психопрофілактичної чи психотерапевтичної роботи. Поняття «спосіб впливу» і «метод впливу» співвідносяться таким чином, що метод може вбирати в себе різні способи чи прийоми. Конкретний спосіб чи метод впливу будується на основі одного чи сукупності соціально-психологічних механізмів, вибір яких визначається метою впливу. Нарешті, поняття «соціально-психологічний механізм впливу» більш чітко і однозначно, ніж спосіб і метод, фіксує у своїй назві та визначенні той різновид психологічного ефекту, на який воно розраховано.

## **Функціональні характеристики соціально-психологічних механізмів впливу**

---

Коли йдеться про соціально-психологічні механізми впливу, мається на увазі, що один суб'єкт психічної активності своїми діями може викликати певну психічну (душевно-духовну) активність іншого суб'єкта психіки, а саме: певні відчуття, уявлення, спогади, думки, почуття, ставлення, мотиви, вольові дії тощо. Найбільш відомими в соціальній психології є такі механізми, як інформування, переконування, навіювання, приклад, демонстрування, примушування, санкціонування, вправлення тощо.

Отже, розглянемо специфічні особливості основних соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину.

### **Приклад і наслідування**

Як відомо з історії соціальної психології, феномен наслідування одним із перших фундаментально дослідив Г. Тард. До речі, ним була розроблена програма створення соціальної психології як науки про взаємодію індивідуальних свідомостей. Акти міжособистісних взаємодій він трактував як основні соціальні факти, на яких базуються соціальні явища. Фундаментальними соціальними процесами, за Г. Тардом, є наслідування (повторення), адаптація (приспосовування) і опозиція (протилежність). Підвалиною соціальності він вважав дію універсальних «законів наслідування». Всі соціальні явища розглядалися ним як такі, що мають наслідувальний характер. Мовляв, саме наслідування є базовою формою взаємодії людей, що передреє всім іншим. Із дією «законів наслідування» Г. Тард пов'язував не тільки соціальну інтеграцію а й соціальний розвиток, обумовлений творчою діяльністю окремих особистостей. Сама ж ця діяльність трактується як умотивована наслідуванням. Саме завдяки наслідуванню, на його думку, виникають групові норми й цінності, упроваджуються інновації тощо.

Наслідування, за Г. Тардом, виступає як окремий випадок більш загального світового закону повторення. Якщо у тваринному світі цей закон реалізується через спадковість, то в людському суспільстві – через наслідування. Воно виступає джерелом прогресу: періодично в суспільстві відбуваються відкриття та винаходи, що їх наслідують маси. Ці інновації згодом входять у структуру суспільства й знову освоюються шляхом наслідування. Соціальні конфлікти в суспільстві пояснюються протиріччями між можливими напрямками наслідування. Тому вважається, що природа цих конфліктів подібна до природи конфліктів в індивідуальній свідомості, коли людина просто переживає вагання, вибираючи для себе новий зразок поведінки. Розрізняється кілька видів наслідування: логічне й нелогічне, внутрішнє та зовнішнє, наслідування-мода і наслідування-звичай, наслідування всередині якогось соціального класу й наслідування

одного класу іншим. Аналіз цих видів наслідування дозволив Г. Тардові сформулювати закони наслідування, серед яких зазначимо такі: наслідування здійснюється від внутрішнього до зовнішнього (тобто внутрішні зразки викликають наслідування раніше, ніж зовнішні: дух релігії наслідують раніше, ніж обряди); нижчі (за соціальним статусом) наслідують вищих (провінція – центр, дворянство – королівський двір) тощо [69].

Прагнення людини до наслідування, зазначає у своєму відомому творі «Злочинна юрба» С. Сігеле, – одна із найвиразніших рис її природи. Досить кинути оком навколо себе, щоб побачити, що увесь соціальний світ являє собою ніщо інше, як ряд подібностей, утворених різноманітними видами наслідування: наслідуванням-моду або наслідуванням-звичкою, наслідуванням-симпатією або наслідуванням-покорою, наслідуванням-освітою або наслідуванням-вихованням, нарешті, добровільними рефлексивними наслідуваннями. Із певної точки зору суспільство може бути уподібнене спокійному озеру, в яке час від часу кидають камінці; хвилі поширюються усе далі й далі від того місця, де впав камінь, і досягають нарешті берегів. Те саме буває у світі з генієм: він кидає ідею у застійне болото інтелектуальної посередності, і ця ідея, знайшовши спочатку небагато послідовників і отримавши погану оцінку, згодом поширюється, подібно до хвилі на гладкій поверхні озера. Люди, за словами Г. Тарда, – це череда овець, серед яких часом народжується дурна вівця – геній, що однією лише силою прикладу захоплює за собою інших [59].

Водночас, на відміну від поширеної думки, С. Сігеле не погоджується з тим, що саме юрба є автором ідей, які вона реалізує в дії. Деспотизм більшості, зазначає він, розглянутий з огляду колективної психології, не являє собою, як твердять деякі поверхові спостерігачі, царства вульгарності. Тепер уже не керуються надто арифметичним принципом і не доводять, що чисельність – це все. Тому що думка більшості є по суті думкою великих людей, що повільно проникнула в масу. Отже, за С. Сі-

геле, деспотизм більшості обертається деспотизмом геніальних ідей, коли ті вже дозріли й стали своєчасними.

Наслідування не є механізмом, властивим виключно світові людини. Згідно з Б. Поршневим, можна намітити кілька сфер біологічного спілкування, де переважно виявляє себе імітативність (наслідувальний рефлекс).

**1. Навчання молоді.** Це насамперед привласнення останньою навичок брати до рота підходящі для їжі предмети, робити харчодобувальні та харчорозрізнявальні дії. За спостереженнями Н. Тих, дитинча мавпи хапає ті самі предмети, які поїдає на його очах мати; це наслідування попервах полегшує йому знаходження їжі. Але не тільки мавпенята утилізують наслідування у такий спосіб: вовчиця «натаскує» вовченят доганяти й загризати зайців і свійських тварин, кури «навчають» курчат клювати зерно, вишукувати хробаків і т. д. Однак навчання молоді за допомогою наслідування охоплює не тільки розрізнення й добування їжі. Сюди належить і навчання локомоції, наприклад літання, стрибання, завмиранню, а також подоланню перешкод. Точно так само молодь наслідує приклад дорослих у розрізненні й уникненні шкідливих агентів.

**2. Ігрова діяльність.** Тут величезна доза наслідування одне одного, причому саме особин свого віку й розміру. Д. Шаллер визначав ігрову діяльність дитинчати горили: «Роби як я».

**3. Стадна, або зграйна, поведінка.** Вона вивчена зоологами найбільш глибоко, і фактор імітації (імітаційний рефлекс) урахований як базовий механізм.

**4. Наслідування не тільки всередині стада, але й всередині популяції.** Прикладом може слугувати зміна й поширення співів у нестадних птахів.

**5. Міжвидове наслідування.** Факти такого наслідування є рідкістю і спостерігаються лише між різними видами мавп [50].

Визнаючи велику роль наслідування у психічному, зокрема мовленнєвому, розвитку людини, І. Сеченов писав: «У процесі розвитку здатності розмовляти бере участь із боку дитини ще

один важливий фактор — інстинктивне звуконаслідування. З'ясований у свідомості звук або ряд звуків слугує для дитини міркою, до якої вона підладжує свої власні звуки й начебто не заспокоюється доти, доки мірка та її подоба не стануть тотожні. Фізіологічних основ цієї властивості ми не знаємо, але оскільки наслідування взагалі є властивістю, притаманною всім без винятку людям, при тому пронизує все життя... легко зрозуміти, що для людей вона має всі характери родової ознаки» [58, 265].

Чим пояснюється необхідність наслідування і чому у парі з ним слід згадувати такі поняття, як «приклад», «зразок», «взірець», «еталон»? Б. Поршнев, аналізуючи природу наслідування, звертав увагу на те, що не варто зводити механізм наслідування лише до «глядача» — того, хто спостерігає і наслідує. Ще у приматів, зауважує він, почав набувати розвитку й інший механізм — активного стимулювання «актором» механізму наслідування «глядача» [50].

Як виховний засіб приклад широко використовується в сімейній, шкільній педагогіці та інших сферах впливу людини на людину. Психологічна особливість цього різновиду впливу полягає у здатності й природному прагненні індивіда переймати чужий досвід шляхом наслідування позитивних зразків діяльності та поведінки. Оскільки переконуванню і навіюванню завжди бракує свідчень практики, живий приклад може виступати вагомим аргументом і авторитетним фактом, якими суттєво підсилюється вплив цих соціально-психологічних механізмів.

Проте було би проблематично вважати, що приклад «переконує» чи «навіює». Психологічним ефектом застосування прикладу є ніщо інше, як наслідування. Проектуючи такий ефект, суб'єкт впливу не претендує на те, щоб його об'єкт обов'язково володів якоюсь інформацією, погоджувався з якимись аргументами чи виявляв довіру до нього як джерела інформації. Суб'єкта може цілком улаштувати, щоб людина, на яку спрямовується його вплив, перейнялася запропонованим зразком поведінки чи прикладом, засвоїла його і без зовнішнього тиску з максимальною точністю відтворювала у відповідних ситуаціях. «Роби як ми, роби з

нами, роби краще нас» – найкраща ілюстрація цього різновиду соціально-психологічного механізму впливу.

За яких же умов конкретна людина, її зовнішній вигляд, манера поведінки, дія, вчинок стають прикладом для наслідування?

Насамперед приклад має нести в собі хоча б окремі елементи того, що об'єкт впливу визначає для себе жаданим. Тобто зовнішній зразок повинен відповідати зразкові внутрішньому, а говорячи точніше, конкретизувати його.

Кажуть, «дурний приклад заразливий». Річ у тім, що кожній людині притаманні потяги, прагнення, думки, сам факт існування яких вона приховує від оточення. Коли ж індивід стає свідком того, що хтось безкарно порушує табу, він тим самим наче отримує зовнішній дозвіл на ризик і наважується попри всі заборони й забобони дати волю своїм прихованим бажанням. Почуття задоволення від виправданого ризику виступає як підкріплення, і людина знов і знов наважується наслідувати цей поведінковий зразок.

А чи може бути так само психологічно заразливим позитивний приклад? Звичайно, але за умови, що перед цим людину не примушують діяти за відповідним зразком. У цьому й полягає психологічний секрет наслідування прикладу. Місія суб'єкта такого впливу має обмежуватися лише демонстрацією прикладу, а не його нав'язуванням об'єктові. Ще краще, коли приклад не оприлюднюється, а, так би мовити, віднаходиться, відкривається, «підглядається» самим об'єктом.

Аби зрозуміти сутність наслідування, необхідно з'ясувати механізм, протилежний йому за своєю сутністю. У певному розумінні все решта соціально-психологічних механізмів взаємодії людини з людиною є в чомусь протилежними наслідуванню. Але при цьому варто врахувати думку Б. Поршнева, який, досліджуючи природу імітативної поведінки, звертався до поняття *інтердикції*. У словниках цей термін визначається як заборона виконання певних дій з метою примусити когось до підпорядкування. За Б. Поршневим, інтердикція являє собою захисну (або наступаль-

ну) реакцію протистояння імітативному рефлексу, рефлексу підпорядкування, дія яких може бути спровокована іззовні [50].

Хоча наслідування – необхідний механізм набуття досвіду, але не він визначає сутнісно людське в людині. Тому якщо вже ставиться мета – викликати в об'єкта впливу бажання наслідувати той чи інший приклад, то досягати її слід дуже обережно, аби об'єкт не сприйняв це як маніпулювання чи психологічний тиск, а отже, мав можливість вільно й самостійно скласти своє ставлення до прикладу, що пропонується.

Крім того, слід урахувати ще один момент. Людина дійсно може бути зразковою «з усіх боків», тобто відповідати загально-визнаним критеріям моральності, душевності, духовності, креативності тощо, але чи стане вона зразком, прикладом для інших, суттєво залежить від того, наскільки вона подобається людям. Саме на такій психологічній основі постає ефект політичного лідерства. Лідер – це людина, яку визнають взірцевою, вважають для себе прикладом, поведінку якої наслідують і слідом за якою йдуть. Цілком зрозуміло, що за інших рівних умов громадяни у своєму політичному виборі скоріше схиляться до того, хто їм особисто більше подобається як людина, як чоловік, як жінка. Навпевно, саме здатність викликати симпатію, захоплення в різних людей є ознакою харизматичного лідера.

Чим іще пояснюється необхідність застосування соціально-психологічного механізму прикладу? Так, індивід може інтуїтивно відчувати і навіть бути переконаним у необхідності жити і діяти певним чином, але не наважується це робити, оскільки не мав можливості особисто спостерігати живі зразки такої поведінки. Тому позитивний приклад може не тільки викликати наслідування, а й стимулювати певну суб'єктну, вчинкову активність об'єкта такого впливу. Чимало позитивних прикладів пропонують художня література, мистецтво в цілому. Однак для наслідування прикладу досить суттєвим є те, щоб носієм зразка поведінки був не типаж, не збірний образ, а конкретна людина у конкретній ситуації: «Вона така, як я. Якщо вона змогла, то і я зможу чи, принаймні, спробую зробити те са-

ме». Значення такого живого прикладу суттєво зростає в екстремальній ситуації, коли жодні інші способи впливу не діють.

Наслідкування прикладу поведінки на різних етапах онтогенезу особистості, в різних соціальних групах і в різних ситуаціях соціальної взаємодії має свою специфіку. Так, психологи звертають увагу на те, що на перших етапах дошкільного віку роль наслідування, а відтак значення механізму прикладу є вирішальними. Молодші школярі наслідують манеру поведінки своїх вчителів. Підлітки, прагнучи виглядати дорослими, наслідують нерідко лише зовнішні й не завжди позитивні атрибути дорослості – лихослів'я, паління, брутальність. Якщо ж перенестися у вищі сфери дорослого професійного життя, наприклад у політику, то тут кожний намагається мати свій неповторний імідж, харизму, бути для усіх взірцем і сам нікого не наслідувати.

Нерідко трапляється так, що один і той самий приклад сприймається одними як позитивний, іншими як негативний, а ще хтось ставиться до нього індиферентно. Багато ще залежить від того, який приклад трапився людині першим. Нерідко він перетворюється на еталон оцінки всіх наступних прикладів.

Доктор Геббельс свого часу ввів один із ключових принципів пропаганди: людина, яка сказала світові перше слово, завжди права. Пізніше психологи виявили, що той кандидат, який під час виборчої кампанії перший переконливо заявить про себе як про переможця, того ймовірніше за інших визнає масова свідомість. До подібних висновків прийшли К. Гоуланд і вчені Єльського університету в Англії, а також Н. Джаніс і Л. Доуб, які вважали, що успіх пропагандиста значною мірою забезпечений, якщо його інформація досягла аудиторії раніше, ніж інформація його супротивників. Тут спрацьовує один з ефектів сприйняття: за надходження суперечливої інформації (перевірити яку неможливо) ми схильні віддавати перевагу тій, що надійшла першою. Змінити думку, що вже сформувалася, дуже важко.

Отже, розглядаючи соціально-психологічні особливості наслідування, важливо розрізняти ситуації, коли:



- процес і результат, сам факт наслідування усвідомлюються як суб'єктом, так і об'єктом такого роду взаємодії;
- суб'єкт цілеспрямовано пропонує зразки для наслідування, а об'єкт засвоює ці зразки і керується ними як своїми власними, не усвідомлюючи цього;
- ні суб'єкт, ні об'єкт не усвідомлюють факту наслідування.

Варто звернути увагу на таке «ноу-хау» у практичній соціальній психології, як *дешастінг*. Слово «шаст» – це абревіатура словосполучення «шаблон структур», а власне – зразків поведінки, що наслідуються людиною і перетворюються на стереотипи. Дешастінг – загальна назва для підходів і процедур, які мають на меті зробити шастову поведінку автентичною, привласнити наслідване, інтегрувати його в систему внутрішніх цінностей, смислів, норм і форм активності суб'єкта.

Якщо спостерігається неусвідомлюване, стихійне, автоматичне наслідування однією людиною психічних станів, настроїв іншої людини чи групи людей, це явище в соціальній психології називають психічним зараженням.

### ***Психічне зараження***

Як зазначалося вище, зараження, як і наслідування, моду, паніку, чутки тощо, не можна беззастережно відносити до розряду повноцінних соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину. Основним аргументом для цього слугує відсутність чи розмитість уявлення про суб'єкта такого впливу. Тому, як і у випадку з прикладом та наслідуванням, для психічного зараження варто знайти таке доповнювальне поняття, яке б фіксувало суб'єктний полюс такого роду взаємодії людини з людиною. Як варіант, для окремих випадків можна використовувати поняття *«психічне інфікування»*, що означає більш чи менш усвідомлюваний і цілеспрямований вплив на психічну сферу людини з метою її зараження певними психологічними станами, настроями, думками, переживаннями тощо. Так, кожний актор намагається від самого початку емоційно «розігріти» аудиторію, «розбурхати» емоції в залі, запустити й нада-

лі всіляко підтримувати механізм психічного інфікування, аби глядачі заразливо сміялися і так само сумували, коли це потрібно. Проте у більшості випадків механізм інфікування-зараження діє на невідомому рівні. Крайніми формами такого впливу є випадки, коли в сім'ї психічно хвора людина інфікує інших її членів.

У разі неусвідомленого застосування цей механізм впливу діє стихійно, оскільки виникає передусім у ситуаціях значного скупчення людей на стадіонах, у концертних залах, на карнавалах, мітингах, а також у ситуаціях групового переживання небезпеки, оскільки в таких умовах сфера свідомості може суттєво звужуватися, а критичність до психічної інфекції майже відсутня. «У юрбі будь-яке почуття, усяка дія заразливі, і притому в такому високому ступені, що індивід дуже легко жертвує заради спільного інтересу своїм особистим інтересом, — писав Г.Лебон. — Така поведінка докорінно суперечить його природі, і людина здатна на це лише як частка юрби» [39, 162]. В умовах юрби зараження проявляється по-різному, залежно від виду ситуацій, особистісних і групових особливостей її учасників. Тут істотну роль відіграють культурні традиції, звичаї.

У психології існує спеціальний термін — *«фасцинація»*, яким позначають умови підвищення ефективності сприйняття матеріалу завдяки використанню супутніх фонових впливів. Найчастіше фасцинація використовується в театралізованих виставах, ігрових і шоу-програмах, політичних і релігійних заходах тощо для зараження глядачів особливим емоційним станом. На цьому тлі транслюється відповідна інформація.

Передається зараження через мовні й немовні засоби спілкування: міміку, жести і т. д. Імпульсами-стимулами, що провокують ланцюгову реакцію психічного зараження, можуть бути оплески, скандування гасел, співи, танці, синхронні тілесні рухи. Спостерігаючи схожу поведінку, схожі емоції в інших, людина відчуває себе психологічно належною до групи, що може викликати почуття захищеності, гармонійності у стосунках з оточенням, а отже, бажання і далі емоційно синхронізуватися з ним [10, 165–166].

На думку дослідників, зараження здійснюється шляхом передавання від однієї людини чи групи людей іншим людям психічного стану чи настрою, наділеного великим емоційним зарядом. Дієвість сили психічної заразливості полягає у прямій залежності від глибини та яскравості емоційних збуджень, що надходять від джерела впливу. Сильним катализатором емоційного збудження є вибухові форми прояву емоцій, породжені позитивним чи негативним емоційним станом людей, зокрема заразливий сміх, плач та ін.

У своєму романі «Психологія зла» С. Герасимов наводить цікавий приклад дії психічного зараження, називаючи його інформаційним і протиставляючи зараженню моральному. Йдеться про естрадний номер, здатний примусити довго й нестримно сміятися всю залу. Тож на сцену запрошуються два глядачі, і їм ставиться завдання – сміятися якомога довше. Тобто влаштовується змагання, хто кого пересміє. При цьому сміх не обов'язково має бути природним: достатньо просто говорити «ха-ха-ха», але без зупинки. Зал підхоплює це «ха-ха-ха» і підтримує його вже справжнім природним сміхом. Цей сміх своєю чергою заражає тих, що на сцені, і вони теж починають сміятися по-справжньому, тим самим іще більше збуджуючи зал. І так далі. Ланцюгова реакція зараження сміхом. При цьому сміх є абсолютно безпричинним [14].

Дослідження природи психічного зараження вказує на наявність **комунікативного контакту** індивідів, що взаємодіють, як основного катализатора цього феномена. Тобто безпосередній комунікативний зв'язок є важливою особливістю зараження, а сила наростання напруження, що утворює психічне тло зараження, прямо залежить від величини аудиторії та ступеня емоційного напруження інфікатора. Водночас значущою є **психологічна готовність** реципієнтів до емоційного реагування на відповідний вплив. Як наслідок, одні люди дуже швидко переймаються психічним станом та емоційним впливом інших. Механізм соціально-психологічного інфікування-зараження зводиться до ефекту багаторазового взаємного підсилення емоційних впливів за рахунок того, що вони ніби відбиваються від багатьох учасників цього явища. Звичайно, ступінь зараження людей чи груп залежить також від загального культурного рівня індивідів, стану їхнього здоров'я, від віку, статі, власного досвіду переживання емоційних станів, рівня збуд-

ливості, розвиненості психологічних захисних механізмів тощо.

Конструктивна дія механізму зараження може виявлятися у зміцненні групової згуртованості через виникнення єдиного емоційного тла. Окрема людина чи група людей може заразитися від інших ентузіазмом, радісним настроєм, що сприяє спілкуванню, спільній діяльності тощо.

### **Навіювання**

Феноменологія навіювання (сугестії) широко представлена у спеціальній, науково-популярній і художній літературі. Коли ми комусь щось радимо або умовляємо чогось не робити і людина дослухається нашої поради (навіть усупереч своїм інтересам), не сперечаючись, не вимагаючи аргументів і пояснень, виключно тому, що довіряє нам, визнає наш авторитет, – тоді саме йдеться про дію соціально-психологічного механізму навіювання.

Чому це відбувається? Тут варто звернутися до історії питання. Натовп як історичний феномен, знаходимо у З. Фрейда, завжди утворювався з появою ватажка. Він мав над натовпом нічим не обмежену владу, а секрет її полягав у тому, що люди бачили у ватажкові всі найкращі риси, якими б хотіли володіти самі: мужність, силу, стійкість, волю до боротьби й перемоги. Тобто він був для них їхнім власним «Я» – ідеалом; отже, все, що він говорив і робив, викликало довіру. А це, власне, і є механізм навіювання [62, 17].

Можливості цього впливу демонструють численні приклади дивовижних ефектів, що досягалися відомими промовцями, медіумами, а також лікарями-гіпнотизерами.

Для ілюстрації дії цього феномена звернемося до одного з прикладів, коли навіювання використовувалося для масового лікування людей.

Ось які відповіді можна отримати на запитання про те, що саме забезпечувало успіх телесеансів скандально відомого лікаря А. Кашпировського. По-перше, мовляв, Анатолій Михайлович упевнено тримався перед телекамерами, зумівши зберегти при цьому зовнішні аксесуари гіпнотизера: відповідний погляд, позу, жести, тембр голосу, інтонацію. По-друге, частина його клієнтів взагалі нічого не знала про роботу лікарів-психотерапевтів, тому телесеанси сприймали-

ся декотрими як «магічна дія», що, безумовно, підсилювало їхній ефект. По-третє, на сприйняття глядачів чималий вплив справляла незвичайна поведінка деяких людей, що перебували в залі. Одні крутили головою, інші махали руками, треті повільно, немов танцюючи, пересувалися по підлозі. Такі дії глядачів – як наслідок їхньої безмежної віри в можливість А. Кашпировського – викликали так звану індукцію серед присутніх, навіюючи їм ті самі почуття. І нарешті, важливу роль відіграв обраний А. Кашпировським метод впливу на аудиторію. Технологія цього методу полягає у відсутності прямого тиску на учасників сеансу. Гіпнотизер «в'яже мереживо слів» і тільки періодично вставляє фразу, у змісті якої криється пряма сугестія. На тлі «байдужих» подразників така фраза діє з особливою силою, оскільки у слухачів створюється враження спільної із психотерапевтом залученості у процес лікування. Ось один із варіантів тексту, уживаного Кашпировським:

«Ви можете робити що хочете – сидіть або рухайтесь, можете слухати мене чи ні, можете тримати очі закритими або відкритими. Сядьте зручно в крісло й розслабтеся. Ви можете думати про щось приємне, згадувати приємні події з вашого життя. Можете взагалі не звертати на мене уваги. Лікування вже почалося. Ви можете спати; якщо не хочете – не спіть, але повки ваші тяжчають. Резервні можливості вашого організму безмежні. Діє не сила лікаря, а ваші власні можливості. Ви зараз розкуті, дихання ваше рівне, серце ваше б'ється рівно й спокійно. Я вам нічого не нав'язую, нічого не навіюю. Ви самі виберете з моїх слів усе те, що вам потрібно. Але навколишнє вам уже не заважає; воно відійшло на задній план, розчинилося. Ви можете на якийсь час відволіктися від моїх слів, увияти себе на березі моря. Вас приємно гріє сонце, тіло ваше тепле й обважніле. Вам не обов'язково спати, але це так приємно. Вам так хочеться розслабитися й заснути...» [41].

На відміну від переконування соціально-психологічний механізм навіювання не потребує аргументації на користь істинності та значущості для об'єкта впливу того, що йому пропонується, не передбачає критичного ставлення до інформації, яка пропонується. Навіювання, писав свого часу В. Бехтерев, діє шляхом безпосереднього прищеплення психологічних станів, тобто ідей, почувань, відчуттів, не вимагаючи взагалі жодних доказів і не потребуючи логіки. На його думку, сутність навіювання полягає не в тих чи інших його зовнішніх характеристиках, а в особливому відношенні навіяних ідей до «Я» суб'єкта під час сприймання навіюваних ідей та їх здійснення» [5, 18]. Далі вчений підкреслює, що за пасивного сприймання, без будь-якої участі уваги, чимало ідей проникає безпосередньо до сфери загальної свідомості повз наше «Я». При цьому можливість і сам ефект впливу шляхом навіювання пояснюються такими психологічними чинниками, як брак ці-

лепокладання; розсіяна або пасивна увага до впливу сугестора; віра сугеренда в сугестора; брак внутрішнього діалогу з критичної переробки впливу сугестора, а також функціями модальності «не-Я» (пасивне сприймання, некритичне мислення, мимовільна пам'ять, мимовільна ідеодинаміка у сфері загальної свідомості та сфері психічної діяльності в цілому).

Саме про навіювання йдеться, коли суб'єкт впливу апелює до таких соціальних стереотипів, як-то: «Думка літньої людини більше заслуговує на увагу, ніж молодій»; «Твердженням визнаного спеціаліста можна довіряти»; «Думка, з якою погоджується більшість, як правило, слухна» тощо. Ці та подібні вислови знімають необхідність детального і поглибленого аналізу повідомлення, закладеного у впливі. Відповідальність за цей аналіз об'єкт впливу перекладає на його джерело, і це джерело має бути авторитетним, аби викликати довіру. Чим вища довіра до джерела впливу, тим ефективніша дія навіювання.

Першою умовою виникнення довіри однієї людини до іншої, а також до ЗМІ, влади тощо є власний досвід взаємодії з відповідним суб'єктом впливу. Друга умова – ставлення до цього суб'єкта представників референтної групи або авторитетних людей. Третя умова – симпатія, позитивне емоційне ставлення до суб'єкта впливу: «Я йому вірю, тому що він мені подобається». Проте інформація, отримана таким шляхом, не може перетворитися на переконання, оскільки в основі її не лежить аргументація і відсутня процедура доведення. Тут немає боротьби переконань, в якій об'єкт не просто отримує, а звиряє чи обстоює свою власну позицію у дискусії з суб'єктом впливу або ж у суперечці із самим собою.

Як бачимо, у процесі навіювання діє інший механізм: замість аргументації та доведення – порада, рекомендація, авторитетна думка і навіть умовляння. Відтак, застосовуючи навіювання, слід очікувати відповідного психологічного ефекту – не переконаності, а упевненості в істинності, правдивості та значущості інформації, що пропонується.

Так, давно доведено, що одним з найефективніших способів впливу через навіювання є звертання до авторитету. Авторитет може бути релігійним, це може бути вагома політична фігура, діяч науки, представник влади. При цьому ім'я авторитету може навіть не повідомлятися. Суб'єкт такого впливу може вдаватися до цитування документів, оцінок експертів, заяв високопосадовців тощо. Просто впевненим тоном виголошується щось на зразок: «Учені на підставі багаторічних досліджень установили...», «Лікарі рекомендують...», «Джерело з найближчого президентського оточення, що побажало залишитися невідомим, повідомляє...» Інформація, яка йде за такими словами, у більшості випадків є сумнівною. Посилання на віртуальний авторитет надає їй солідності й ваги в очах обивателів. Водночас ніхто не несе конкретної відповідальності за подібний вплив на суспільну свідомість.

Навіювання може використовуватися не тільки для того, щоб передати адресатові необхідну інформацію і таким чином спонукати до певної поведінки, а й для того, щоб додати людині впевненості у собі: невпевнена людина, так би мовити, живиться авторитетністю впливової для неї людини і таким чином стає більш сміливою, рішучою. Так, гіпердовіра до гіпнотизера в медичній практиці дозволяє пацієнту відмовитися майже від усіх видів захисту і діяти згідно з його імперативами.

Нерідко цим механізмом досить ефективно користуються для маніпулювання тими, до кого вдалося «втертися в довір'я». Особливо результативним є вплив навіювання на індивіда в натовпі, юрбі. «...Зникнення свідомої особистості, перевага особистості несвідомої, однакове спрямування почуттів та ідей, викликане навіюванням, і прагнення негайно перетворити в дію нав'язані ідеї – ось головні риси, що характеризують індивіда у натовпі», – зазначав Г. Лебон [39, 170]. Досить гостро з цього приводу висловлювався К. Юнг: «У натовпі якості, якими хтось володіє, розмножуються, накопичуються і стають переважаючими для натовпу в цілому. Не кожний володіє чеснотами, але кожний є носієм низь-

ких тваринних інстинктів, вирізняється навіюваністю печерної людини, підозрливістю і злостивістю дикуна. Через це багатомільйонна нація являє собою щось навіть нелюдське. Це ящірка або крокодил, або вовк» [48, 361].

Перебування поруч зі знаменитою або високопоставленою людиною завжди підвищує статус в очах оточення, і відповідні фото із задоволенням демонструються друзям і знайомим: мовляв, «я з ними на дружній нозі»... Аналогічно політики всіляко прагнуть компанії популярних артистів або спортсменів. У цьому випадку часточка любові й обожнювання, які маси дарують своїм кумирам, автоматично проєктується й на нічим не примітних «слуг народу». Якщо пропагандист намацав нагальну біологічну потребу людей і підвів під неї ідею, виникає масовий рух, який посилює сам себе завдяки наслідуванню і потребі в авторитеті. Не кажучи вже про феномен натовпу, коли діють ще якісь флюїди невизначеного походження. Релігійний, національний або ідеологічний фанатизм може охопити суспільство, як пожежа, і затьмарити здоровий глузд. Витверезіння настає лише згодом унаслідок «природної втомленості ідеї» (М. Амосов).

Проте не всі дослідники оцінювали дію масового навіювання критично. Як зазначав З. Фройд, за певних обставин моральність маси може бути вищою, ніж моральність окремих індивідів, які її складають, і що тільки натовп здатен на величезну безкорисливість і самопожертву. «...Масова душа спроможна на геніальну духовну творчість, як це доводить насамперед мова, потім народна пісня, фольклор і т. д. Крім того, невідомо, скільки мислителів і поетів зобов'язані своїми спонуканнями тій масі, в якій вони живуть; може бути, вони є скоріше виконавцями духовної роботи, в якій одночасно беруть участь інші» [79, 21–22].

Добре відомі психологічні експерименти, коли людям у стані гіпнозу пропонували уявити себе відомими поетами, художниками чи музикантами, і, як виявилось, багато хто з них перевершив себе у своїх здібностях. Без навіювання неможливо було би взаємодіяти, наприклад, у ситуаціях, коли для перекону-



вання просто немає часу і належних умов, а примус може тільки погіршити справу.

Найхарактернішими особливостями навіювання вважаються суттєве зниження критичності людини до інформації, яка до неї надходить, відсутність прагнення перевірити її достовірність, необмежена довіра до її джерел. Саме ця довіра і є основою ефективності навіювання. «Хто хоче панувати над людьми, – зазначав Г. Мюнстерберг, – той збуджує в них надію й страх, честолюбство та заздрість, любов і ненависть, марнославство й гордість. Апеляція до почуття може розімкнути вуста злочинця або грішника й домогтися визнання у в'язниці або у сповідальні, коли жодна апеляція до розуму не приводить до результатів. І для порушення емоційних станів, так само як і для керування увагою й розумом, може бути вироблена психологічна техніка» [46, 148–149].

Джерелом навіювання може бути людина – як знайома, так і зовсім незнайома, а також засоби масової інформації: преса, телебачення, радіо, відео, реклама та ін. Навіювання діє на свідомість і підсвідомість людини й саме тому виступає вельми небезпечним інструментом маніпуляції її поведінкою.

**Отже, навіювання, або сугестія – це вплив на психічну сферу людини, пов'язаний зі зниженням свідомості й критичності у сприйманні та реалізації зовнішньої інформації, з відсутністю бажання її зрозуміти, проаналізувати й оцінити, з довірою до джерела інформації.** Як бачимо, зміст впливу тут спрямовується не на логіку індивіда, його здатності мислити, аналізувати, оцінювати, а на його готовність отримати розпорядження, наказ, пораду й діяти в потрібному напрямку. При цьому, звичайно, велике значення мають індивідуальні особливості об'єкта: наявність чи брак твердих переконань, спроможність самостійно міркувати, приймати рішення, а також стать, вік людини, її емоційний стан, піддатливість навіюванню тощо.

Неабияким чинником ефективності навіювання є авторитет джерела впливу, його вміння й навички, статус, вольові якості,

попередня установка. Ефективність навіювання також забезпечують упевнені манери, категоричний тон, виразна інтонація сугестора. Чимале значення мають стосунки, які складаються між сугестором і сугерендом. Ідеться про довіру, авторитетність, прихильність та ін. Показником ефекту навіювання є і спосіб конструювання повідомлення, коли враховується рівень аргументованості, характер поєднання логічних і емоційних компонентів.

У соціальній психології навіювання розглядається переважно у двох площинах: *як стихійний компонент повсякденного спілкування і як спеціально організований різновид комунікативного впливу*, що використовується у навчанні, вихованні, пропаганді, агітації, рекламі тощо.

Б. Поршнев пов'язує сугестію з довірою до інформації, яку передає комунікатор, з поступливістю конкретного індивіда перед зовнішніми обставинами, із залежністю людини від примусової сили колективних дій та уявлень, із необхідністю інтеграції групи, збереженням в ній усталених звичаїв. Контрсугестія, навпаки, пов'язана з недовірою до інформації, непокорю панівному станові речей; вона зумовлює народження внутрішнього світу, незалежності особистості й таким чином виступає знаряддям здійснення змін у суспільстві. Єдність дії механізмів сугестії та контрсугестії, на думку дослідника, є необхідним моментом розвитку людини.

Погоджуючись з Б. Поршневим щодо правомірності запропонованої ним концепції взаємодії сугестії та контрсугестії, Б. Паригін полемізує з ним у питанні про природу і сутність самого феномена навіювання. Зокрема, якщо Б. Поршнев розглядає навіювання як різновид або один із типів зараження поряд із наслідуванням, то Б. Паригін стверджує, що хоча між зараженням і навіюванням є багато подібного (вони є способами групової інтеграції, об'єднання спільноти шляхом створення загального психічного стану, що переростає у спільну групову й масову діяльність; до того ж ці два феномени мають великий ступінь впливу один на одного), однак не варто робити висновок про те, що навіювання

являє собою лише різновид зараження. При цьому Б Паригін висуває такі міркування:

- на відміну від зараження, яке є способом одночасного співпереживання людьми загального психічного стану, навіювання не лише не передбачає, а й не допускає ідентичності в думках і переживаннях учасників цього процесу; той, хто навіює, повинен заразити інших, певною мірою, звичайно, заражаючи й себе, але при цьому він увесь час повинен залишатися на досить високому рівні самоконтролю, щоб не заразитися повністю самому;
- якщо зараження як процес взаємодії має неперсоніфікований характер, що є результатом спонтанної, стихійної тонізації психічного стану групи чи маси людей шляхом простого психічного контакту, то навіювання є процесом однобічного активного й персоніфікованого впливу одного індивіда на іншого чи групу людей;
- якщо зараження, яке, окрім мовного впливу, часто здійснюється невербальним шляхом (танці, музика, ігри), то в навіюванні переважає здебільшого (за винятком окремих випадків гіпнозу й телепатичного зв'язку) вербальний характер.

За змістом та кінцевим результатом впливу виокремлюють навіювання *позитивне* і *негативне*. Навіювання як позитивний етичний механізм впливу використовується в багатьох сферах як метод активізації групової діяльності – виробничої, навчальної та ін. Відомі широкі можливості застосування навіювання, зокрема гіпнозу, в медичних цілях, у психотерапії. Водночас навіювання може чинити й негативний вплив – коли воно стає інструментом навмисної та безвідповідальної маніпуляції свідомістю.

Навіювання може здійснюватися у формі *гетеросугестії* (вплив іззовні) та *аутосугестії* (самонавіювання). Останнє належить до свідомого саморегулювання, навіювання самому собі певних уявлень, почуттів, емоцій, тобто людина сама створює собі модель стану або дій і вводить їх у свою психіку.

Розрізняють також *пряме* й *непряме*, *навмисне* та *ненавмисне*

навіювання. Пряме навіювання передбачає заклик до певної дії, який передається сугестором як наказ, вказівка, розпорядження, заборона. За умов непрямого навіювання зміст інформації подається комунікатором у прихованому, замаскованому вигляді. Оскільки ставка робиться на некритичне сприймання повідомлення, використовуються не наказові, а оповідні форми. Навмисне навіювання – це цілеспрямований і свідомо організований психологічний вплив: сугестор чітко знає, навіщо він його здійснює, кому і що намагається нав'язати, й відповідно до цього підбирає прийоми впливу. Ненавмисне навіювання не ставить перед собою спеціального завдання, проте своїми словами та діями сугестор викликає саме той стан, який спонукав би сугеренда до відповідного вчинку. При цьому сугеренд під час навіювання може перебувати в активному бадьорому стані, у стані природного сну, у стані гіпнозу і навіть залишатися під його впливом після пробудження.

Свого часу серед вітчизняних соціальних психологів точилася дискусія з приводу того, як розрізнити *внутрішньогрупову навіюваність* і *конформність*. Дійсно, між ними більше спільного, ніж відмінного. Конформізм визначається як пасивне, пристосуванське прийняття групових стандартів, беззаперечне визнання чинних порядків, норм і правил, схилення перед авторитетами. Водночас конформна поведінка є специфічним результатом або авторитетного впливу з боку групи, або авторитетного тиску. Навіть існує вислів – «тиснути авторитетом». Про конформність ідеться саме тоді, коли індивід усвідомлює чи відчуває інтуїтивно цей тиск і погоджується прийняти чужу думку, оцінку, норму і форму поведінки.

Згадаємо відомий соціально-психологічний експеримент із вивчення конформності. Групі респондентів пропонувалося визначити, на якому з п'яти портретів зображена одна й та сама людина. У дійсності всі портрети належали різним людям. Але підставна група за інструкцією повинна була всіляко доводити, що, наприклад, зображений на першому портреті дідусь з українського села і зображена на третьому портреті бабуся із Закавказзя – одна й та сама особа. Парадоксально, але близько 12% респондентів погодилися з підставною групою.

Вирізняються два типи конформної поведінки: внутрішнє і зовнішнє підпорядкування індивіда групі. Зовнішнє підпорядкування виявляється у свідомому пристосуванні до думки групи,

яке може супроводжуватися чи не супроводжуватися внутрішнім конфліктом. Внутрішнє підпорядкування полягає в тому, що індивід починає сприймати групову думку як свою власну і підтримує її не тільки в конкретній ситуації, а й за її межами.

Конформізм розглядається також як функція двох різновидів впливу. По-перше, це коли індивідові здається, що точка зору групи адекватно відображає дійсність; по-друге, коли людина зацікавлена отримати позитивну оцінку групи.

Важливими чинниками конформної поведінки є розмір групи, її структура, міра згуртованості й авторитетності. Прояв конформної поведінки залежить від психологічних і особистісних характеристик індивіда, на якого здійснюється груповий вплив, його соціометричного статусу в даній групі. Конформності протистоїть *нонконформізм*, або негативізм, — іноді ширий, а іноді демонстративний вияв незгоди із будь-якою груповою думкою. Проте вважається, що така поведінка є не альтернативою конформності, а лише одним з її проявів: така собі конформність навиворіт.

Однак вплив групи на індивіда відбувається навіть тоді, коли ніхто на нього не збирається тиснути. Ще на рубежі XIX—XX ст. Н. Тріпплет і Ф. Олпорт довели існування таких соціально-психологічних явищ, як *соціальна фасилітація* та *інгібіція*. У першому випадку індивідуальні показники активності і самопочуття покращуються за присутності інших, у другому — навпаки. Було встановлено, що близько 40% осіб властива реакція фасилітації, 20% — інгібіції, а ще 40% практично не реагують на присутність інших людей.

Дослідження того, як впливає чужа присутність на активність, креативність, продуктивність, самопочуття окремої людини, дало можливість виділити шість типових ситуацій, коли: 1) людина стовідсотково впевнена, що за нею ніхто не стежить і ніколи не дізнається про те, що вона робить; 2) в неї є сумнів щодо зазначеного у пункті 1; 3) вона перебуває в оточенні незнайомих людей, які не звертають на неї уваги; 4) її оточують знайомі люди, які звертають на неї увагу, але не оцінюють її; 5) вона оточена людь-

ми, які її оцінюють, від чого певною мірою залежать її статус, кар'єра тощо; б) людина щось робить в оточенні людей, які спеціально оцінюють її дії і від рішення яких цілковито залежить її доля [47, 250–252]. Зрозуміло, що в кожному із цих варіантів фасилітація та інгібіція виявлятимуться по-різному, тим більше в людей різного соціально-психологічного типу. Проте, як і у випадку із психічним зараженням, такий вплив групи на індивіда не є впливом у власному розумінні цього слова.

Такого роду впливopodobний ефект спостерігається тоді, коли якась соціальна група прагне консолідуватися, інтегруватися. У таких ситуаціях, як зазначає І. Дженіс, кожний член групи приєднується до тих рішень і пропонує такі їхні варіанти, які можуть об'єднати групу. І саме такі рішення приймаються, навіть якщо вони хибні. При цьому виявляється така симптоматика: ілюзія невразливості й надлишковий оптимізм, безумовна віра в моральну справедливість рішень, які приймаються, раціоналізація, стереотипізація, конформізм, самоцензура, ілюзія одностійності, груповий психологічний самозахист [90].

### ***Переконування***

У науці, практиці й побуті термін «переконання» (російський аналог — убеждение) використовується у двох його основних значеннях: а) система поглядів, уявлень, яких я дотримуюсь, з якими я погоджуюсь, які я ототожнюю із собою, оскільки вважаю їх продуктом власної діяльності, які мають під собою певну аргументацію і можуть бути логічно доведені; б) певний спосіб впливу, який передбачає аргументоване і логічно витримане доведення істинності й значущості того чи іншого положення, думки, оцінки. Проте в українській мові, на відміну від російської, коли йдеться саме про вплив, а не систему поглядів, є можливість застосувати цілком адекватний і недвозначний термін «переконування», що ми й робимо.

Цікаво звернути увагу на етимологію слова «переконування». Префікс «пере-» указує не на будь-яку зміну, а саме на необхід-

ність якісного «пере-творення» того, що є. Слово «конати» в українській мові означає умирати. Отже, «пере-конати» може означати також – подолати змертвіле, віджиле і відстояти життєдайне.

П. Сопер зазначав, що логічність зумовлює ефективний психологічний вплив і, як наслідок, більшу переконаність. Чим вищий інтелектуальний рівень адресата, тим більше значення він приділяє розумним доказам, які ґрунтуються на логічних висновках (А. Белова). Коли мова йде про переконування, знаходимо у Ф. Зімбардо і М. Ляйппе, то це означає, що суб'єкт впливу пропонує об'єктові «аргументи, факти, докази і висновки, покликані показати позитивні наслідки рекомендованого спрямування дій» [24, 145]. Ці ж автори виділяють окремо *раціональне переконування* (persuasion), зазначаючи, що існують впливи, які мають на меті змінити поведінку людини не безпосередньо, а через зміну її переконань, які перетворюються на певні особисті настановлення, а вже останні за певних умов можуть привести до бажаної чи очікуваної поведінки.

Чи існують люди без переконань? Коли в людини виникають переконання? Звичайно, досить складно уявити собі новонародженого з переконаннями. Проте ніщо не виникає знічев'я. Дитина з'являється на світ не без «переконання», чи «диспозиції», щодо необхідності жити і боротися за життя, щодо свого покликання стати людиною – і людиною справжньою. Інша річ, що ці свої «переконання» дитина не усвідомлює. Але це їй не потрібно, поскільки самоочевидно. Переконування дорослої людини в тому, що вона повинна жити й творити, що вона має бути вільною, може викликати у неї лише подив. Але, крім таких онтичних, апріорних, аподиктичних уявлень, суджень, які не потребують доведення, існують інші. Наприклад, ідейні переконання, з якими людина не народжується, які в ній не запотенційовані від самого початку. Вони формуються людиною в процесі її активної взаємодії зі світом, іншими людьми і в діалозі із самою собою. І саме як нею сформовані, нею вистраждані, ці переконання мають для неї найглибший сенс. Історія знає чимало випадків, коли світогляд-

ні чи ідейні переконання виявлялися сутнісно вагомішими навіть за бажання жити.

Тому, аби переконати людину, суб'єкт переконувального впливу повинен прагнути змінити (або укріпити) саме **переконання** об'єкта свого впливу, а не вмовляти чи примушувати його діяти чи поводитися певним чином. Аргументи, що пропонуються реципієнтові, мають бути значущими для нього. Крім того, об'єкт переконувального впливу повинен бути зацікавленим і готовим до обговорення пропонованих питань, повинен бути психологічно захопленим цим процесом, бути критичним, самокритичним, максимально уважним і неупередженим щодо суб'єкта впливу.

Для того, щоб об'єкт переконувального впливу повівся так, як того очікує його суб'єкт, слід насамперед добре вивчити і врахувати інтереси і рівень готовності адресата до сприйняття інформації, яка пропонується у процесі переконування. Важливо також забезпечити можливість адекватного передання повідомлення адресатові, зробити так, щоб останній зосередив на цьому повідомленні свою увагу, зрозумів його сутність, прийняв його для себе, сформував і закріпив прийнятий зміст у вигляді нової настанови і на її основі почав діяти [24, 155]. Додамо, що переконувальний вплив можна вважати ефективним, якщо об'єкт привласнює і може протягом відносно довгого часу утримувати його зміст, якщо він виявляє здатність самостійно відтворювати логіку аргументування, внутрішню готовність та спроможність обстоювати і активно поширювати серед інших привласнений зміст.

Отже, **соціально-психологічний механізм переконування передбачає, з одного боку, цілеспрямований, усвідомлюваний характер впливу, застосування аргументів і фактів, дотримання логіки доведення і обґрунтування, апелювання до істинності й значущості, а з іншого — свідоме, уважно-критичне ставлення реципієнта до змісту інформації, що йому пропонується, і до способу її подання.** Повторимо, що основне призначення цього механізму — змінити (перетворити чи укріпити) переконання реципієнта, викликати в нього відчуття і розуміння неможливості жити за іншими змістовими



сценаріями. Механізм переконування ґрунтується, з одного боку, на доказовості (переконливості), тобто на аргументах, що підтверджують істинність і значущість для реципієнта того, що йому пропонують, а з іншого – на самостійному, свідомому, критичному ставленні того, кого переконують, до того, що йому пропонується прийняти.

Аби краще зрозуміти сутність переконання як результату дії механізму переконування, буденна свідомість співвідносить його з вірою, яка є переважно наслідком навіювання, психічного зараження, наслідування тощо. Однак і в наукових джерелах можна натрапити на твердження, в яких допускається психологічна подібність між переконанням і вірою на тій підставі, що вони «є психологічними компонентами свідомості, проміжною ланкою між знанням та практичною дією і тому безпосередньо керують вчинками людей» [13]. Із такими поглядами можна погодитися лише в тому разі, якщо зводить психічне до функції регуляції поведінки, якщо тлумачити поведінку, вчинки виключно як зовнішній прояв внутрішньої активності, якщо різко протиставляти психічне, душевне і духовне в людині. Тобто ми дотримуємося думки, що у психологічному розумінні поведінка, яка здійснюється на основі переконання, принципово відрізняється від поведінки, в основі якої лежить віра. Зовнішній ефект у другому випадку може бути навіть виразніший, ніж у першому, але слід бачити й те, що віра, особливо «сліпа» (що відкидає сам принцип аргументації), може приводити людину до сумних наслідків. Так і досі надходить інформація про спроби, а то і здійснені акти масового самовбивства віруючих-«неформалів», які щиро ждали наблизити для себе момент переходу до загробного життя, але при цьому відмовлялися чути голос людського розуму і голос самого Бога.

Переконування застосовується у випадках, коли виникає необхідність змінити або укріпити притаманні людині смисложиттєві установки, які не завжди можуть добре усвідомлюватися. Наприклад, усім відомі кампанії, мета яких – переконати населення у шкідливості паління, в небезпеці наркотиків, зловживан-

ня алкоголю, у необхідності застережних дій проти СНІДу тощо. Звичайно, ці кампанії мають певний ефект. Проте кожне нове покоління так чи інакше прилучається до паління, наркотиків, нехтує застереженнями проти СНІДу. Отже, слід визнати, що такі заходи є малодійовими, і одна з головних причин, на наш погляд, полягає в тому, що в основу профілактичної роботи не покладений соціально-психологічний механізм переконання.

Що ж визначає ефективність переконувального впливу?

Цікаві узагальнення з цього приводу пропонує Т. Кабаченко. Зокрема, звертається увага на те, що ефективність такого впливу залежить від кількох чинників. Це ступінь адекватності комунікативного впливу власним намірам реципієнта («переконати можливо лише того, хто хоче переконатися»); можливість усвідомлення реципієнтом аргументації комунікатора; наявність у реципієнта і комунікатора спільної інформаційної бази; наявність передумов для реактивного опору (такий опір надає більшої виразності процесові переконання); характер соціальних орієнтирів (ставлення реципієнта до аргументів комунікатора залежить від того, як до цих аргументів ставиться оточення) тощо [27, 292–293].

Однак, як свідчить практика, реципієнт може не мати наміру, адекватного намірам комунікатора, а реактивний опір може бути настільки сильний, що комунікація як така стане просто неможливою. Тому, напевно, слід говорити про необхідність *створення умов, за яких переконувальний вплив набуде бажаної ефективності*. Особливе місце серед таких умов займає вплив на процес формування переконань інших соціально-психологічних механізмів — психічного зараження, навіювання, санкціонування, наочного прикладу, вправління тощо. Так, у ранньому віці основне навантаження бере на себе механізм наслідування прикладів, взірців думки, почуття, ставлення, поведінки, які закладають психологічний фундамент майбутнім зрілим переконанням людини. Можливо, саме навіювання повинно передувати переконанню, аби людина спочатку повірила, а потім пере-

коналася в істинності та значущості того, у що вірує. Проте навіть малюку ми намагаємося не просто дати зразки гарної поведінки і не просто навіяти якусь важливу думку, але пояснити, довести, переконати його в істинності та значущості якихось життєвих цінностей.

Переконування – чи не найскладніший серед соціально-психологічних механізмів впливу. Завдяки йому нова інформація, нові знання пов'язуються з уже наявними у людській свідомості знаннями і переживаннями, нові переконання приходять на зміну старим або ж роблять їх ще сильнішими.

Важливим засобом переконувального впливу є **аргументація**. Аргументація – різновид комунікативної діяльності суб'єкта у триєдності вербального, невербального та екстралінгвістичного моментів. Її мета – переконати адресата через обґрунтування правильності своєї позиції. Аргументація складається із двох взаємопов'язаних процесів – внутрішнього (прийняття рішень) та зовнішнього (соціальна взаємодія з метою переконування реципієнта) (А. Белова, І. Гаврюшина, М. Allen, N. Burrel).

У загальному контексті всіх наявних традицій аргументативного аналізу виокремлюються три основні напрями:

- 1) **логічний напрям**, близький до формальної інтерпретації, що враховує намір поза контекстом та розглядає аргументування на рівні висловлювання або умовиводу (А. Кривоносов, Г. Рузавін, S. Toulmin);
- 2) **риторико-філософський напрям**, що відображає однобічний намір (вплив), оснований на характері риторичного мовлення (судове мовлення, засоби масової комунікації) (Г. Брутян, А. Белова, Ch. Perelman);
- 3) **діалогічний напрям**, що вивчає взаємоорієнтований намір (взаємодію), який спирається на характер організації аргументативного діалогічного дискурсу (В. Дем'янков, А. Баранов, K. Lorenz) [13].

Найбільш перспективним, на думку фахівців, є діалогічний напрям, оскільки діалог розширює функціональний спектр пере-

конувального мовлення від впливу до взаємодії. Цей напрям характеризується тим, що в ньому аргументацію розуміють як спілкування між двома особами. У процесі аргументації враховується не лише мовець, а й його співрозмовник, розглядається певна послідовність аргументів обох сторін. Обґрунтування мовця пов'язується з вербальною реакцією співрозмовника, який є активним учасником процесу спілкування (К. Ковтун).

Як зазначає Н. Георгієва, до розуміння діалогічності аргументації дослідники прийшли через розмежування діалогічних ролей учасників спілкування, а саме: *1) глобальні ролі: пропонент, опонент; 2) локальні ролі: захист, атака*. Ці чотири ролі увиразнюють антагоністичність аргументації як типу спілкування та безперечно є компонентами еристичної аргументації. Разом із тим слід зазначити, що в соціальній кооперації співрозмовники не лише протидіють, а й допомагають одне одному, спільно вирішують завдання, встановлюють контакт. Такі дії лежать в основі соціальної кооперації, що називається *кооперативною аргументацією*. Це такий тип аргументації, коли учасники спілкування кооперують свої дії для досягнення рішення, прийнятного для обох сторін. При вирішенні спірних проблем у кооперативній аргументації враховуються інтереси обох сторін. Різні типи дискусій різною мірою наближаються до суто антагоністичних або до кооперативних інтеракцій.

Специфіка зв'язності реплік у діалозі (дискурсі) найповніше розкривається при врахуванні інтеракційного плану висловлення. Саме це дає змогу розглядати діалогічний дискурс як взаємодію комунікативно рівноправних реплік. Опозиція «мовець – співрозмовник» висунула в центр уваги спілкування двох рівноправних суб'єктів та поставила перед лінгвістами завдання дослідження участі цих суб'єктів у комунікативному процесі.

Дехто з науковців розглядає доведення і переконування як окремі механізми, намагаючись з'ясувати особливості їх поєднання. Зокрема йдеться про три варіанти їх співвідношення: можна довести і переконати; можна довести не переконавши, а

можна переконати не доводячи, коли людина готова розділити переконання іншої (Г. Брутян).

На наш погляд, за протиставлення доведення і переконування останнє фактично втрачає свою головну специфічну відмінність, стаючи, зокрема, тотожним навіюванню. Якщо людина готова розділити переконання іншої без переконування, це означає, що вона або орієнтується на авторитет останньої (і тоді дійсно спрацьовує механізм навіювання), або вона вже має власні аргументи на користь істинності та значущості того чи іншого судження, тому не потребує, щоб її переконували у тому, в чому вона і так переконана. Достатньо їй про це нагадати.

Однією з передумов переростання знання у переконання є усвідомлення відповідності пропонованих людині ідей, системи знань, а також системи аргументів її інтересам і вже наявним переконанням, зокрема, усвідомлення того, яку ієрархію утворюють її основні потреби, наприклад, ті, про які писав А. Маслоу.

Отже, ефект переконувального впливу залежить насамперед від:

- глибокої власної переконаності суб'єкта впливу в тому, в чому він хоче переконати інших;
- наявності у суб'єкта мотиву переконати, а не якогось іншого, наприклад бажання досягти мети у будь-який спосіб;
- внутрішньої психологічної готовності та спроможності суб'єкта до застосування переконувального впливу;
- зовнішніх умов, необхідних для здійснення переконування (достатній час, сприятливе оточення, відсутність відволікаючих факторів тощо);
- визнання суб'єктом впливу права об'єкта впливу на власні переконання, на критичну позицію і опір, а також урахування цих диспозицій;
- урахування суб'єктом загального рівня підготовленості й конкретної готовності об'єкта до сприйняття впливу;
- належного рівня зацікавленості, уважності й критичності з боку об'єкта впливу до інформації, яка йому пропонується;

- здатності об'єкта перетворити матеріал переконування у власні переконання, а останні – в готовність до відповідної поведінкової активності.

Чи існують якісь обмеження для застосування переконування? Так, звичайно. Адже далеко не все можна довести, не всіх і не завжди переконати. На кожний аргумент віднайдеться контраргумент. Об'єкт впливу може бути не готовий сприймати запропоновану систему доведень через їхню складність для нього, через небажання напружуватися, через те, що він має свою чітку позицію і не збирається її міняти, тощо. Людина чи група, на яку передбачається спрямувати переконувальний вплив, може бути просто негативно налаштована щодо джерела інформації, її носія, умов і самої теми такого спілкування. Знову ж таки, можна апелювати до істини, а можна до «правди», тобто істини, яку я визнаю. Хоч і кажуть, що правда – одна, але при цьому, як правило, мають на увазі «свою правду»...

В окремих випадках застосування переконування потребує не тільки спеціальної підготовки, а й чимало часу. Напевно, не варто сподіватися, що протягом однієї, нехай тривалої, бесіди чи одного виступу можна переконати невіруючу людину в існуванні Бога або довести нейтральному співрозмовнику правильність чи помилковість національної ідеї.

У випадках, коли бракує можливостей для застосування переконування, частіше вдаються до навіювання, маніпулювання, а у крайніх випадках, особливо коли відчувають безсилля, – до примусу.

Примус може набувати різного характеру, тобто його застосування передбачає різний психологічний ефект. В одному випадку суб'єкта впливу може влаштовувати згода об'єкта виконати завдання, доручення, наказ. В іншому – за мету ставиться те, щоб той самий наказ виконувався з розумінням необхідності його виконання. Відтак у першому випадку мова йде про соціально-психологічний механізм санкціонування, у другому – про механізм висунення вимог. Розглянемо ці механізми.

## **Висунення вимог**

Для початку з'ясуємо психологічну сутність поняття «вимога». Якщо звернутися до словників, то виявиться, що воно має чимало різних значень.

В якомусь розумінні вимога асоціюється із проханням, коли, наприклад, ідеться про «зупинку за вимогою». Це означає, що я можу висловити у формі прохання до водія відому і мені, і йому вимогу, згідно з якою він зобов'язаний зупинитися там, де мені потрібно, рахуючись, звичайно, з вимогами більш високого рангу, тобто правилами дорожнього руху.

В іншому випадку слово «вимога» може набувати значення претензії – як своєрідної реакції суб'єкта *A* на те, що суб'єкт *B* не дотримується якихось норм, правил, законів, не розуміє, що прохання він повинен сприймати як вимогу, нехтує нагадуваннями про його обов'язки, зловживає терпінням тощо.

Поняття «вимоги» вживається у розумінні «виклики». Так, словосполучення «вимоги часу» означає майже те саме, що й «виклики часу». Хіба що перше з них несе в собі дещо більший зобов'язувальний відтінок.

Слово «вимога» використовується навіть у розумінні певного документу, який щось дозволяє чи забороняє. Мається на увазі щось на кшталт «вимоги на перевезення».

Цікаво порівняти значення однокорінних слів, з якими пов'язані слово «вимога» в українській мові та слово «требование» в російській. Якщо в останній «требование» перегукується з «потребностью», то в українській мові «вимога», з одного боку, асоціюється з дієсловом «могти», а у значенні «вимагати» – з певного роду примусом, що знаходить для себе мотивацію, підставу і виправдання в об'єктивній необхідності чи встановлених домовленостях, визнаних і утверджених законах, постановах, указах, нормах, правилах, розпорядженнях, рішеннях тощо. До речі, в англійській мові слово «вимога» звучить як *demand*. Водночас «настійлива вимога» має інший вигляд: *strong requirement*, тобто «настійлива потреба», «настійлива необхідність».

Дієслово «вимагати» має синонімами такі дієслова, як «домагатися» і «наполягати». Домагатися – означає прагнути чогось і цілеспрямовано реалізувати це своє прагнення, долаючи перешкоди, пов'язані з тим, що хтось або щось заважає мені діяти відповідно до чинних вимог. Наполягати – це обстоювати свою думку в суперечці чи дискусії з іншими, апелюючи до того, що вимагається. Тому наполегливою вважається людина, яка активно діє заради досягнення своєї мети, апелюючи до певної вимоги, тобто об'єктивної необхідності здійснити задумане.

Ці психолінгвістичні уточнення дозволяють чіткіше зрозуміти *об'єктивно-примусовий* характер вимоги, що протистоїть уявленням про сваволю, коли хтось намагається одноосібно узурпувати роль джерела і носія вимог, підміняючи таким чином об'єктивну необхідність суб'єктивною. У таких випадках уживають просте, але точне слово – «самодурство».

Інше значення має поняття «вимоглива людина». Такою є та, яка послідовно вимагає від інших дотримання певних законів, норм, правил, визнаних і прийнятих більшістю, затверджених офіційно тощо. Якщо ж людина надто чи неадекватно вимоглива, про неї говорять як про «прискіпливу».

У разі зниження вимог, нехтування ними вживають слово «потурання». Потурати іншим чи собі – означає керуватися суб'єктивними, індивідуальними мотивами, діяти за власним сценарієм, не переймаючись тим, що ці дії не узгоджені з чинними вимогами та можуть зачіпати інтереси інших людей.

Досить близьким до слова «вимогливий» є слово «вибагливий». Вибаглива людина є також вимогливою, але до цього може додаватися певний синонімічний відтінок, виражений словами «забагливий», «перебірливий», «вередливий» тощо. Коли намагаються підкреслити таку рису людини, як вимогливість до себе, до своєї справи, говорять про «педантичність», «скрупульозність» і т. д.

Які бувають вимоги і що з ними можна робити?

Так, вимоги можуть бути жорсткими і пом'якшеними, настійливими, серйозними, великими і не дуже. З ними погоджуються чи не погоджуються, їх виконують чи не виконують. Нарешті, їх висувують, пред'являють, ставлять, і тоді мова йтиме про відповідний соціально-психологічний механізм впливу людини на людину.

Розглядаючи цей механізм впливу, одразу спробуємо розвести два значення поняття «вимагання» – *нейтральне* і *негативне*. У нейтральному розумінні вимагання означає пред'явлення вимог одним суб'єктом іншому. Негативне значення цього слова відповідає російському «вымогательство», що у праві визначається як різновид злочинного діяння.



Висунення вимоги – це своєрідна форма впливу, психологічним наслідком якої є усвідомлення об'єктом впливу необхідності діяти певним чином, якщо він хоче досягти якоїсь своєї мети. Визнання такої необхідності перетворює вимогу на внутрішній обов'язок. Коли ж про цей свій обов'язок людина сповіщає іншим, він стає *зобов'язанням*.

Що конкретно повинен робити суб'єкт, який висуває вимоги? Так, можна виголосити перелік вимог чи запропонувати їх об'єктові впливу у письмовій формі. Але перехід вимог у зобов'язання може відбутися тільки тоді, коли об'єкт глибоко їх усвідомить і визнає необхідними для себе.

Якщо у випадку переконування суб'єкт впливу пропонує об'єктові аргументи на користь істинності та значущості (бажаності) для останнього того, що пропонується, то у випадку висунення вимог суб'єкт повинен довести об'єктові їх обов'язковість, об'єктивну необхідність. Відчувати бажання і усвідомлювати свій обов'язок, як кажуть, – дві великі психологічні різниці. Так само як висувати вимоги і змушувати їх дотримуватись за допомогою санкцій.

### **Санкціонування**

У житті виникає чимало ситуацій, коли ні переконування, ані навіювання, ані приклад, ані вмовляння і навіть висунення вимог не дають належного ефекту. Людина, яка ще вчора обіцяла дотримуватись домовленостей, у найвідповідальніший момент раптом відмовляється від них. Як правило, у подібних ситуаціях потерпіла сторона вдається до санкцій – адміністративних, дисциплінарних, юридичних, політичних або ж морально-психологічних. Це можуть бути різні форми притягнення до відповідальності: офіційні попередження, штрафи, звільнення з посади тощо. А можуть бути висловлені чи продемонстровані негативне ставлення, розрив дружніх стосунків, бойкотування. Якщо ж людина порушила закон, скоїла злочин, тоді мова йде про санкцію як міру покарання, встановлену судом.

У кожному суспільстві діють структури, в яких санкціонування виступає одним із провідних механізмів впливу. Зокрема, це інституції виконання покарань. У силових структурах існує більша, ніж в інших сферах, необхідність застосування механізму санкціонування. Не випадково в армії прижилися висловлювання типу «Накази не обговорюються, а виконуються!» Такі поняття, як «комендантська година», «воєнний стан», «диктаторський режим», також відображають систему впливів, основу яких становить санкціонування.

Як правило, соціально-психологічний механізм санкціонування використовується в ситуації конфлікту. При цьому обидві сторони можуть удаватися до агресивних дій і вчинків, які також є свого роду санкціями в широкому розумінні. Тактика санкціонування буває жорсткою, нейтральною, м'якою. Санкціонування може здійснюватися різними способами: створенням прямих чи непрямих перешкод для реалізації намірів однієї зі сторін; невиконанням своїх обов'язків та зобов'язань щодо іншої сторони; загарбанням або утриманням чужого; нанесенням прямої чи непрямой шкоди майну чи репутації; застосуванням економічного, фізичного і психологічного тиску (наказ, погроза, шантаж, компромат, ультиматум, фізичне насильство, образа, зневага, приниження, нехтування, негативна оцінка, брутальне поводження, скарга, голодування, суїцидальні спроби, пікетування, невивплата зарплати, збільшення робочого навантаження, накладання заборон тощо). Стратегія і тактика санкціонування передбачають урахування особливостей ситуації, вибір найоптимальнішого моменту, використання знань про слабкі сторони об'єкта впливу (В. Городяненко).

Механізм санкціонування покликаний обслуговувати й забезпечувати здебільшого нормативний бік стосунків – на зразок тих, які існують між керівниками і підлеглими. Не менш широко санкції застосовують у сфері міжособистісних, неофіційних і неформальних взаємин, зокрема у формі комунікативних обмежень, табувань, переслідувань, обструкцій тощо.

До якої межі поведінка може бути регламентована суворими заборонами, наочно демонструє практика табу. У Полінезії тварин, які вважаються священними, не вживають у їжу навіть тоді, коли людям загрожує голодна смерть. У деяких північноамериканських племен чоловік, його теща та бабуся його дружини не мають права можуть ні розмовляти, ні дивитися одне на одного.

Досліджуючи феномен санкціонування, відомий фахівець у галузі соціальної психології Т. Шибутані зупиняється на такому поясненні його природи. Коли учасники спільної діяльності утворюють стійку асоціацію, формується організована група. Коли спільні дії повторюються тими самими людьми, шаблон дії фіксується. Фіксуються також обов'язки. Оскільки люди багато чого роблять разом, норми, що регулюють їхні стосунки, об'єднуються в певні системи. Існують якась програма розподілу обов'язків і більш-менш стандартизовані схеми, за якими здійснюється основна діяльність соціальної групи. Одні речі оцінюються вище, ніж інші, і часто превалює спільне розуміння того, що саме добре, а що погане, що прекрасне, а що потворне, що є бажаним і чого треба уникати. В більшості груп існує також ієрархія статусів: різні ролі оцінюються з огляду на їхню важливість; діють правила, котрі визначають форму звертання до людей, які займають різні позиції; є правила і процедури введення у групу нових членів і вилучення тих, які не вписуються у групу. Коли група існує тривалий час, установлюються норми стосунків з іншими групами. Соціальна структура створює систему норм, виконання яких забезпечує оптимальний режим життя і діяльності групи і кожного її члена. Норми є лише моделями, уявленнями про належну поведінку людей, які виконують ті чи інші ролі. Тому ступінь прояву конформізму залежить від ситуації. Якщо ситуація не дуже напружена, людина може порушувати більшість норм без будь-яких наслідків для себе. Оскільки усі конвенційні норми так чи інакше порушуються, передбачається примус, особливо якщо йдеться про ті норми, які вважаються важливими для виживання групи. Норми примусу до дотримання інших норм – це соціальні

санкції. В усіх організованих групах існують процедури, за допомогою яких поведінка «грішних» (тих, хто порушує норми) приводиться до норми [85, 51–53].

У соціальній психології санкції розглядаються не лише в контексті покарання, а й заохочення. Тобто вони можуть бути *позитивними* чи *негативними*. Тим, хто виконує експектації групи, висловлюється особлива повага, для них не жаліють добрих слів і різного роду заохочень, їм віддають усілякі почесті. Іноді переконування, навіювання ба навіть залякування не здатні зрушити справу з місця. Виявляється, що для людини більш за все важливо, аби її помітили, визнали, гідно оцінили, відзначили чи підвищили у статусі, тобто застосували до неї позитивні, заохочувальні як формальні, так і неформальні санкції.

Як уже зазначалося, до послуг механізму санкціонування звертаються, як правило, тоді, коли вичерпані можливості інших механізмів. Найчастіше це відбувається в екстремальних умовах, за яких успіх справи чи можливість порятунку залежить від уміння виконувати накази, а не обговорювати їх. Щоправда, існує такий варіант, коли суб'єкт впливу просто не бажає витратити свої сили і час на інші способи і тому вдається до санкцій, зокрема до відомого методу «батога і пряника». Зрозуміло, що зовнішній ефект від такого впливу може бути отриманий, справа може бути зроблена, і непогано, але при цьому, як правило, залишаються напруженими стосунки між суб'єктом і об'єктом.

Назагал діяльність, здійснювана під тиском страху чи стимульована переважно зовнішніми санкціями (гроші, слава, влада, привілеї), так чи інакше негативно відбивається на результаті чи, принаймні, на ставленні до нього, на його оцінці, на бажанні покращити, вдосконалити справу. І це правило діє тим жорсткіше, чим більш складною, творчою, унікальною, натхненною має бути така робота. І тут не можна не констатувати той сумний факт, що навчально-виховний процес у сучасній школі значною мірою будується на санкціях, що далеко не завжди є виправданим, особливо з точки зору розвитку особистості учня.

Соціально-психологічний механізм санкціонування необхідний для нормальної діяльності будь-якої соціальної структури. Проте за певних умов, наприклад конфліктного протистояння, він може набувати домінуючого значення, витіснити на периферію механізми переконування, навіювання, наслідування, підпорядковувати їх собі і перероджуватись у маніпулятивний вплив. Напевно, саме з механізмом санкціонування, а точніше з неможливістю його відвертого застосування, і слід пов'язувати виникнення та поширення маніпулятивних способів впливу.

### **Маніпулювання**

Слово «маніпуляція» походить від латинських слів manus (рука) і ple (наповнювати). В Оксфордському словнику англійської мови маніпуляцію (manipulation) в загальному розумінні визначено як цільову дію з об'єктами, ручне управління ними. Власне, до цього визначення сьогодні апелюють ті дослідники і політтехнологи, які не бачать у маніпулюванні нічого загрозового для суспільної моралі. Так, намагаючись зайняти нейтральну оцінкову позицію стосовно феномена маніпулювання, хтось згадує казки Шехерезади, а хтось вважає, що без маніпулювання практично неможливо здійснювати навчально-виховний процес і організувати будь-яке спілкування.

У переносному сенсі Оксфордський словник кваліфікує маніпуляцію як акт впливу на людей або спритного керування ними із приховано-зневажливим підтекстом. Саме у такому значенні – обробки – слово «маніпуляція» або замінило термін «мак'явеллізм», або створило з ним природну єдність.

Своєрідну позицію щодо сутності й значущості маніпулювання для суспільства займав Х. Ортега-і-Гассет. На його погляд, цей феномен полягає у фатальній необхідності духовної диктатури. Без духовної влади, без маніпулювання громадською opinio та людьми в суспільстві панувала б анархія, що спричинило б його розпад, оскільки, мовляв, більшість людей не має власної думки, сучасна «масова людина» не вміє мисли-

ти і не хоче цього робити, що й підтверджується історичним розвитком.

Цікавою в контексті попередньої є теза про те, що маніпулювання знаходить собі місце лише там, де є свобода вибору або хоча б формальна можливість альтернативної дії. У такому разі, за словами Н. Лімнатіса, той, ким маніпулюють, загалом не усвідомлює маніпулятивного впливу: навпаки, видимість свободи зміцнює вплив маніпулятора [12, 14].

Сучасна людина, як стверджує американський психолог Е. Шостром, – це маніпулятор, хоч би ким вона була. Однак учений зазначає, що, маніпулюючи іншими людьми, маніпулятор неминуче стає об'єктом власних маніпуляцій. Е. Шостром пропонує узагальнений перелік причин маніпуляції: 1) конфлікт людини із самою собою (Ф. Перлз); 2) недовіра щодо інших людей; нездатність до любові (Е. Фромм); 3) ризик, відчуття абсолютної безпорадності (Дж. Бугенталь); 4) страх тілесних контактів (Дж. Гейлі, Е. Берн, В. Глассер); 5) некритичне прагнення отримати схвалення всіх і кожного (А. Еліс) [87, 25–28]. Проте російський психолог Г. Ділігенський вважає, що в умовах політичної конкуренції чим інтенсивніший потік маніпулятивної інформації, під яку потрапляє людина, тим більший супротив вона їй чинить.

Коли у процесі обговорення зважуються усі «за» і «проти», маніпуляція переважно визначається як негативний інформаційно-психологічний вплив на особистість, її уявлення, емоційно-вольову сферу, на групову і масову свідомість, як інструмент психологічного тиску з метою явного чи прихованого спонукування індивідуальних і соціальних суб'єктів до дій в інтересах окремих осіб, груп чи організацій, що здійснюють цей вплив [42, 140–141].

По суті маніпуляція – це приховане санкціонування. Адже нагадаємо, що за допомогою санкцій суб'єкт впливу сподівається досягти успіху чи отримати для себе якусь вигоду шляхом силового, економічного чи психологічного тиску. Під маніпулятивними слід розуміти різноманітні оманливі способи впливу (наприклад, тактика запускання чуток, компроматів, підтасовка фактів, бле-

фування, спекулювання тощо), які спонукають людину діяти і висловлюватися всупереч власним інтересам. Далєбі вона так би не чинила, якби не була введена в оману.

Кінцева психологічна мета маніпулятора полягає в тому, щоб підпорядкувати іншу особу своїй волі, а отже, мати можливість керувати нею як слухняною машиною, виключно через команди. Для цього застосовується традиційний спосіб поєднання «пряника і батога». Так, вербувальники японської секти «Аум Синрікьо» починали обробку своєї жертви таким чином, щоби спочатку вона відчула певні позитивні зміни у своєму фізичному чи психічному стані, а надалі поступово ставили під контроль усю її поведінку, думки, почуття та контакти із зовнішнім світом. Наслідком такого маніпулятивного впливу ставала глибока деформація особистості. Все це робило сектанта роботоподібним інструментом у руках керівництва секти, готовим беззаперечно виконувати будь-які накази.

Як відомо, чим більш напруженою, екстремальною стає ситуація, тим більше вона вимагає різного роду обмежень, регламентацій, а отже, відкриває дорогу маніпулюванню. З історії відомо чимало випадків штучного створення екстремальних ситуацій, коли суспільство поділяється на «своїх» і «чужих». «Чужі» оголошуються «ворогами народу», відносно яких необхідно застосувати найсуворіші санкції.

Існує чимало спроб визначити соціально-психологічну сутність того, що розуміється під терміном «маніпулятивний вплив». Зокрема, вважається, що це:

- психологічний вплив на людину, який не завжди нею усвідомлюється і змушує її діяти відповідно до цілей маніпулятора (В. Знаков);
- штучний процес створення суб'єктом ілюзій щодо дійсності (або щодо себе), які сприймаються іншими суб'єктами (або й самим творцем ілюзій) (Р. Гаріфуллін);
- особливий вплив на підсвідомість людини (переважно на її емоції, почуття і переживання) з метою програмування мотиву партнера до співпраці (В. Панкратов);

- приховане управління людиною всупереч її волі, яке приносить ініціаторові односторонні переваги (В. Шейнов);
- *вид психологічного впливу, майстерне виконання якого викликає приховане пробудження в іншій людині намірів, які не збігаються з її актуальними бажаннями* (О. Доценко).

Варто більш детально розглянути підхід останнього автора, оскільки саме вона спробувала узагальнити наявні визначення маніпулятивного впливу. На основі такого узагальнення було виокремлено п'ять ознак маніпулятивності: 1) родова ознака – психологічний вплив; 2) ставлення маніпулятора до іншого як засобу досягнення власних цілей; 3) прагнення отримати односторонній виграв; 4) прихований характер впливу (як самого факту впливу, так і його спрямованості); 5) використання психологічної сили, гра на слабких. Крім того, було виділено ще два критерії, що виявилися дещо відособленими: 6) спонукання, мотиваційне привнесення й 7) майстерність і вправність у здійсненні маніпулятивних дій [19]. З урахуванням цих ознак і було сформульовано вищевказане визначення маніпулятивного впливу.

Оригінальну модель маніпуляції запропонував російський дослідник Р. Гаріфуллін. Він стверджує, що основою маніпулятивної технології є принципи, запозичені з мистецтва ілюзіонізму. Тож принцип пальмування (пальмувати – ховати в руці) – це підготовчий етап, який передбачає вивчення об'єкта маніпуляції і володіння інформацією, якої той не знає; приховування і маскування свого справжнього мотиву. Принцип пасування (пасувати – робити рухи, що відвертають увагу, чи паси з якимось предметом) – це процес введення в оману, дії, що відвертають увагу. Принцип шанжування (шанжувати – підміняти предмети) – це конкретні дії маніпулятора з підміни чогось одного іншим [12].

О. Доценко пропонує розрізняти засоби та механізми маніпулятивного впливу. До засобів вона відносить визначення вектора впливу згідно із завданням; добір засобів для здійснення впливу; пошук мотиву, за допомогою якого можна проникнути у психіч-



ну сферу – «влізи в душу»; поступове нарощування тиску в різних напрямках (якщо необхідно). Також виокремлюються механізми, що реалізують маніпулятивний вплив: приєднання до внутрішнього світу адресата – захоплення, з'єднання; психічні автоматизми; підключення «живлення», забезпечення енергією цих процесів; присвоєння – ототожнення «Я» адресата зі своєю активністю [19, 128–153].

За В. Шейновим, маніпулятор передусім збирає інформацію про адресата для виявлення так званих мішеней впливу і принад. Мішені впливу – це ті особливості особистості адресата, його слабину, потреби, бажання, на які впливає ініціатор, аби підштовхнути його до дії у своїх інтересах. Принади – це те, що полегшує ініціаторові досягати мети, допомагає привернути увагу об'єкта до вигідної для ініціатора ситуації та водночас відвернути її від його справжньої мети. Метод атракції створює умови для цілеспрямованого впливу ініціатора на адресата: завоювання довіри, прихильності останнього. Спонування до дії є зазвичай результатом усіх описаних методів, але може досягатися й спеціальними засобами (навіюванням, введенням у транс, неправдивою інформацією, переконуванням, психологічним тиском тощо) [84, 127]. В.Шейнов пропонує також класифікацію маніпуляцій. Беручи до уваги цілі маніпулятора, виокремлюються корислива та альтруїстична маніпуляція, відповідно до мішеней впливу – експлуатація потреб людини, використання людських слабих, маніпулювання особливостями психіки та використання стереотипів. Заради більшої довершеності додамо до цієї класифікації свідоме і несвідоме маніпулювання (О. Доценко), а також самоманіпулювання (Р. Гаріфуллін).

Ще одну особливість маніпулятивного впливу можна визначити, аналізуючи те, що відрізняє і що поєднує його з іншими впливами. Так, цілком слушним видається припущення, що маніпуляція по суті імітує зовнішні форми інших соціально-психологічних механізмів впливу, насамперед переконування.

О. Самборська [56] пропонує оригінальний спосіб співвідносною оцінки соціально-психологічних механізмів впливу (табл. 2).

Таблиця 2

**Види соціально-психологічних механізмів впливу**

	<b>маніпулювання</b>	<b>переконування</b>	<b>санкціонування</b>	<b>зараження</b>	<b>навіювання</b>
Початкова розбіжність точки зору реципієнта з позицією комунікатора	+	+	+	+	+
Усвідомлення впливу реципієнтом	-	+	+	-	-
Можливість критичного аналізу інформації реципієнтом	-	+	+	-	-
Свобода у прийнятті рішення (соціальна автономність)	-	+	-	-	-
Визнання змісту впливу морально прийнятним	-	+	+	+	+
Можливість висловити свою точку зору комунікаторові	-	+	-	-	-

Як можна бачити, маніпулювання поступається іншим механізмам за параметрами моральності, усвідомленості, критичності та соціальної автономності. Але цих відмінностей у разі успішної маніпуляції об'єкт просто не помічає. Крім того, судячи з таблиці найбільш виразною альтернативою маніпулюванню виступає механізм переконування.

Отже, в сучасній соціально-психологічній науці та практиці існують різні оцінки маніпулятивного впливу. З одного боку, маємо твердження про маніпулятивний вплив як негативний фено-

мен, з іншого — думку про те, що будь-який вплив вбирає в себе маніпулятивний компонент як необхідний.

*Ми визначаємо маніпулятивний вплив як такий, що суперечить суб'єктно-вчинковому принципу і відповідним критеріям, оскільки він розрахований на нейтралізацію, а інколи й на ліквідацію суб'єктного потенціалу в того, на кого цей вплив спрямовується.*

Дійсно, існує безліч форм впливу, які важко розрізнити за критерієм маніпулятивності—неманіпулятивності. Адже якщо хворого на рак не одразу повідомляють про діагноз, аби підготувати його до цієї жахливої новини, то, з одного боку, це маніпуляція, але з іншого — вплив, що здійснюється в інтересах людини. Інша річ, що ці інтереси слід достеменно виявити, аби не помилитися в тому, що насправді є бажаним для людини і що їй насправді потрібно. А тут не обійтися без глибокого психоаналізу або хоча б відвертої бесіди. Адже не виключено, що інформація про невиліковну хворобу саме цю людину мобілізує на боротьбу за одужання, підштовхне до розуміння сенсу життя, допоможе знайти себе і гідно завершити відведений долею останній етап життєвого шляху.

Отже, уточнюючи суть маніпулятивного впливу, важливо орієнтуватися і на критерії, що їх задає суб'єктно-вчинковий підхід. Тобто маніпулятивним слід визнавати такий вплив, який урешті--решт спрямований на обмеження суб'єктності об'єкта цього впливу, його спроможності будувати своє життя чи вирішувати конкретні проблеми шляхом учинку. Тому суб'єктно-вчинковий підхід є антагоністичним щодо маніпулятивного підходу і складає з ним таку саму пару, як добро зі злом.

### **Вправління**

Кожний з розглянутих вище механізмів і способів впливу передбачає, зрозуміло, досягнення певного психологічного ефекту. Проте цей ефект може бути нестійким, нетривким. Аби забезпечити його стабільність, пролонгованість у часі, суб'єкт впливу повинен спрямувати свої соціально-психологічні зусилля на те, щоб

закріпити, зафіксувати досягнутий ефект в індивідуальному досвіді того, на кого цей вплив був спрямований.

Феномен формування і накопичення досвіду досить ґрунтовно досліджений психологією. Тож досвідченою, вправною, тренуваною людиною вважається та, яка може самостійно виконувати певну роботу, оскільки має необхідні для цього знання, вміння і навички. При цьому саме навички надають досвідові потрібну довершеність, адже мало знати і навіть уміти робити якусь справу.

Звернімося до історії. Одним із факторів становлення і подальшого розвитку людства стало оволодіння вогнем. Для сучасної людини не є проблемою розвести багаття, скориставшись сірниками або запальничкою. Набагато складніше добути вогонь за допомогою кресала і ще важче – тертям деревом об дерево. Кожний десь бачив, чув або читав про те, як це робиться. Можливо, комусь навіть удалося добути вогонь у такий спосіб. Але щоб могли зробити це будь-коли, за будь-яких обставин та ще й «на біс», потрібні навички, які даються лише шляхом наполегливого вправлення.

Тобто щоб бути успішною у своїй діяльності, людина повинна бути не тільки обізнаною і вмілою, але ще й вправною. Відтак, хоче вона того чи ні, вона вимушена вправлятися в своїх уміннях, багаторазово повторювати те, що навіть добре знає і вміє робити, у різних природних умовах, у різному соціальному оточенні, у різному психологічному стані, на різному матеріалі, різними інструментами і пристосуваннями. Так, саме рівень вправності лікаря, рятувальника, пожежника, бійця, працівника правоохоронних органів визначає те, наскільки ефективно вони здатні застосувати свої професійні знання і вміння в екстремальній ситуації.

Вправність є специфічним результатом застосування соціально-психологічного механізму вправлення. Якщо, скажімо, мова йде про цілеспрямоване формування в молодій людини вправності в обраній професії, в оволодінні спортивною майстерністю, у спілкуванні, у налагодженні чи розвитку стосунків з іншими людьми і навіть у взаємодії із самою собою, то суб'єкт такого формувального впливу повинен бути готовий компетентно застосовувати механізм вправлення.

Нерідко, навіть маючи дуже добрі психолого-педагогічні наміри, батьки, вихователі, вчителі, викладачі, наставники зводять

вправління до тупої дресури, одноманітного повторювання одних і тих самих вправ. Але цим досягається ефект, протилежний очікуваному: замість відчуття задоволення від своєї вправності у дитини чи молодої людини може сформуватися стійка відраза до навчання, оволодіння професією, до форм поведінки, які їй у такий спосіб намагаються прищеплювати.

Соціальна психологія, зокрема соціально-психологічна практика, як відомо, давно користується поняттям «тренінг» (тренінг сенситивності, тренінг асертивності, тренінг ділового спілкування тощо), що є іншомовним аналогом поняття «тренування». Термін «тренування» прийшов у психологію зі спорту. Добре натренований гімнаст — це той, який бездоганно може виконати гімнастичні вправи. При цьому суддів під час змагань зовсім не цікавлять його думки і почуття, стан здоров'я, його ідейні переконання, політичне кредо й навіть моральне обличчя. Основне завдання тренера — підготувати спортсмена так, щоб він був готовий виявити свою вправність на максимально високому рівні.

Головна мотивація участі в соціально-психологічному тренінгу — навчитися конкретних речей: умінню регулювати свій стан і поведінку, вмінню спілкуватися, діяти чи поводитися певним чином і, звичайно, досягти бажаного рівня вправності в оволодінні цими вміннями і навичками. Все це неможливо без багаторазового повторення вправ. Не випадково кажуть: «Повторення — мати навчання». Соціально-психологічний тренінг включає цей технологічний елемент як основний, але не зводиться до нього. Так, щоб навчити людину бути вправною у діловому спілкуванні, тренер повинен урахувати і за необхідності коригувати її уявлення про саму себе, самооцінку, рівень домагань, допомогти їй побачити себе в різних ситуаціях взаємодії з різними людьми, подолати нерішучість, невпевненість у собі тощо.

Отже, протягом історії людство винайшло чимало різних способів впливу на неживу й живу природу, серед яких особливе місце займають соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. Як свідчить проведений аналіз, кожний з розглянутих

механізмів має свою специфіку. Однак важко не помітити зв'язок, що існує між ними. В одному випадку цей зв'язок виявляється у схожості, як, наприклад, між неусвідомлюваним наслідуванням і зараженням, впливом авторитетного прикладу і навіюванням. В іншому випадку спостерігаємо протилежність або взаємодоповнюваність механізмів. Так, якщо санкціонування користується зовнішніми стимулами (заохочуванням і покаранням), то переконування апелює до аргументів на користь істинності та значущості для об'єкта впливу інформації, яка йому пропонується. Знову ж таки, маніпулювання намагається максимально нагадувати переконувальний вплив, бути «переконливим», аби досягти своїх прихованих цілей. Навіювання за своїми ефектами може бути схожим на зараження, тобто викликати зміну психологічного стану, але у процесі навіювання більш чітко розрізняється суб'єкт – джерело впливу, тоді як при зараженні він недостатньо виразний.

Усе це, як зазначалося, не може не викликати інтуїтивного передчуття, що між окремими соціально-психологічними механізмами впливу людини на людину існує внутрішній зв'язок, розкривши який, ми зможемо скласти уявлення про них як цілісну систему. Не виключено, що таке системне уявлення зможе не тільки задовольнити науковий інтерес, а й бути цікавим для практики. Адже одна справа – вміти користуватися тими чи тими соціально-психологічними механізмами і зовсім інша – їх системою, яка враховує також структурно-функціональний зв'язок, що існує між ними.

## **Соціально-психологічні механізми впливу як система**

---

Усі відомі дослідження соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину можна умовно поділити на дві великі групи: а) ті, що вибирають предметом вивчення якийсь один механізм (К. Андерсен, А. Зосимовський, Л. Смирнов – перекону-

вання; В. Куликов, Г. Лозанов, Т. Ньюкомб, Є. Шварц – навіювання; А. Агальцев, М. Лемп, В. Просецький – наслідування; В. Апполонов – психологічне (психічне) зараження; А. Петровський, А. Сопіков, В. Чудновський, С. Аш – конформність тощо) і б) ті, що розглядають певну сукупність цих механізмів (В. Казміренко, В. Крисько, Е. Сидоренко, Б. Паригін, Б. Поршнев, Г. Полозов, Л. Ростовецька, Ю. Шерковін та ін.).

Доцільність і можливість застосування системного підходу до вивчення, а надалі й практичного застосування сукупності соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину пояснюється таким чином. По-перше, це дозволяє уникнути численних випадків, коли, наприклад, переконування і навіювання зводяться одне до одного за сутнісними ознаками, фактично не розрізняються за способом здійснення і за очікуваним психологічним результатом. По-друге, виникає можливість системного проектування та організації впливу, що передбачає певну структурно-функціональну логіку застосування його окремих соціально-психологічних механізмів і, як наслідок, досягнення цілісного психологічного ефекту. По-третє, системна організація соціально-психологічних механізмів впливу дозволяє змодельовати систему взаємовпливів, коли суб'єкт і об'єкт впливу міняються місцями залежно від того, як розгортається ситуація їх взаємодії.

### ***Із досвіду спроб інтеграції механізмів впливу***

Спроби інтеграції соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину здійснювались раніше і продовжують здійснюватися сучасними дослідниками.

Так, згідно з Б. Поршневим, в основі виникнення суспільної, власне людської форми життя лежить механізм сугестії, навіювання. Історія розвитку людства розгортається за логікою діалектичного закону заперечення заперечення: від сугестії (нав'язування) через контрсугестію (інструмент опору сугестії) до контрконтрсугестії (інструмент подолання контрсугестії). Контрконтрсугестію Б. Поршнев позначає поняттями насильст-

ва, віри і доказу (доведення). Насильство діє у формі грубої фізичної сили чи витонченої маніпуляції. Віра спирається на авторитети (релігійні чи світські) і діє як навіювання в його традиційному розумінні. І тільки останнє – доказовий вплив, вплив на основі доведення, наукового переконування, на думку Б. Поршнева, є тим способом впливу людини на людину, за яким – майбутнє. 300-річний безперервний і прискорений прогрес науки, зазначає він, її поширення на свідомість мільйонів нинішніх людей передвіщає відносно швидку перемогу наукового мислення, тобто доказового й переконливого мислення, над усіма колишніми його формами.

Проте вчений не вважає можливим відривати форми доказового, переконувального впливу від навіювання, розглядаючи історію розвитку людського світу в контексті трансформацій саме механізму сугестії. На перший погляд може здаватися, зауважує він, що доказове й переконливе мислення лежить поза площиною сугестії. Але підійдемо до справи інакше: від істини, трансльованої від людини до людини, нікуди сховатися. Сила переконання нескорима й у цьому розумінні автоматична. Отже й виходить, що вона є тією самою невивгубною силою навіювання, але такою, що обійшла всі «оборонні редути». Науковий доказ – це виявлення, виловлювання, відкидання будь-яких елементів нижчих форм соціально-психологічного впливу людей на людей: простої сугестії, різних контрсугестій, будь-яких засобів контрконтрсугестії, – крім даного. І от, відповідно, у наш час міняється структура свідомості в масах людей, що живуть на Землі: широке засвоєння наукових понять та операцій збільшує рівновагу в людині, вона охоче підкоряється науці й воліє підкорятися тільки їй, тому що вона – захист від усіх інших підпорядкувань [51, 7–35]

Можна погоджуватися чи не погоджуватися з тим, щоби зводити, як це робить Б. Поршнев, наукове доведення, переконування до якоїсь, нехай навіть найвищої контрконтрсугестивної форми впливу людини на людину, щоб розглядати переконування, наукове мислення як синтез контрсугестії та сугестії. Доцільніше



звернути увагу на інші суттєві моменти, зокрема на спробу встановити генетичний системний зв'язок між різними й навіть протилежними за своєю сутністю соціально-психологічними механізмами, а також на те, що основним критерієм історичної та функціональної диференціації соціально-психологічних механізмів впливу виступає прагнення людської істоти мінімізувати свою залежність від недоказових, непереконливих, власне насильницьких форм взаємодії із собі подібними.

Свого часу Я. Щипанський зазначав, що «всі дії, спрямовані на зміну поведінки людей, можна укласти в категорії таких видів: негативний примус і позитивне переконання. Негативний примус найчастіше постає у вигляді заборон і наказів, суть яких – репресія стосовно небажаного поведження. Позитивне переконання засноване на дії за допомогою стимулів, що викликають бажане поведження без звертання до репресій у будь-якій формі (погрози, покарання)» [88, 88].

Не звертаючи увагу на деталі, фактично можна сказати, що й сучасні дослідники у своїх побудовах схиляються до систематизації впливів за суб'єкт-суб'єктним і суб'єкт-об'єктним критеріями.

Так, у Ф. Зімбардо та М. Ляйппе соціальні впливи диференціюються за своєю спрямованістю на ті, що передбачають, і ті, що не передбачають психологічного тиску на установки, переконання і поведінку людей [24].

Р. Чалдіні, розглядаючи основні принципи психологічного впливу, вирізняє такі, як принцип авторитету (тобто підкорення останньому); принцип дефіциту і принцип взаємообміну (керуючись якими, можна легко маніпулювати людьми як об'єктами); принцип зобов'язування (поневолення людини різного роду вимогами). Їм певною мірою протиставляються принципи соціального доказу та благоприхильності, які, слід думати, також можуть застосовуватися для побудови маніпулятивних технологій [82].

У Г. Ковальова класи психологічних впливів поділені на ті, що, так би мовити, іззовні спрямовуються на людину як об'єкт (еко-

логічний, соціальний і культурологічний), і клас аутовпливів, звертаючись до яких, особа виступає як відносно автономна система, суб'єкт впливу [33].

Т. Кабаченко, розкриваючи своє бачення загальних характеристик психологічного впливу, прямо говорить про суб'єкт--суб'єктну і суб'єкт-об'єктну стратегії взаємодії [27].

О. Сидоренко прямо диференціює впливи на цивілізаційні (аргументація, самопросування), спірні (навіювання, зараження, ігнорування тощо) і варварські (наприклад, напад у вигляді деструктивної критики [61, 30–33]).

У монографії О. Гуменюк основні парадигми, стратегії та підходи до визначення сутності психологічного впливу також диференціюються у відповідності із певними критеріями, коли людина розглядається або як об'єкт імперативного, маніпулятивного впливу, або як вільна особистість, що має право на вибір способів власних впливів і форм реагування на впливи зовнішні [15, 121].

Узагальнюючи представлені погляди, можна дійти висновку, що одні соціально-психологічні механізми передбачають активізацію і актуалізацію суб'єктних, учинкових, творчих потенцій реципієнта, інші ж, навпаки, стосуються об'єктної позиції, необхідності дотримання певних норм, приписів, домовленостей, виконання обов'язків, зобов'язань тощо.

Відтак існують підстави для виділення як окремої групи так званих *пропозитивних* механізмів впливу. Їхню сутність становить пропозиція однієї людині іншій (підкріплена аргументами, авторитетом, прикладом чи фактом) міркувати і діяти певним чином, яка не обмежує останню в її свободі вибору, власне, суб'єктній свободі. До цього типу можна віднести такі соціально-психологічні механізми впливу, як переконування (доведення, роз'яснення), навіювання (рекомендування, умовляння, авторитетна порада, пропозиція), інформування (надання інформації про події без коментарів та інтерпретацій), демонстрування (наведення прикладів, демонстрація зразків, експозиція еталонів) тощо.

Альтернативними до вказаних виступають **прескриптивні** механізми впливу (зобов'язування, санкціонування, вправління тощо). Необхідність застосування цих механізмів у взаємодії людини з людиною пояснюється нічим іншим, як діалектикою свободи та необхідності. Адже часто-густо для того, щоб отримати бажане, людина вимушена робити необхідне. Проте далеко не завжди і не одразу ця реальна логіка життя може сприйматися і прийматися людьми навіть тоді, коли, здавалося б, вони переконані в необхідності діяти так, а не інакше. Тому в арсеналі суб'єкта мають бути способи директивного впливу, які дозволяють розв'язати проблему в ситуації, коли пропозитивні механізми виявляються неефективними.

Єдине, що слід ураховувати, звертаючись до теми прескриптивних механізмів впливу, так це небажану можливість застосування соціально-психологічного тиску як способу подолання суперечностей між тим, що хочеться, і тим, що потрібно робити, з метою підпорядкування, підкорення однієї людини волі іншої. Коли складається така ситуація, вплив людини на людину починає набувати ознак маніпулятивності чи прямого насильства.

Отже, залежно від того, на який психологічний ефект розраховує суб'єкт, що виступає ініціатором взаємодії, він використовує різні соціально-психологічні механізми впливу. Проте чи існує якийсь структурно-функціональний зв'язок між окремими механізмами і чи можливо їх об'єднати за принципом системності?

Спроба відповісти на ці запитання дозволяє дійти такого загального висновку: кожний із відомих соціально-психологічних механізмів впливу набуває структурно-функціональної визначеності та відносної самостійності, а їх сукупність може розглядатися як системне утворення, якщо в основу інтеграції буде покладена суб'єктно-вчинкова критеріальна психологічна модель взаємодії людини з людиною. Тобто сукупність механізмів впливу можна системно впорядкувати, якщо окремі структурно-функціональні блоки діяльності людини умовно представити у

вигляді своєрідних пов'язаних між собою психологічних мішеней і для кожної з них підібрати відповідний механізм.

Сутність суб'єктно-вчинкового підходу, нагадаємо, полягає в тому, що він синтезує в собі, з одного боку, філософсько-психологічні уявлення про людину як не тільки об'єкт впливу природних і соціальних сил, продукт процесу соціалізації, але й суб'єкт життєдіяльності, суб'єкт психічної активності (К. Абульханова та ін.), спроможний на етапі зрілості до свідомого, зацікавленого, осмисленого, відповідального цілеспрямованого впливу на інших і на самого себе. З іншого боку, цей підхід передбачає уявлення про вчинок як вищу форму душевно-духовної соціально орієнтованої перетворювальної активності людини (М. Бахтін, В. Роменець та ін.). Якщо суб'єктна компонента поняттєво фіксує онтичну, сутнісну біопсихосоціальну форму буття людини людиною (самісне, авторське, креативне), то вчинкова компонента інтегрує ціннісно-смыслову, соціокультурну, душевно-духовну, етичну, естетичну, правову тощо змістові його характеристики.

На нашу думку, є підстави для введення поняття *суб'єктно-вчинкового соціально-психологічного впливу людини на людину*, здійснюваного з метою конструктивного і продуктивного розв'язання суперечностей індивідуального і суспільного у напрямку досягнення цілісного розвивального ефекту учасників процесу соціальної взаємодії. При цьому вищою цінністю декларується автентичність індивідуального людського життя, а суспільне життя розглядається як його необхідна умова.

Означений підхід становить теоретико-методологічну основу побудови системної теоретичної моделі соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину. Системність підходу забезпечується застосуванням такої сукупності критеріїв, інтегрованих на основі суб'єктно-вчинкового принципу:

- а) суб'єктний, суб'єкт-суб'єктний, інтерсуб'єктний;
- б) ціннісний, смисловий, змістовий, учинковий;
- в) структурний, функціональний, генетичний.

Так, суб'єктний критерій передбачає прояв ініціативної, креативної, авторської позиції при визначенні й застосуванні соціально-психологічних механізмів впливу на іншу людину і самовпливу в умовах соціальної взаємодії.

Суб'єкт-суб'єктний критерій пов'язаний із партнерським відношенням людини до людини, а отже віддає пріоритет пропозитивним соціально-психологічним механізмам впливу (переконання, навіювання, приклад, наслідування та ін.) і обмежує до рівня необхідності застосування прескриптивних механізмів (санкціонування, заохочення, покарання, контролювання, вправління тощо).

Інтерсуб'єктний критерій фіксує увагу на тому, що в межах індивідуальної психіки формуються і набувають розвитку спільні знання і спільні уміння щодо застосування соціально-психологічних механізмів впливу і самовпливу. Цей критерій також наголошує на необхідності виокремлення і відокремлення «Я-впливів» від «Ми-впливів», на вмінні не розчинятися в колективній волі та колективній дії і не перекладати на «Ми» персональну відповідальність за результати впливу.

Наступний критеріальний блок орієнтує на врахування залежності між вибором механізму впливу і змістом, смыслом і метою, які передбачається реалізувати і досягти. Як відомо, один і той самий механізм може бути використаний для добродійного і злочинного впливу. Але мета не може виправдовувати засіб, тому навряд чи можна сформулювати переконаність, впливаючи навіюванням і, тим більше, за допомогою механізму санкціонування. Відтак вплив, зорієнтований на формування духовних і душевних якостей людини, моральних чеснот, прагнення до істини, краси, добра, любові, бажання творити їх, є впливом *учинковим*.

Останній критеріальний блок потребує інтеграції уявлень про структуру, функції та розвиток у процесі побудови тієї чи іншої моделі соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину. Наразі проілюструємо конкретні можливості його застосування.

### **Системна модель соціально-психологічних механізмів впливу**

Припустімо, що маємо собі як завдання створити з іншою людиною чи групою людей справжню душевно-духовну креативну спільність – «Ми».

Ідеальна в науковому розумінні спільність «Ми» як системне ціле, що не дорівнює сумі його складових, виникає тоді, коли індивіди, що її утворюють, мають внутрішню, душевно-духовну спорідненість, узгоджені ціннісно-сміслові та цільові структури, є психологічно сумісними і визнають важливість для себе належності до такої спільноти. Чудово, коли таке «Ми» постає спонтанно, як, наприклад, у закоханих пар. Проте це трапляється не завжди. Значно частіше для того, щоб створити спільність «Ми», потрібно докласти певних зусиль, діяти свідомо, цілеспрямовано і компетентно у соціально-психологічному розумінні цих слів.

Тобто аби зробити іншу людину своїм соратником, необхідно здійснити щодо неї певні цілеспрямовані впливи, які б викликали у неї бажані перетворення. Зрозуміло, що тут не можуть не виникати питання етико-психологічного змісту: такі впливи жодним чином не повинні зачіпати сутнісно-сміслову ядро особистості всупереч її бажанню. Більше того, будь-який цілеспрямований вплив людини на людину має гарантувати останній можливість вільного самовизначення і перетворення себе самої за своїми власними законам. Виняток можуть складати лише лікувальні, корекційно-реабілітаційні, профілактичні впливи на людину, в якій це ядро деформоване.

Інше застереження – інструментально-технологічне – стосується того, як саме ці впливи мають бути організовані, тобто питання про те, чи існує якась системна логіка застосування соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину.

Проведені дослідження підтверджують, що така логіка існує і виявляє себе, зокрема, у своєрідній динаміці пропозитивних і прескриптивних механізмів впливу.

Отже, нехай за умовою завдання маємо двох повноцінних індивідів *A* і *B*, які, висловлюючись «системною» мовою, утворюють дві функціональні структури, кожна з яких здатна ставити перед собою певні цілі, вибирати засоби їх досягнення, приймати рішення про перехід від намірів до дій, утілювати свої рішення, оцінювати результати виконання та фіксувати у досвіді результати і способи здійсненої активності. Щоб утворити спільність «Ми», ці дві структури мають певним чином взаємодіяти. При цьому одна з них повинна виступати ініціативною стороною, суб'єктом впливу, а друга – його об'єктом.

Розглянемо схему взаємодії *A* і *B* та логіку застосування в ній деяких соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину.

1. Якщо за умовою завдання суб'єкт *A* зацікавлений в утворенні спільності «Ми» із суб'єктом *B*, це означає, що ситуація його життєдіяльності характеризується відповідним дефіцитом. Потреба *A* у взаємодії з *B* може пояснюватися різними причинами. Так, *B* може виступати для *A* самостійною цінністю-метою (як це буває в коханні), а може розглядатися як засіб досягнення інших цілей. Проте в обох випадках *A* повинен з'ясувати ціннісно-сміслові орієнтації *B*, особливості його життєвої ситуації, а також притаманний останньому суб'єктно-вчинковий потенціал активності. Якщо зміст такого «досьє» на *B* улаштує *A*, наступним його кроком стане створення ситуації, за якої *B* погодився би вступити з ним у взаємодію і був готовий до ролі об'єкта впливу. Це можливо насамперед тоді, коли *A* зможе зацікавити *B* у взаємодії із собою і створенні спільності «Ми».

Який специфічний соціально-психологічний механізм впливу в даному разі має застосувати *A*?

Для того, щоби *B* свідомо перейнявся такими самими ідеями, що й суб'єкт *A*, аби у нього виникли такі ж мотиви-переконання, аби він так само сильно, як і *A*, бажав, хотів, прагнув утілити певну мету-ідею в життя і не мислив собі іншої долі, останній як ініціатор взаємодії повинен застосувати пропозитивний

механізм *переконування*. Але, як зазначалося, позитивний ефект від дії цього механізму може бути досягнутий лише тоді, коли *Б* виявить належну уважність, критичність і самостійність в оцінці аргументів, фактів, а також логіки доведення, до яких вдаватиметься *А*.

2. Припустимо, що *А* вдалося переконати *Б* у тому, чому для останнього є цікавим і вигідним утворити з *А* спільність «Ми». Психологічним результатом такого переконувального впливу має бути відповідність змісту й сили бажань та прагнень *Б* бажанням і прагненням *А*. Відтак постає питання про те, в який спосіб і якими засобами це спільне бажання зреалізувати.

Як ініціатор взаємодії *А* пропонує *Б* свій варіант засобів і способів утворення спільності «Ми», а отже, застосовує щодо нього певний соціально-психологічний механізм впливу. У чому тут специфіка?

Якщо психологічним ефектом переконування виступають переконання, відповідний мотив, відповідна мета і бажання її досягти, то стосовно узгодження засобів та способів діяльності *А* і *Б* мова йде не про бажаність, а про необхідність, обов'язковість прийняття останнім того їхнього варіанта, який, на думку *А*, максимальною мірою задовольняє вимоги досягнення мети. Мета з необхідністю визначає вибір засобів її досягнення, тому кінцевим психологічним ефектом впливу тут має бути не «хочу», а «повинен». Тобто *Б*, як і *А*, має вибрати ті способи й засоби, що є найоптимальнішими для реалізації поставленої мети. Такий психологічний ефект може бути досягнутий за умови використання *А* прескриптивного соціально-психологічного механізму *вимоги* (зобов'язування). Іншими словами, досягнення мети *X* із необхідністю потребує застосування способу *Y*, а це значить, що *А* і *Б*, щоб утворити спільність «Ми», зобов'язані вдатися саме до цього способу. Вимога – це певного роду примус. Якщо вдаючись до переконування, ми наводимо аргументацію на користь істинності та значущості для *Б* пропозицій *А*, то в разі вимоги ми звертаємося до аргументів, що доводять не-



обхідність вибору і застосування саме цього, а не іншого, способу чи засобу досягнення спільної мети.

3. Наступним етапом взаємодії *A* і *B* є прийняття рішення з приводу того, наскільки реально досягти спільної мети спільно вибраними засобами і способами у ситуації, що має місце тут і тепер чи буде там і тоді. Тобто, іншими словами, потрібно прийняти узгоджене рішення про те, коли і за яких умов найкраще розпочати і виконати те, що запланували.

Який тут має бути психологічний ефект впливу *A* на *B*? Зрозуміло, що змусити людину прийняти власне рішення неможливо. Нереально й переконати її в тому, що слід братися за виконання спільного проекту не завтра, а, скажімо, за тиждень, адже не може бути аргументів і доведень стосовно того, що має колись відбутися. Отже, в можливостях *A* залишається спробувати запевнити *B*, що найліпшим, з огляду на можливе розгортання ситуації, є рішення про те, щоб здійснити задумане, наприклад, завтра вночі. Саме так, напевно, формувалося спільне рішення щодо початку революції 1917 року: «Сьогодні зарано — завтра запізно».

Який соціально-психологічний механізм впливу слід використати, аби передати свою впевненість у прийнятті рішення іншій людині? Таким є пропозитивний механізм *навіювання*, що спирається, як зазначалося, не на аргументи і факти й не на примус, а на авторитет джерела інформації, на довіру до нього. Принагідно зазначимо, що навіювання, як можна зрозуміти, є необхідним механізмом впливу і може застосовуватись із цілком позитивною метою формування в людини рішучості, укріплення впевненості в собі тощо.

4. Нерідко трапляється, що люди домовляються діяти спільно, а коли черга доходить до конкретних справ, починають зволікати, виявляти недисциплінованість, непунктуальність, нестаранність тощо. В результаті запланована й погоджена мета не досягається, спільне рішення не виконується або виконується частково. Отож якщо утворення спільності «Ми» з *A* є для *B*

дійсно бажаною справою, якщо свідомо, на рівні аргументів він прийняв пропозицію *A* щодо засобів та способів досягнення спільної мети і вільно пристав до рішення про перехід від намірів до дій, але з якихось причин відмовляється виконувати домовленість, *A* може зарадити справі, лише якщо застосує прескриптивний соціально-психологічний механізм **санкціонування** (заохочення чи покарання), аби таким чином допомогти партнерові подолати бар'єри, які завжди виникають тоді, коли людина переходить від внутрішнього (умоглядного) до практичного плану діяльності.

5. Припустімо, що *A* і *B* реалізували свій намір, виконали спільно прийняте рішення. Але говорити про це можливо тільки в тому разі, коли зроблене буде оцінене і ця оцінка буде узгоджена ними між собою.

Які тут можуть бути проблемні моменти? Передусім у кожного з виконавців спільного проекту завжди є свої очікування і свої судження щодо відповідності отриманого результату поставленій меті, щодо кількості та якості зробленого тощо. Крім того, на оцінку можуть впливати адекватність самооцінки і рівень критичності, притаманні виконавцям, сформованість у них самої функції оцінювання тощо.

Процес оцінювання здійснюється шляхом підведення його предмета під певний критерій, еталон, норму, зразок. Невідповідність в оцінках людьми одних і тих самих подій якраз і пояснюється тим, що в кожного з дитинства формується своє уявлення про те, «яким богам слід молитися», про те, що є добро, а що зло, чого саме слід дотримуватися в оцінці зробленого собою чи іншими. Тому механізм впливу в цьому випадку має бути такий, щоб за його допомогою *A* міг вносити корективи у систему критеріїв та еталонів оцінювання *B*, але не нав'язуючи і не протягуючи їх у його свідомість, так би мовити, через «задні двері».

Яким чином це можна зробити? Напевно, запропонувавши *B* нові для нього зразки, норми, еталони і критерії, якими, зокрема, керується *A*, і обґрунтувати їхню значущість і прийнят-

ність для оцінки результатів спільних дій.

Напевно ж, не випадково існують такі поняттєві конструкти, як «взірець для наслідування», «приклад для наслідування» тощо. Фактично людина наслідує і привласнює не будь-яку форму поведінки, а форму еталонну, зразкову, нормативну, яка забезпечує успіх і тому стає критерієм оцінювання. В даному разі, аби узгодити оцінку *Б* зі своєю оцінкою, *А* має застосувати такий пропозитивний соціально-психологічний механізм впливу, як *приклад для наслідування*. О. Сидоренко називає цей вид впливу «пробудженням імпульсу до наслідування» [61, 30]. При цьому *А* може пропонувати *Б* для наслідування як власні еталони і критерії оцінювання, рефлексії, так і ті, якими керується група, однаково референтна для нього і для його візаві.

**6.** Щоб утворилася спільність «Ми», претенденти на членство в ній мають набути певного досвіду взаємодії, виконання спільних проектів. Колективний досвід, як і індивідуальний, набувається або стихійно, через спроби й помилки, або організовано і цілеспрямовано – шляхом вправління, тренування, багаторазового виконання різних завдань у різного роду ситуаціях взаємодії.

Тобто для *А* важливо, щоби *Б* фіксував у своєму індивідуальному досвіді й міг надалі використовувати у своїй діяльності саме ті результати і відпрацьовував саме ті способи, які є суттєвими для ефективного функціонування та успішного розвитку утвореної спільності «Ми».

Цілком нормальною можна вважати захисну психологічну реакцію будь-якої здорової людини на необхідність багаторазового повторення одних і тих самих вправ. Так, реально уявити, до чого нестерпно тим, хто починає вчитися на музиканта, щодня годинами відпрацьовувати гами. Напевно, це велика рідкість (а може, навіть певна патологія), коли хтось виконує подібні вправи із задоволенням. Тому батьки, вчителі, вихователі, наставники, керівники – усі ті, хто в міру своїх обов'язків повинен організовувати процес формування досвіду в учнів, підлеглих,

членів команди, – вимушені вдаватися до певного насильства і застосовувати відповідні прескриптивні механізми впливу.

Якщо звернутися до психолого-педагогічної науки і практики, для якої передання досвіду людства новим поколінням, формування індивідуального досвіду майбутньої особистості виступають якщо не основними, то, принаймні, першочерговими завданнями, то серед механізмів, які застосовуються безпосередньо для закріплення у досвіді змістів, форм і способів діяльності, зокрема діяльності спільної, основна роль відводиться механізму *вправління*.

Тож аби набувати й нарощувати досвід взаємодії в межах утвореної спільності «Ми», *A* повинен удатися до такого прескриптивного соціально-психологічного механізму впливу, як вправління. При цьому, звичайно, важливо віднаходити такі форми застосування цього механізму, щоб не відбити у *B* охоту до подальшої взаємодії. Запобігти таких негативних реакцій *A* зможе тоді, коли здобутий і накопичений досвід спільної діяльності не лежатиме «мертвим вантажем», а буде синтезуватися, переосмислюватися, перетворюватися і трансформуватися у нові мотиви, ідеї, цілі, реалізація яких потребуватиме нових способів і засобів, а їх запровадження – нових рішень і рішучих дій.

Отже, саме в такий спосіб здійснюється розвиток спільності «Ми» і кожного з її членів, а відтак знаходить свою реалізацію генетичний принцип побудови моделі соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину.

Залежно від того, на який психологічний ефект розраховує суб'єкт впливу, він має використовувати відповідні соціально-психологічні механізми і пам'ятати, що кожний з них займає певну структурну позицію і виконує в їх системі певну функцію, що ефективність запровадження одного механізму впливу залежить від того, яким чином і з яким ефектом були застосовані інші механізми [71]. Певна редукація, згорнутість чи деформованість системи механізмів впливу можуть спостерігатися тоді, коли один із них починає домінувати над іншими.

Оскільки соціально-психологічні механізми впливу є *універсальними*, кожний з них окремо та їх системну модель можна використовувати фактично в усіх сферах і на всіх рівнях взаємодії людини з людиною: у педагогічній практиці – навчанні та вихованні, у професіях «людина – людина» і навіть у побутовому спілкуванні. Але в кожному конкретному випадку треба враховувати такі моменти, як зміст і характер взаємодії, статус і стан її учасників, специфіка ситуації тощо.

Так, взаємодію двох немовлят також можна спробувати описати з огляду на запропонований варіант системної моделі. При цьому, звісно, слід уточнити вікові психологічні особливості дітей, рівень їхніх можливостей тощо. Те саме зауваження поширюється на випадки взаємодії між собою дітей інших вікових груп.

Своєрідної характеристики системна модель соціально-психологічних механізмів впливу набуває відносно людей похилого віку. Якщо в ранньому віці, наприклад, механізм переконувального впливу застосовується у якихось своїх генетично первинних формах, зумовлених нерозвиненістю логічного мислення, свідомості в цілому, то у похилому віці особливості використання цього механізму мають визначатися віковими факторами – деформацією свідомості, мислення, пам'яті, уваги тощо.

Свою специфіку системна модель має у процесі взаємодії представників різних вікових груп. Так, доросла людина зовсім по-різному конструює і реалізує свій вплив на дошкільника, на молодшого підлітка, молоду людину, на своїх дітей і своїх батьків тощо. Але це не означає, що треба відмовитися від системного підходу, що пропонується, чи якогось іншого науково обгрунтованого.

Традиційно може напрошуватися думка, що у взаємодії вихователки з дошкільнятами доцільно звертатися переважно до механізмів навчання, психологічного зараження, демонстрації позитивного прикладу чи стимуляції наслідування, а, мовляв, у старших класах більшу увагу слід приділяти механізму пе-

реконування. Така логіка цілком зрозуміла, але важливо зрозуміти й іншу логіку, а саме те, що і у взаємодії дорослої людини і дитини (того ж дошкільника) слід застосовувати і переконування, і навіювання та інші механізми впливу в їхній структурно-функціональній єдності, але враховуючи вік дитини й ті виховні, навчальні та розвивальні цілі, на досягнення яких має бути спрямована взаємодія.

Якщо говорити про структурні й функціональні критерії системної організації соціально-психологічних механізмів впливу, то тут можна виявити залежність її параметрів від досвіду спілкування людей і характеру стосунків, що склалися між ними. Так, у спілкуванні між чоловіком і дружиною з великим стажем подружнього життя багато що зрозуміло без слів, тому дія тих чи тих механізмів впливу може набувати згорнутого вигляду.

Система механізмів впливу може змінювати свої функціональні характеристики, зокрема зазнавати значних порушень, якщо у взаємодію вступають люди конфліктні, захоплені психічним станом натовпу, наркозалежні, психічно хворі тощо.

## Розділ 4

---

### ОНТОПСИХОЛОГІЧНА РОЗВІДКА У СФЕРІ ВИЩИХ ФОРМ І ЗМІСТІВ ВПЛИВУ



У першому розділі, присвяченому феноменології впливу, ми розглянули останній з точки зору його проявів та відмінностей, які можна спостерігати, порівнюючи одні впливи з іншими, а також їхні структурно-функціональні аспекти.

Якщо ж феноменологічний ракурс змінити на онтологічний, розуміючи під онтологією вчення про сутність сутнього, про природу того, що нам з'являється чи навіть просто здається, то найбільш фундаментальним тут постає питання про вплив світу на людину і людини на світ.

## **Вплив у координатах залежності й належності**

---

Якщо світ є системою впливів, то яке місце в ній займає людина? Чи вільна вона у своїх впливах, чи є просто передавачем або ж маріонеткою в руках інших, більш впливових сил? Тому цілком доречно в даному розділі розглянути проблему впливу в контексті суб'єкт-об'єктних відношень, що існують між людиною і світом.

### ***Світ – субстанція, «Я» – акциденція***

Людина – природна, тілесна, смертна істота. У своїй тілесності вона цілковито підпорядкована впливові фізичних, хімічних, біологічних, фізіологічних законів. Психіка є функцією мозку, проявом вищої нервової діяльності, а відтак не може розглядатись як щось самодостатнє, автономне сутнє. Психічне є лише епіфеноменом фізіологічного. І навіть такі складні психічні конструкції, як особистість, індивідуальність, суб'єктність тощо, є не більш ніж науковими метафорами.

Людина живе у природному світі, буття якого не залежить від її бажань і думок. Це – факт, з яким вона повинна миритися і якому вимушена коритися.

Людина є вільною істотою лише в контексті адаптації до умов існування: свобода – це ніщо інше, як усвідомлена необхідність.



Будь-який творчий акт людини спрямований, урешті-решт, на пристосування до середовища. Різного роду захоплення, хобі — просто спосіб забути, захистити свою психіку від думок про неминучу смерть, яка може настати у будь-який момент, і передбачити його неможливо. Віра в Бога потрібна людині, аби долати екзистенційний страх небуття.

Усе має свій початок і свій кінець. Людство, як і кожна окрема людина, рано чи пізно приречене на смерть — чи від космічної, чи від екологічної катастрофи, від епідемій чи від конкурентної війни за біологічне виживання.

Людський розум, свідомість є витвором природи, продуктом її еволюції чи Божим промислом, а створіння ніколи не може вивіститись у своїх впливах на світ і себе самого над своїм творцем.

Не можна жити в суспільстві і бути вільним від його впливів. Людина стає людиною лише завдяки соціалізувальному впливу з боку суспільства, завдяки навчання, вихованню тощо. Сутність людини, як сказав класик, не є абстракт, притаманний окремому індивідові. А отже, вона, ця сутність, від самого початку міститься за межами простору індивідуального буття, тобто в соціумі, в культурі. Цю зовнішню сутність і необхідно зробити внутрішнім здобутком конкретної емпіричної істоти. Лише після цього останню можна назвати людиною.

Аби пом'якшити враження від такого досить жорсткого об'єктного детермінізму, апологети об'єктної парадигми (там, де це їм потрібно) замість слова «людина» підставляють слово «особистість». Мовляв, людина з'являється на світ саме людиною, але не особистістю: «особистістю не народжуються, а стають». На запитання про те, що ж залишається в людині власне людського, якщо від неї відтяти не її кров, бороду і таке інше, а її соціальні, особистісні, тобто істотні, якості, захисники об'єктної парадигми дають відповідь, яка хоч і дещо бентежить, але є гранично зрозумілою: залишаються її біологічна неміч, непристосованість, непридатність до самостійного існування, абсолютна залежність від зовнішніх обставин, а також тих «сильних світу

цього», хто володіє способами й знаряддями людського життя, хто визначає його умови.

Більш обережні й кмітливі теоретики-методологи з цього табору зазначають, що новонароджений ще не є справжньою людиною, проте має для цього відповідні потенції. Але якщо спробувати з'ясувати, що ж то за потенції, врешті-решт виявляється, що це ніщо інше, як природжена здатність підпорядковувати індивідуальне загальному, внутрішнє – зовнішньому, це повна відкритість і готовність засвоїти все, що має на собі знак «соціальне», «суспільне», «спільне», «загальне», «колективне» тощо. Примітною є також інтерпретація самого акту засвоєння культурно-історичного продукту. Чи то різні агенти соціалізації (батьки, вчителі, ЗМІ) наповнюють ним сутнісну порожнечу дитини, не питаючи її бажання, чи сама дитина із власної ініціативи інтеріоризує цей продукт. Тут, кажуть поборники об'єктної парадигми, все залежить від технології: у принципі можна так організувати процес окультурювального впливу, що дитина слухняно робитиме все, що їй скажуть дорослі, та ще й отримуватиме від цього задоволення. А коли щось не так, то в соціуму, який вважає, що «нам не слід чекати милості від природи», завжди є в резерві: «Не можеш – навчимо, не хочеш – примусимо!»

Проте, не бажаючи впадати в теоретико-методологічні крайнощі, представники позиції, що розглядається, усе ж наважуються на своєрідну поступку і вводять до обігу такий «психолого-економічний» поняттєвий конструкт, як «привласнення власної сутності».

І наче все нічого, крім зовні простої проблеми онтологічного статусу того сутнього, яке здатне привласнювати власну сутність. Хто воно – те, що привласнює? Яке воно? Звідки в нього така інтенція і така потенція? Адже воно, як мінімум, повинно від самого початку нести в собі інформацію про те, що для нього є суттєвим, а що ні. Повинно хотіти цим суттєвим заповнити свою сутнісну порожнечу. Крім того, воно має володіти способами привласнення цієї своєї сутності.

Звідки ж беруться і що являють собою ці внутрішні умови, ці знання людиною своєї сутності, мотиви її привласнення і відповідні здатності? Коли питання ставляться отак, руба, симпатики об'єктного підходу або войовничо повстають проти ідеалістів та релігійників, або починають «переходити на особистості»...

Об'єктна парадигма постулює існування певного роду відношень, стосунків, взаємин між людьми і певного роду відношень людини до самої себе, які логічно назвати об'єкт-об'єктними, коли, наприклад, «Я» визнає себе та інших лише «гвинтиками» якогось механізму, заведеного невідомо ким і навіщо, або переймається якимось містичним сюжетом, міфом, віддаючи себе і свою долю в руки трансцендентних сил, тощо. Цілком реальним і таким, що узгоджується з об'єкт-об'єктною парадигмою, є уявлення людини про світ і своє життя як напередвизначений рух по колу, що робить безглуздими будь-які розмови про суб'єктний, авторський вплив, про свободу вибору, цілепокладання і навіть віру в «щасливий випадок». Подібні уявлення можуть набувати поширення і захоплювати свідомість не тільки пересічних людей, а й фахівців, зокрема психологів, особливо ж тоді, коли реальне життя входить у протиріччя з відкритими ними законами.

Саме об'єктне ставлення до людини становить онтопсихологічну основу інвективного впливу. Існують так звані «онтологічні» вислови, що ставлять під сумнів, а то й просто заперечують саме існування людини, буття людини людиною, перекреслюють мрію, відбирають надію тощо. Для цього використовуються різні «лихі» поняттєві конструкти з опорними словами-запереченнями «ніхто», «ніщо», «ніколи», «нізачо» («Він для мене – ніхто!», «Ти для мене не існуєш», «Я ніколи не стану твоєю!», «Я нізачо тобі цього не пробачу!» тощо). Ще більш жорсткою формою такого впливу виступають «екзистенційні» погрози типу: «ти – покійник», «ти – мрець», «тебе нема», «щоб ти здох», «можеш удавити-ся цими грошима» і т.д.

Онтопсихологічний аналіз лихослів'я дозволяє зрозуміти екзистенційну сутність цього явища. Інвектива намагається підда-

ти сумніву, знецінити і осквернити, «вивертає навиворіт» світ людини з тим, що є в ньому найдорожчого, найціннішого, що надає йому сенсу. Тут усе навпаки, як у задзеркаллі: замість свободи – рабська неволя, замість суб'єктності – об'єктність, замість унікальності – пересічність, плагіат, людському протистоїть звіряче, нормі – патологія, буттю – небуття. Власне, на цьому тримається психологічна сила, з якою лихослів'я впливає на наш розум і нашу душу.

### **«Я» – субстанція, світ – акциденція**

Перш ніж поділитися міркуваннями про варіант світосприйняття, протилежний щойно розглянутому, вважаємо за принагідне переповісти одну давню легенду.

В Індії жила свята людина, великий мудрець В'яса, відомий як автор афоризмів Веданти. Сам він не зовсім досяг вищої мети, але син його Шука народився досконалим. Батько навчив сина мудрості й, передавши йому істину, послав до палацу царя Джанаки. Той був великий цар і називався «Джанака відеха». «Відеха» значить «без тіла». Будучи царем, він зовсім забув, що в нього є тіло, і почував себе увесь час духом. Тож Шука був посланий до нього, аби повчитися мудрості.

Цар знав, що син В'яси йде до нього, і заздалегідь зробив розпорядження, щоб охоронці не звернули на хлопчика жодної уваги, коли він з'явиться у воріт палацу. Вони лише дали йому стілець, і Шука просидів на ньому три дні й три ночі. Ніхто не говорив з ним, ніхто не запитував його, хто він і звідки, хоча батька його шанувала вся країна, та й сам Шука був гідною чималої поваги людиною. Після цього випробування прийшли міністри та знатні вельможі й прийняли його з великими почестями. Вони привели Шуку в чудові кімнати, викупали в запашній ванні, вдягли в ошатне вбрання і протягом восьми днів оточували його всілякою розкішшю. Але Шука залишався таким самим, яким був тоді, коли самотньо чекав у воріт. Нарешті його привели до царя. Цар сидів на троні, грала музика, навкруги танцювали й веселилися. Цар дав Шуці чашку молока, наповнену по самі вінця, і попросив сім разів обійти з нею залу, не проливши ні краплі. І хлопчик виконав це завдання з надзвичайною легкістю: його розум аніскільки не міг бути захоплений зовнішнім світом, доки він сам не припускав можливості впливу світу на себе. Коли Шука приніс чашку цареві, той сказав: «Я можу лише повторити те, чого тебе навчив батько й чого ти сам навчився. Ти пізнав Істину. Іди додому».

Тож варіант другий: світ є проекцією мого розуму, моєї уяви, моїх почуттів. Скільки людей, стільки й світів. Кожний сам буде

свій Всесвіт. Я – центр Всесвіту. Я – «усередині буття». Декого, особливо adeptів першого варіанту, може дивувати такий безмежний егоцентризм. Проте, як виявляється, досить легко наклеїти ярлик соліпсизму прибічникам другої позиції, але досить складно аргументовано довести, що світ існує поза моїм Я», що він існує об'єктивно, а не є лише продуктом моєї уяви, фантазії, моїх впливів.

Ортодоксальні прихильники другої позиції не шукають сутності десь за межами індивідуального «Я». Дитина, на їхню думку, від самого початку є людиною за своєю суттю і ніким іншим вона вважатися не може. Лише в тому, щоб бути людиною, її свобода обмежена необхідністю. Більш стримано налаштовані апологети субстанційності можуть додати, що людина не вибирає місця й часу свого приходу у світ і (як правило) прощання з ним, не обирає своєї статі, своїх батьків, родинного кола тощо. Проте ці характеристики вони не вважають настільки суттєвими, щоб поступитися своїми ідеалами.

Чи може тут бути якийсь виняток із правил? Схоже, що може, але за певних умов. Так, оскільки у світі, який є продуктом моєї психічної, душевно-духовної життєвої активності, усе залежить від мене, моїх впливів, то від мене залежить і те, щоб надати (чи не надавати) цьому моєму світові певної незалежності, автономності, самодостатності, права на самотворення, саморозвиток тощо. Адже якщо я і створене мною утворюють загалом мій життєвий світ, то сенс мого буття, мій буттєвий інтерес суттєво залежать від природи тих сутніх, яких я створюю для себе і з якими я взаємодіятиму. Не може відчувати себе вільним «Я», що творить із себе неволю, хай і усвідомлену, але необхідність, наприклад у вигляді владно-підвладних стосунків, тощо. «Я» онтично зацікавлене мати у своєму світі, у своєму доквіллі тільки вільні створіння, у процесі творення яких та у взаємодії з якими воно тільки й може досягти вершин особистої свободи та особистісного розвитку. «Я» є відповідальним за світ, у якому живе, за оточення, у якому перебуває, за себе і своє життя, за свої впливи. «Я» завжди має можли-

вість кардинально змінити свій життєвий світ, у крайньому разі знищити його, знищивши самого себе. Отже, якщо життя людини підвладне їй, то й світ підвладний їй.

Психічне, душевне, духовне, так само як тілесне і плотське, є сутнісними атрибутами єдиної субстанції, ім'я якої «людина». Визначаючись у своїх атрибутах, індивід разом з тим виявляє і себе самого, свою «самість». У функціональному розумінні самість – це прасуб'єктна інстанція, що фіксує факт самостійного буття сутнього, співвідносить це сутнє зі світом, констатує і конституює ідентичність даного сутнього самому собі в різних ситуаціях життєздійснення. «Я», що себе усвідомлює, виступає продуктом саморозгортання, самовиявлення і прояву самості, становить вищий рівень її розвитку. «Я» у своєму русі до досконалості також передбачає свій вищий онтичний рівень, а саме – рівень суб'єктного буття, у тому числі відносно життя психічного. Але і суб'єктний спосіб життєдіяльності людини має свою «онтичну планку»: цілком природним для неї є прагнення абсолютної суб'єктності, тобто можливості *бути суб'єктом і не бути об'єктом*, причому навіть для себе самої.

Уточнимо цю думку. Як відомо, справжня «свобода для...» неможлива без «свободи від...» Діяч не повинен розчинятися в діяльності, а творець – ототожнюватися з його твором. Іншими словами, якщо від «Я» як вищого рівня розвитку психічного, душевно-духовного життя відняти чи відтяти, умовно кажучи, мою психіку (мою душу, мій дух, мою свідомість, моє несвідоме тощо) і мене самого як означеного, – отримаємо залишок, який ні я сам, ні хтось інший не може означити, тобто перетворити в об'єкт. Це і є унікальний для природи, але природний для людської істоти випадок особливого роду суб'єктності, очищеної від урівноважувальних гносеологічних довизначень типу «немає суб'єкта без об'єкта, немає об'єкта без суб'єкта». Якщо ти людина, то в тебе від самого початку закладена потенційна можливість розпочинати причиновий ряд із себе (І. Кант). Тобто не можна бути трошки суб'єктом, а трошки об'єктом, як не можна бути «трошки вагіт-

ною». У цьому – суть і зміст справжнього людського буття. У цьому – суть уявлення про богоподібність людини, оскільки Бог і є генералізованим, сутнісно очищеним образом Суб'єкта-Творця, вільного від об'єктних визначень (П. Тілліх). Прагнення досягти цього рівня вільної автентичної буттєвості виступає основним життєвим задумом людської істоти, що надає значення її нескінченним «самоперевершенням».

Поняття «суб'єкт» у сучасній філософській психології вживається не тільки у гносеологічному розумінні для позначення специфіки суб'єкта пізнання, а й для позначення суб'єкта дії та практики, суб'єкта впливу. Так розкривається специфічно людський характер людської активності (К. Абульханова).

Таким чином, реальний конкретний індивід як суб'єкт психічного життя є частиною цього життя й одночасно протистоїть йому як його носій, ініціатор, центратор, інтегратор і користувач. Він відповідальний за цілісність, досконалість і розвиток своєї системи психіки і себе як її частини. Суб'єктний рівень психічного життя людини – це рівень сутнісного відображення дійсності та сутнісної організації активності задля творення нових сутніх і власного сутнісного самоперевершення. Це граничний, з усіх відомих психологічній науці, рівень психічної активності людини, що максимальною мірою репрезентує її якісну своєрідність і сутнісну відмінність від того, що не є людиною.

### **«Я» і світ – сумірні агенти впливу**

Кожне сутнє є субстанцією-суб'єктом, бо має власну, тільки йому притаманну природу існування і впливу на світ, – те, що надає йому ознак дійсного, реального, а також істотного і відмінного від усього іншого.

Напевно, тут варто уточнити, що саме вважати субстанцією, якими сутнісними ознаками наділяти істоту, аби вона задовольняла визначення суб'єктності. Адже якщо визнавати суб'єктом кожен окремість, яка може викликати певну подію, то під таке визначення підпадуть не тільки люди, а й різні сили природи, різ-

ні «збіги обставин», наприклад «той айсберг», від зіткнення з яким загинув «Титанік», або течія, яка винесла цей айсберг на судно. Тобто не кожна причиновість корелює із субстанційністю, а отже із суб'єктністю. Світ сутніх, з огляду на різні онтологічні підходи, поділяється на те, що творить із себе реальність, але саме не є створеним (Природа, Всесвіт, Матерія, Дійсність, Бог); те, що є створеним і водночас здатним більш чи менш цілеспрямовано, свідомо відтворювати і творити як себе, так і інших (подібні та якісно нові світи) за власними авторськими проектами (людина); те, що є створеним і лише відтворює себе в іншому, не створюючи нічого принципово нового (тварина, рослина); те, що є природним створінням, яке взагалі нічого не творить і не відтворює і може виступати лише умовою або знаряддям існування іншого (нежива природа).

Про субстанцію-суб'єкт можна говорити в широкому філософському плані, а можна у вузькому, зокрема психологічному. Так, і людина, і тварина визнаються суб'єктами свого психічного життя, але в якісно різному значенні: тварина – як носій і відтворювач, людина – як носій, відтворювач і творець.

Між двома сутніми, що визнаються суб'єктами, можуть і, власне, повинні складатися суб'єкт-суб'єктні відносини (Б. Ломов), системи взаємовпливу. При цьому серед них можна виокремлювати рівноцінні суб'єктні пари («людина – людина», «тварина – тварина», «рослина – рослина») і нерівноцінні («людина – природа», «людина – суспільство», «людина – Всесвіт», «людина – Бог») тощо. У випадку нерівноцінності кожний член пари може у певному сенсі набувати значення або субстанції-суб'єкта, або акциденції-об'єкта. Так, доросла людина, як правило, визначає, чи будуватиметься її взаємодія з дитиною на суб'єкт-суб'єктній основі, чи ставлення до останньої буде переважно об'єктним.

Отже, розуміння природи впливу значною мірою залежить від онтопсихологічної позиції дослідника, від того, що він визнає субстанцією, а що акциденцією.



Людина – лише фрагмент Усесвіту і як така підпорядковується домінуючому впливові цілого, але водночас отримує у користування від нього притаманні йому безмежні можливості впливу і самовпливу, помножені на фактор свідомості. Не випадкові такі самовизначення людини, як «цариця природи», «богоподібна істота», «пуп Землі», «вінець світобудови» тощо. Тим самим підкреслюються унікальні й навіть безмежні можливості її впливу на світ (зовнішній і внутрішній) заради його перетворення.

Це твердження відповідає одному з провідних положень постнекласичної методології про індивіда як ініціатора «стрибка, що творить», зокрема, історію людства. Так, на думку Дж. Тойнбі, суспільство є перетином полів активності окремих індивідів, чия енергія є тією життєвою силою, що творить історію.

Разом із тим нестримний потяг до нарощування своєї впливовості починає становити дедалі більшу небезпеку для самої людини, загрожувати її існуванню. Досить згадати про Хіросіму й Нагасакі, Чорнобиль і СНІД. Тому, зростаючи в якості впливової сили, людині слід усвідомлювати, що вона водночас є субстанцією і акциденцією, суб'єктом і об'єктом, а значить розуміти свою місію в світі й бачити ту межу, за якою – прірва небуття.

## **Природа і психологічна сутність впливу**

---

У різних науках створено безліч теорій, назви яких починаються словами «Теорія впливу...» Так, наприклад, існує «Теорія впливу багаторазового розсіювання на випромінювання ультрарелятивістських часток у речовині»... Уже звичними, якщо не сказати шаблонними, в наукових і особливо науково-популярних текстах стали звороти типу «вплив фактора часу на ефективність інвестицій», «вплив релігії на економіку», «вплив соціальних чинників на формування злочинної поведінки» тощо. Тут слово «вплив» часто-густо використовується як своєрідна метафора, що прикрашає

чи навіть містифікує традиційне уявлення про кореляційні, причиново-наслідкові та інші зв'язки різних сутніх між собою.

Вплив людини на людину має свої специфічні властивості. Він вбирає в себе і знімає в собі усі відомі «долюдські» форми (фізичну, хімічну, біологічну, фізіологічну, рослинну, тваринну тощо), але вивищується над ними тим, що здійснюється на душевному у і духовному рівнях.

Вплив може виступати як окремий акт, а може — як процес, що складається із цілого ряду дій, учинків, діяльностей, пов'язаних між собою якимось змістом і поєднаних одним простором і часом. Певний науковий інтерес можуть викликати питання структури і функцій впливу взагалі, систематизації різних за своєю природою впливів і т. п.

Не просто відразу чітко визначити те, з якого моменту починається, коли і чим завершується вплив. Чи слід, скажімо, початковою ланкою впливу вважати потребу, потяг, мотивацію або ж мету, яку має його суб'єкт, а кінцевою — результат, що досягається цим суб'єктом.

Можливо, вплив — це щось між метою і результатом, тільки акт, дія в її чистому вигляді, не обтяжена думкою чи почуттям?

Напевно, слід також урахувувати не лише внутрішню детермінацію, а й зовнішні обставини, ситуацію, що зумовлює, провокує, спричинює той чи інший вплив.

Потребує відповіді питання про те, як тлумачити вплив, який не викликає жодних реакцій у його об'єкта. А чи можна вважати суб'єктом впливу того, хто реально впливає на об'єкт, але такої мети собі не ставить, не усвідомлює, а іноді просто не визнає саму можливість і сам факт такого свого впливу?

Далі: чи правомірно поширювати поняття впливу на те, що зумовлює, але не визначає сенс людського буття як такого: повітря, воду, землю, вогонь? Чи варто також із наукових позицій говорити про вплив історії людства на вибір професії конкретною молодою людиною? І якщо вирізняти ефективні, продуктивні, конструктивні впливи, то чи не значить це, що ми просто умис-

но не помічаємо їхньої неефективності, непродуктивності, а то і деструктивності у якомусь іншому аспекті чи контексті, який, можливо, набуде актуальності та значущості вже завтра?

В англійській мові – найбільш поширеній у світі – слово «вплив» виглядає як *influence*. За допомогою «*infl*» утворюються сполучення, які позначають різні конкретні форми впливу, наприклад: *inflamm* – збуджувати; *inflat* – наповнювати; *inflect* – змінювати, згинати; *inflict* – наносити (удар), накладати (стягнення), спричинювати тощо.

В українській мові слово «вплив» та його похідні мають кілька тлумачень. По-перше, вплинути – означає подіяти, тобто спрямувати дію на об'єкт із метою зміни чи утримання його стану (якості, характеристики) у напрямку, бажаному для суб'єкта. Такий вплив відповідає російському слову «воздействие». У цьому розумінні замість слова «подіяти» можуть використовуватися слова «застосовувати», «уживати» (наприклад: ужити грубої сили, застосувати грубу силу). По-друге, слово «вплив» може відповідати російському слову «влияние». Якщо у першому випадку йдеться про певну націленість впливу суб'єкта на об'єкт («подіяти» тут значить – навмисне, більш чи менш свідомо, цілеспрямовано спричинити своєю дією якусь подію), то у другому випадку об'єкт може зазнавати впливу, але суб'єкт його може про це навіть не здогадуватися. Так, наприклад, вигляд п'яниці викликає відразу, проте навряд чи той ставить собі таке за мету.

Ф.Зімбардо і М.Ляйппе визначають соціальний вплив як таку поведінку однієї людини, що має «своїм наслідком – або метою» зміну того, як інша людина поводить себе, що вона відчуває чи думає стосовно якогось стимулу [24]. Тут, безумовно, йдеться про вплив-«воздействие».

Дещо інше значення має слово «вплив» («влияние»), коли мається на увазі своєрідна психічна залежність поведінки індивіда від натовпу. Тут суб'єкт впливу фактично відсутній, він розчинений у цьому натовпі, губиться в юрбі.

Можливий також варіант проміжного розуміння слова «вплив», яке може вбирати в себе обидва наведені значення. Так, натовп може виникати стихійно, а може бути створений штучно і скеровуватися чиєюсь рукою — приховано або ж відкрито. Навіть у стихійному натовпі з'являються лідери, які провокують його стани, спрямовують активність тощо.

Вплив завжди асоціюється з дією. Психологічна думка виокремлює категорію дії як одну із центральних, як «клітину», або «осередок» психічного, інваріантну структуру, яка надає психічному визначеності, виразності, цілісності, буттєвості. Дія в її вищому психологічному розумінні виражає основне специфічне відношення людини до світу: в ньому людина виступає як сила, що свідомо змінює і перетворює (С. Рубінштейн). Тут дія і людина як діяч розглядаються з точки зору сутнісних критеріїв, тобто онтологічно. У цьому розумінні поняття «дія» тотожне поняттю «вплив». Адже тільки активно (цілеспрямовано, свідомо, пристрасно) впливаючи на світ (зовнішній і внутрішній), людина може пізнавати й перетворювати його. Саме ця інтенція і спроможність визначає її природну відмінність від усього нелюдського, спосіб її буття, її місію в світі, її впливовість.

Визначаючи сутність поняття «вплив», дослідники так чи інакше звертаються до такої загальнонаукової категорії, як «взаємодія» і похідного від неї поняття «взаємовплив». Існувати для людини означає «діяти, впливати і піддаватися впливам, брати участь у нескінченному процесі взаємодії як процесі самовизначення сутнього, взаємного визначення одного сутнього іншим» [54, 280–281].

Дійсно, усе, що відбувається в світі, можна визначити як суцільний взаємовплив. Можна говорити про взаємовплив як послідовну зміну суб'єктно-об'єктних характеристик учасників цього процесу: спочатку один є суб'єктом, а інший — об'єктом впливу, а потім навпаки. Проте особливий інтерес для психології становить дослідження феномена впливу не тільки і не стільки у ракурсі реактивної активності, скільки активності, що спричинює,

ініціює, перетворює і творить нове. Мова також може йти про явища, котрі виникають і відбуваються в момент симультанної взаємодії, одночасного дотику, безпосереднього контакту між суб'єктом і тим, хто (що) не є суб'єктом. Відтак суб'єктом впливу, висловлюючись у поняттях теорії поля, є той, хто виступає його (поля) конституювальним, ініціювальним елементом, а навколишнє середовище є другою частиною поля, в яке включений і сам суб'єкт.

Здавалося би зрозумілим, що поза комунікацією суб'єкта *A* із суб'єктом *B* вплив просто неможливий. Проте, напевно, існує ще чимало сфер, в яких одна людина впливає на іншу не прямо, а опосередковано, наприклад через художні твори, пам'ятки культури. У більш загальному плані реально говорити про вплив людини на світ живої та неживої природи тощо.

Поглибити розуміння природи впливу дозволяє аналіз *мотивів*, які спонукають людину більш чи менш свідомо здійснювати свій вплив на інших людей і на саму себе.

Так, для людського індивіда завжди актуальною є потреба самозбереження, захисту себе як організму, особистості, індивідуальності, суб'єкта, свого «Я» від різного роду шкідливих факторів природного і соціального довкілля, а також від дії руйнівних сил, прихованих у ній самій, наприклад шкідливих звичок.

Самозахист може здійснюватися на реактивному рівні як відповідь на негативні подразники. Проте захисна реакція може набувати форми впливу, якщо людина намагається своїми ініціативними діями запобігти проблемної ситуації, активно протидіяти загрозам, усунути чи ліквідувати їхні наслідки. Зокрема, це стосується випадків, коли хтось виявляє до нас нетактовність, некоректність, несправедливість, брутальність, не спитавши дозволу, намагається проникнути у святая святих нашого «Я». Те саме відбувається, коли людина захищає свої законні права – право на життя, право на свободу волі, думок, учинків тощо.

Якщо узагальнити сказане, можна дійти висновку, що вплив людини на світ, в якому вона живе, і на саму себе може мати пси-

хологічною причиною страх за своє існування, страх прожити життя марно, неавтентично, страх не встигнути втілити задумане тощо. До речі, приклад такого роду захисних впливів знаходимо в А. Адлера, який вважав, що людина, переживаючи почуття меншовартості, намагається вивищитися над іншими, аби своєю впливовістю забезпечити себе від приниження.

Для психології, що не обмежується розумінням людини як від самого початку гріховної, закомплексованої, стражденної, залежної істоти, основними психологічними факторами, що спонукають людину до впливів і самовпливів, є мотивація вдосконалення та розвитку, мотивація творчості й унікальна здатність відчувати задоволення не тільки від результату, а і від самого процесу індивідуалізованої самореалізації, самоздійснення, виконання своєї місії у світі. Тобто впливам, що ґрунтуються на переживаннях страху, протистоять впливи, які мають свою психологічну основу в почутті любові, в доброму й довірливому ставленні до інших, у прагненні до єднання зі світом, до його вдосконалення і перетворення заради його блага і з огляду на іманентні закони його розвитку. Саме тому сьогодні сприймаються як негуманні й агресивні гасла радянської доби типу: «Людині не слід чекати милостей від природи, взяти їх у неї – наше завдання!» тощо.

Чи може людина вдосконалюватися і розвиватися завдяки не лише впливам і взаємовпливам, а й своїй власне «впливовій» активності? Напевно, що так. Адже впливовість малюка суттєво поступається впливовості дорослого. Процес дорослішання у цьому розумінні можна розглядати як поступове оволодіння дитиною чи молодою людиною новими для неї способами впливу на інших і на саму себе, а також створення власних, індивідуалізованих форм такого впливу.

Слід звернути увагу на те, що кожний віковий період розвитку людини вирізняється спрямованістю, змістом, формою, рівнем складності, а також силою та динамікою її впливів і самовпливів.

Новонароджений впливає на оточення лементом, дошкільник удається до впливів, що будуються на ігровій основі, підліток на-

магається наслідувати дорослі форми впливу при тому, що їхня змістова сторона залишається «дитячою».

З віком зростають кількість впливів людини на саму себе, їх усвідомлюваність і цілеспрямованість. Збільшується питома вага креативності, винахідливості. Доросла людина набагато частіше вдається до опосередкованих і відставлених у часі впливів. Якщо, скажімо, дитина у більшості випадків одразу і безпосередньо реагує на несправедливе зауваження, образу, то доросла людина може довгі роки чекати слушної нагоди, аби повною мірою віддячити кривдникові, або, навпаки, спробує зрозуміти й пробачити йому провину.

Цікаво, що доросла людина, перебуваючи у стані емоційного збудження, може вдаватися до «дитячих» форм впливу – чіплятися до усіх зі своїми проблемами, надокучати запитаннями чи проханнями. Щоб отримати своє, вона може виявляти «телячі ніжності», «муркотіти» – або ж вередувати, хнюпитися, невтішно й гірко плакати тощо. Про таку людину кажуть, що вона «поводиться як мала дитина».

Метафоричні перегукування з тваринним світом в онтопсихологічному дослідженні соціально-психологічної природи і сутності феномена впливу не є випадковими. Ми вже зверталися до вчення Б. Поршнева, коли розглядали проблему типології впливів. У його працях ми також знаходимо онтопсихологічну версію походження власне людських механізмів взаємовпливу, що знайшли свій розвиток в умовах стадного життя тварин. Так, на думку вченого, основним фактором перетворення людиноподібного стада на людську спільноту стало формування такого механізму впливу, як сугестія. Тобто мається на увазі, що саме завдяки цьому механізмові кожний член стада міг реагувати (а точніше – не міг не реагувати) не тільки на безпосередню небезпеку, а й на узагальнений застережний сигнал про небезпеку, що його десь іздалека подавав будь-який представник його виду.

Фундаментальне дослідження психологічної природи впливу здійснив Г. Ковальов. На його думку, історію психології можна

розуміти як відповідь на питання про сутність, природу, критерії ефективності психологічного впливу, а також як розвиток поглядів і підходів до пояснення об'єктивних і суб'єктивних детермінант цього процесу. Під впливом у широкому розумінні дослідник розуміє процес, що виникає і виявляє себе на різних рівнях існування матеріальних систем та їхніх окремих властивостей (фізичних, хімічних, біологічних, енергетичних, інформаційних тощо), процес, який реалізується у формі взаємодії двох чи більше рівнопорядкових систем і результативно забезпечує зміну структури (просторово-часових характеристик) чи стану хоча б однієї з цих систем. Відтак, ураховуючи багатоякісність і багаторівневість психічної організації людини, пропонується застосування системного підходу до розробки категорії психологічного впливу, обґрунтовується можливість запровадження трьох основних парадигм, які дозволяють з'ясувати сутність психологічного впливу виходячи з розуміння природи психічної реальності, а також відповідно трьох стратегій психологічного впливу [34, 41–49]. Проаналізуємо цей підхід як такий, що має прямий стосунок до онтопсихологічного визначення природи й сутності впливу.

Так, першою Г. Ковальов пропонує розглянути *об'єкту*, або *реактивну*, парадигму, згідно з якою психіка є пасивним об'єктом впливу зовнішніх умов. У межах цієї парадигми формулюється *імперативна стратегія* психологічного впливу, основна функція якої полягає у контролі поведінки та установок людини, їх підкріпленні й спрямуванні у потрібне річище. Тут можна помітити певну схожість із тим, що Ф. Зімбардо та М. Ляйппе позначають як інструментальний різновид соціального наuczіння, який прямо впливає на поведінку. Ця стратегія може бути використана в екстремальних умовах взаємодії, але не є прийнятною, наприклад, для формування людини як вільного суб'єкта власного життя, відповідального за свої вчинки.

Друга парадигма стверджує активну й вибіркочку позицію людини у процесі відображення зовнішніх впливів. Традиційно вона позначається як *суб'єктна*, або *акціональна*. Утім, на думку



Г. Ковальова, ця парадигма також не долає об'єктного відношення до людини, на яку здійснюється вплив. Мовляв, суб'єкт впливу, розуміючи, що має справу з таким самим суб'єктом, як і він сам, може вдаватися до різного роду маніпулятивних способів досягнення своїх цілей. Тому стратегія психологічного впливу в межах цієї парадигми визначається як *маніпулятивна*. Робиться слухний висновок про те, що імперативну й маніпулятивну стратегії психологічного впливу можна в цілому віднести до того одномірного, об'єктного, монологічного погляду на людську природу, де людині відводиться пасивна роль, де її унікальна сутність знеособлюється.

При конструюванні третьої парадигми Г. Ковальов виходить із позицій гуманістичної психології, яка стверджує неповторність та унікальність психічної організації кожної окремої людини, розглядає її як творчу і від самого початку позитивно налаштовану соціальну істоту. Тому на відміну від об'єктного підходу даний парадигмальний напрям автор позначає як *особистісний*, або *інтерсуб'єктний*. Інтерсуб'єктність пов'язується з діалоговою природою людської психіки, а також із суб'єкт-суб'єктним підходом, що дістав розвиток у вітчизняній психології, зокрема завдяки працям Б. Ломова. Вважаючи, що основною цінністю у взаємодії людини з людиною є можливість розвитку кожної з них і що такий розвиток найкращим чином може здійснюватися за умови діалогових міжособистісних стосунків, Г. Ковальов робить висновок про те, що найбільш релевантною для даної інтерсуб'єктної (суб'єкт-суб'єктної, особистісної) парадигми є *розвивальна стратегія* психологічного впливу.

У ситуації діалогу дві особистості починають утворювати якийсь загальний психологічний простір і часову протяжність, єдине емоційне «співбуття», в якому вплив (у звичайному, об'єктному, монологічному розумінні) перестає існувати, поступаючись місцем психологічній єдності суб'єктів. Як адекватний суб'єкт--суб'єктному характеру самої людської природи, діалог є найбільш ефективним в організації продуктивних і особистісно розвивальних контактів між людьми.

Загалом погоджуйтесь з онтопсихологічною позицією Г.Ковальова, зазначимо ті моменти, які видаються нам дискусійними.

Так, дещо незрозумілою виглядає інтерпретація другої – суб'єктної – парадигми як об'єктної, такої, що обов'язково передбачає застосування маніпулятивної стратегії. Якщо суб'єктові впливу приписувати маніпулятивні наміри, то і у випадку діалогової, суб'єкт-суб'єктної взаємодії він знайде лазівку використати іншого як засіб для досягнення своїх егоїстичних цілей. Тому, на наш погляд, виділення другої парадигми не є виправданим. Цілком логічно було б розглядати маніпулятивну стратегію як різновид імперативної стратегії психологічного впливу, яка прив'язується автором до першої – об'єктної – парадигми.

Викликають питання також поняттєвий апарат і логіка міркувань щодо визначення сутності третьої парадигми. Зокрема, видається дещо проблемним ототожнення понять інтерсуб'єктності та особистості. Можна погодитися, що особистість вбирає в себе інтерсуб'єктність як свою сутнісну змістову характеристику, як певний атрибут, але вона не зводиться до неї хоча б тому, що її психологічну основу складає моносуб'єктна за своєю природою інстанція «Я».

Бентежить і те, що цілком виправдана симпатія автора до діалогічної методології, яка активно розробляється і пропагується послідовниками постнекласичної парадигми у сучасній психології, чомусь знаходить свій вихід у тому, що поняттю «вплив» фактично відмовляється у праві на існування. Його місце займає поняття «єдність». Виходить, що у відкритому, щирому діалозі його учасники настільки розчиняються один в одному, що не можуть розрізнити хто є хто, і тому питання про вплив стає дійсно недоречним. А якщо вплив анігілюється, то й про самовплив як його різновид годі й говорити.

Проте ці зауваження не применшують евристичної значущості головної теоретико-методологічної ідеї автора про те, що з'ясувати природу психологічного впливу можна тільки на основі розуміння природи психічної реальності, й навпаки. Слід лише додати, що об'єктна парадигма не повинна розумітись як якесь зло

чи наукова недолугість. Адже без неї не виникла і не змогла б набувати розвитку суб'єктна парадигма. Те саме варто зауважити щодо діалогічної методології, яка не повинна заперечувати монологічну, але конструктивно доповнювати її.

Аби внести ясність у співвідношення понять «вплив» і «взаємодія», О. Доценко пропонує розрізнити інтенційний та операційний аспекти впливу. Мовляв, однобічний вплив на операційному рівні помислити важко, тоді як в інтенційному аспекті, очевидно, існують як погодженість намірів, так і їхня непогодженість між собою, а відтак постає прагнення провести однобічний вплив. Оскільки використання терміну «вплив» щодо операційно-технічного рівня не має сенсу, то він стосується виключно рівня намірів [19].

Можна погодитися з необхідністю розведення понять впливу і взаємодії, однак протиставлення їх як інтенції та операції уявляється дещо штучним і непереконливим. Річ у тім, що на рівні взаємодії можуть виникати, крім індивідуальних, наміри і цілі спільної діяльності, а також співчуття, співпереживання, спільність «Ми». Відтак взаємодія не може розглядатися лише як щось операційно-технічне, як механічна сума впливів її учасників одне на одного. Отже, відмінність зазначених понять слід шукати в різній мотивації: якщо у процесі взаємодії кожний її учасник має індивідуальну мету, слід говорити про впливи і взаємовпливи. Якщо мова йде про спільну чи навіть однакову мету, то більш коректно використовувати поняття соціально-психологічної взаємодії.

## **Проблема впливу у суб'єктно-вчинковому вимірі**

---

З'ясовувати різні характеристики впливу можна й далі, але важливо визначитися з напрямком, який може привести до розуміння сутності власне людського впливу — впливу людини на людину, не редукованого до рівня фізичної взаємодії двох тіл у часі й просторі.

### **Суб'єктна парадигма у психології**

На відміну від інших суб'єктна парадигма розглядає людське життя як ізсередини детермінований процес, як авторське здійснення самою людиною сутнісного проекту свого індивідуального буття. Онтологічний імператив «бути суб'єктом» є загальнолюдським вираженням суверенності дійсної людини, вільної і водночас персонально відповідальної перед собою та іншими за результати своїх діянь, від самого початку «винної» за все, що з нею відбувається і від неї залежить (Ж.-П. Сартр), яка не може розраховувати на «алібі-у-бутті» (М. Бахтін). Саме через категорію суб'єкта встановлюється сутнісний зв'язок між категоріями «індивід», «особистість», «індивідуальність», «універсальність», «Я», «моє» та ін. Завдяки суб'єктній інтерпретації цих феноменів стає більш зрозумілою внутрішня логіка їх становлення і розвитку.

З позицій суб'єктного підходу біологічне й соціальне розглядаються не як причини або детермінанти, а саме як фактори чи умови, що сприяють або ж перешкоджають активності самозбереження і самозмінювання, самовдосконалення і саморозвитку. При цьому будь-яку психічну, душевно-духовну активність лише умовно можна розглядати окремо від того, хто її здійснює. Усяка діяльність передбачає свого «субстанційного діяча» (М. Лосський) – носія й автора, який сам ініціює, проектує і сам реалізує свої життєві проекти. І саме тому він є відповідальним перед собою та іншими за результати своїх діянь.

Суб'єктний підхід у сучасній психології передбачає розуміння людини як цілісної самодіяльної субстанції, інтегрованої на рівні свідомості й діяльності, свідомого і несвідомого, форми та змісту психічного життя, суперечливої єдності тіла, душі й духу, індивідуального і суспільного, біологічного та соціального в динаміці їхнього взаємозв'язку. Саме суб'єктна парадигма дає життя продуктивним психологічним дослідженням, результати яких відкривають нові горизонти для розвитку гуманістично налаштованої психологічної науки і практики.

## **Вчинковий підхід**

Учинок останнім часом став предметом цілого ряду досліджень, але й досі багато хто розглядає його як особливий різновид рефлекторної, реактивної, стереотипної дії або лише як зовнішній прояв внутрішньої душевно-духовної активності людини, тобто «поведінково».

Українська школа психології вчинку, започаткована В. Роменцем, акцентує увагу на визначенні вчинків як душевно-духовних творчих відповідальних актів, здійснюючи які, людина реалізує своє істинне призначення у світі, зростає як непересічна вільна особистість і неповторна індивідуальність.

Людина природно приречена вчиняти, щоб бути людиною. Чим менша відстань між попереднім і наступним учинком, тим більше життя людини перетворюється на суцільний чин, на життя як учинок (М. Бахтін).

Під тиском обставин, за рахунок власної фізичної та психічної сили або керуючись міркуваннями вигоди людина може досить продуктивно і креативно працювати. Але вона принципово неспроможна вчиняти під впливом зовнішніх стимулів. Хіба що у випадку протидії (все-таки внутрішньої) умовам і обставинам, які її не влаштовують.

Вчинкове – як сутнісне, сакральне – не можна презентувати, оприлюднювати, озвучувати від свого імені. Вчинок може бути чи не бути, його можна здійснити, але не можна привласнити і мати як «мій проєкт» чи «мій здобуток». Як «означений» мною він умирає – і насамперед для мене. Те саме відбувається з лідерством, з авторством, із творчістю, із суб'єктністю, з героїзмом. Їх оцінювачем може бути інша людина, а точніше – соціальна група, суспільство, людство.

Але як можна вчиняти, не цілепокладаючи саме вчинку, здійснювати подвиг, не жадаючи і не прагнучи саме його?

Людина у принципі може бути внутрішньо готовою до героїчного вчинку, звитяжного подвигу, свідомо прагнути його, але в конкретній ситуації ця інтенція має набувати певних актуаліза-

цій, не обтяжених мотивацією типу «вчинок заради слави», «вчинок заради грошей» або «вчинок заради вчинку».

Кожна людина має свою власну критеріальну шкалу, за якою відрізняє вчинок від злочину і від звичної, трафаретної дії. Проте вона від самого початку втрачає можливість здійснення справжнього вчинку, якщо дозволить собі помислити його як самостійну мету. Вчиняти для людини означає бути, а не мати, і тому вчинок здебільшого не підлягає плануванню і не може здійснюватися заради чогось. Лише – в ім'я чогось.

Аби дія стала вчинком, вона повинна не тільки відповідати вищеозначеним критеріям, а й бути оціненою і визнаною. Оскільки вчинок, як правило, – це дія всупереч обставинам, традиціям, звичкам тощо, широкий загал може оцінювати її як щось неприйнятне або навіть злочинне. І лише через певний час суспільна думка може змінити свій знак на протилежний. Тому доля вчинку залежить від багатьох факторів: від того, наскільки він дійсно відповідає вимогам часу і викликам історії, від того, наскільки конкретне суспільство чи певна соціальна група готові його визнати саме як учинок, а також від оцінки, яку цій своїй дії дає сама людина.

Тепер стосовно поєднання в одному поняттєвому конструкті термінів «*суб'єктність*» і «*вчинковість*», а також про його парадигмальні можливості. Для такого поєднання є певні підстави, а саме – онтопсихологічний причиново-наслідковий зв'язок, що існує між ними. У сукупності своїх визначень учинок є «логічним осередком суб'єкта психічної активності» (В. Роменець), автентичною формою прояву людської суб'єктності. Вчинкове до-визначення людини як суб'єкта життєдіяльності, суб'єкта індивідуального психічного душевно-духовного життя надає йому необхідної і достатньої сутнісної конкретизації, оскільки наповнює індивідуальне природним для людини соціокультурним змістом і смыслом.

Якщо поняття «суб'єктність» несе в собі, з одного боку, наукове знання про цілісний онтопсихологічний проект буття лю-

дини, а з іншого – фіксує такі сутнісні ознаки її активності, як суб'єктивність, автономність, самодетермінованість, спонтанність, інтегративність, креативність, орієнтує у пошуку внутрішніх джерел та рушійних сил її розвитку, підкреслює її авторське право, спроможність починати причиновий ряд із самої себе і нести персональну відповідальність за вдієне, то поняття «вчинковість» позначає ціннісно-смысловий, індивідуально-неповторний, культурно-особистісний і, власне, душевно-духовний вектори суб'єктної активності людини в їх сутнісному вимірі.

Віддаючи належне природним і соціальним умовам існування, суб'єктно-вчинкова психологія розглядає людину від самого початку, тобто онтологічно, суб'єктом, автором і виконавцем свого життєвого «проекту». Як зріла свідомо особистість людина сама обирає своє буття і входить у нього з реальною можливістю (потенцією) і напруженою спрямованістю (інтенцією) на те, щоб стати людиною і нічим іншим. Актуалізація зазначеної інтенції та реалізація відповідної потенції здійснюються самою людиною як суб'єктом у формі вчинкового впливу.

У теоретико-методологічному плані суб'єктно-вчинкова парадигма дає змогу, по-перше, інтегрувати в сучасній психології традиційно конкурентні між собою «суб'єктивно орієнтовані» та «об'єктивно орієнтовані» інструментальні підходи, а по-друге, – здійснити принциповий перехід від дослідження психічного як даного (об'єктний підхід) до дослідження можливостей його проектування і креативного експериментування у напрямку створення якісно нових, досі не відомих форм і рівнів психічного життя. Відтак постає реальна можливість поєднати в межах суб'єктно-вчинкової парадигмальної моделі глибинну (психоаналітичну) і вершинну (гуманістичну), бігевіорно-рефлексологічну і феноменологічно-екзистенційну парадигми, збагатити діяльнісний підхід змістовими характеристиками психічного, повернути діяльності її діяча і через поняття вчинку інтегрувати індивідуальне й суспільне у поясненні природи психіки.

### **Суб'єктно-вчинкова модель впливу**

Людина як природна і соціальна істота в кожний момент свого життя зазнає безлічі різноманітних впливів, кожний з яких за різних умов і обставин може набувати виняткового, іноді доле-носного значення, а може довгий час губитися десь за межами суттєвого.

Якщо припустити, що найсуттєвішою ознакою людської істоти є прагнення бути суб'єктом і не бути об'єктом життя, то логічно визнати, що серед безлічі впливів, що надходять іззовні, а також із глибин її ества, вона буде відкритою до тих впливів, які дають їй можливість бути таким суб'єктом і які сприяють розвитку і прояву її суб'єктності. І навпаки, вона буде протистояти (свідомо й несвідомо) впливам (своїм і чужим), що обмежуватимуть її суб'єктні можливості, будуть обумовлювати, узалежнювати, опосередковувати її життя. Зрештою, людина повинна бути принципово проти навіть тих впливів, які врівноважують у ній суб'єктне та об'єктне. Як писав М.Бубер, життя людини відрізняється від інших форм життєвої активності тим, що їй притаманна сила рішення, відмінна від усіх інших сил [8, 181].

Тому, визнаючи справедливими усі ті висновки, яких дійшли у своїх дослідженнях психології натовпу Г. Лебон, Г. Тард, З. Фройд, а також С. Московічі та інші науковці, слід наголосити, що вже саме усвідомлення факту психологічної залежності індивіда від впливу маси свідчить про можливість протистояння такому впливові. Більше того, емпіричний факт залежності індивіда від маси не означає, що саме дана залежність є сутнісною ознакою людини. Адже не виключено, що сьогодні, в умовах зростання раціоналізації життя, людина спробує підпорядкувати собі та прагматично використовувати і цей феномен, наприклад, свідомо піддаватися впливу натовпу, аби зняти внутрішнє напруження, відпочити в ролі «як усі» від необхідності відстоювати свою індивідуальність, але при цьому не втрачати контроль і не переходити межу допустимого і дозволеного з боку моралі, закону, власної совісті й здорового глузду. Знання психології натовпу для державного дія-



ча не визначає автоматично можливість управління ним, а найменш виступає засобом чи умовою не йти у нього на поводу, зазначав свого часу Г. Лебон [45, 57].

«Поводься з іншими так, як хочеш, щоби поводитися з тобою». Тобто організуй свої впливи на іншу людину відповідно до її людської природи. Ця мудра порада зрозуміла всім, хоча далеко не завжди виконується. Чомусь ми все-таки намагаємось отримувати пільги, вигоди для себе, хочемо, щоб інші до нас ставилися краще, ніж ми до них. Проте той, хто дійсно розуміє і приймає для себе це правило, буде намагатися проектувати зміст і форму своїх впливів на інших і на самого себе таким чином, щоб це сприяло розвитку людського в людині. Тому сучасна психологія, яка поєднує у своєму предметному інтересі інструментально-функціональне, ціннісно-змістове і сутнісно-сміслові визначення психічного, не може зупинятися на дослідженні лише першого з них [70].

Отже, яким має бути вплив людини на людину, щоб він напевно гарантував кожній із них можливість автентичного буття?

Вивчення цього питання дає підстави звернути особливу увагу на суб'єктний вплив, що здійснюється через учинок. Назвемо його **суб'єктно-вчинковим впливом**.

Вчинок, як зазначалося, є соціально спрямований акт, наповнений високим духовним змістом. Саме тому ми говоримо про вчинок істини, вчинок краси, вчинок добра. У вчинку альтруїстична мотивація вивищується над егоїстичною. Чи не тому кожний, хто наважився на справжній вчинок і здійснив його, мав змогу пережити душевну радість від того, що безкорисливо допоміг людям і ця його допомога із вдячністю була прийнята ними.

Вчинки бувають різні. Не просто поділитися з голодним останнім шматком хліба. Адже мова йде про підтримку чужого життя за рахунок свого власного. Проте не хлібом єдиним живе людина. Відбутися для неї означає також поділитися з іншими своїми душевними і духовними скарбами, допомогти їм у досягненні вершин людського буття.

Батьки готові віддати все, аби їхня дитина виросла щасливою. Людина похилого віку спокійніше дивитиметься в очі неминучому, якщо встигне передати наступникам все найкраще, що досягла в житті. Справжній християнин завжди опікується спасінням не лише своєї душі, а й душ ближніх людей.

Здійснення вчинку є справою непростною, нерідко пов'язаною з різними ризиками. Автор учинку може наразитися на нерозуміння, неприйняття, обструкцію, переслідування, гоніння, осуд, ув'язнення тощо. В історії людства є чимало сторінок про вчинки людей, за які вони заплатили своїм добрим іменем, свободою і навіть власним життям. Другою причиною, що пояснює рідкісність та унікальність вчинкових проявів, — це дефіцит духовної культури, помножений на недостатню чи пригнічену мотивацію свободи і творчості особистості. Третя причина вбачається в тому, що людина може не володіти знаннями та вміннями, необхідними й достатніми для здійснення вчинку. Адже мало хотіти врятувати потопаючого, мало бути готовим на самопожертву. Треба, як мінімум, вміти добре плавати.

Тож розглянемо логіку суб'єктно-вчинкових впливів, спрямованих на те, щоб допомогти іншій людині досягти рівня автентичного буття, аби вона могла вільно творити світ істини, добра, краси й отримувати від цього справжню онтичну насолоду.

Онтологічно перший суб'єктно-вчинковий акт однієї людини відносно іншої передбачає беззаперечне визнання її права на існування і створення умов, що дозволяють останній жити якомога довше, враховуючи скінченність людського буття. Тим-то мудрі українці, підносячи келихи, виголошують одне одному «Будьмо!» Але мало зичити. Необхідне діяльне сприяння тому, щоб інша людина відчула онтичну радість від свого існування у світі, насамперед через переживання любові до життя.

«*Homo non vult esse nisi homo*» — «Людина не хоче бути нічим іншим, окрім як людиною» (Н. Кузанський). Це означає, що вона насамперед хоче бути суб'єктом власного життя і не хоче бути об'єктом у руках будь-якого маніпулятора, навіть долі чи карми.

Тому наступний різновид суб'єктно-вчинкового впливу передбачає таке ставлення і такі дії щодо іншої людини, які б утверджували її в її власне людських чеснотах (духовність, душевність, суб'єктність, вчинковість та ін.) й сприяли їхньому розвиткові.

Часто-густо життєвий проект не знаходить своєї реалізації через несприятливі умови — зовнішні чи внутрішні. Нерідко людині бракує відведеного на життя часу для того, щоб довести розпочату справу до логічного кінця. Тому наступний суб'єктно-вчинковий крок полягає в тому, щоб допомогти іншому здолати ці перешкоди і встигнути здійснити намічене.

Підбиваючи підсумок зробленому, здійсненому, вчиненому — прожитому життю в цілому, важливо не схибити в оцінці, вміти, хотіти і мати сміливість чесно подивитись правді в очі, назвати біле — білим, а чорне — чорним. Суб'єктно-вчинковий вплив тут знаходить собі місце в тому, щоб допомогти людині утриматись від крайнощів при оцінці її життєвих здобутків і невдач, у здатності щиро співчувати її поразкам і не менш щиро радіти її перемогам, у готовності вислухати, підтримати, а за необхідності відверто висловити свою думку, навіть ризикуючи наразитися на спротив.

Скінченність життя — одна з найбільш гострих онтичних проблем, які переживає людина. Одним із способів подолання цієї обмеженості є продовження себе у своїх справах, продуктах діяльності, творчості, у здійснених вчинках і героїчних подвигах, пам'ять про які збережуть наступні покоління. Суб'єктно-вчинковий вплив у даному разі має бути спрямований на те, щоб допомогти іншій людині усвідомити онтичну значущість для неї накопичення досвіду життєдіяльності й цілеспрямованого передання його новим поколінням, а також на створення умов для того, щоб цей процес передання досвіду відбувся належним чином, вчасно і щоби людина відчула душевний спокій, оскільки виконала свою буттєву місію сповна.

Зазначені вище напрямки суб'єктно-вчинкової підтримки іншого можуть бути конкретизовані відповідно до різних сфер люд-

ської діяльності, зокрема психолого-педагогічної та психотерапевтичної практики.

Напевно, важко навіть спеціально підготовленим особам утримуватися на рівні суб'єкт-суб'єктних учинкових стосунків. Скоріше це ідеал, до якого щастить піднятися лише обранцям долі або найбільш поміркованим індивідам, яким відкривається онтологічна формула буття людини та її співбуття з іншими. Суть цієї формули така: *лише у взаємодії (взаємовпливах) з автономним, самодостатнім сутнім, суб'єктом, який вільно чинить із себе, розвивається за своїми власними законами, я можу сподіватися на свій власний автентичний розвиток і можливість суб'єктно-вчинкового способу буття.*

Тобто власне суб'єкт-суб'єктна вчинкова взаємодія елімінує об'єктні стосунки в їх традиційному розумінні як стосунки вимушеного підпорядкування однієї людини іншій. Адже не хтось бере на себе роль субстанції-суб'єкта, перетворюючи мене в акцидентцію і об'єкт свого впливу, а я сам добровільно і цілеспрямовано пропоную себе іншому як умову, середовище, засіб його особистісного зростання, самотворення і саморозвитку. Те саме здійснює і він. Отже, замість суб'єкт-об'єктної за своєю суттю ідеї конкуренції, виживання одних за рахунок інших пропонується суб'єкт-суб'єктна модель взаємоопосередкованого саморозвитку, а саме: *кожний активно, ініціативно, помірковано, етично і творчо — власне вчинково — віддає іншому за максимумом усе те найкраще, що в нього є, і так само — вчинково — привласнює за максимумом усе найкраще від іншого.*

Таким чином долається об'єктне, акцидентне ставлення до іншого і до себе. Виникає справжня спільність «Ми», в якій кожне «Я» не підпорядковується іншому і загалу на основі усвідомленої необхідності, а також не тішиться можливістю самовідчуження, самопожертви. Будучи від початку соціальною істотою, людина вільно й невимушено, «спонтанійно» обирає «бути з людьми і бути для людей», дарувати себе собі й іншому та отримувати відповідні дари. «Я» не розчиняється і не губиться в загалі, оскільки

воно є активним учасником процесу суб'єктно-вчинкової взаємодії. Вчиняючи так, вільно даруючи себе, людина не переживає примусу, не шкодує і не чекає винагороди, а отже, ні себе, ні іншого не мислить об'єктом, засобом, умовою чи фактором впливу. Хіба що об'єктом любові, яка знову ж таки перетворює цей об'єкт у суб'єкт.

Беззастережна спонтанність і водночас глибока усвідомленість і відповідальність суб'єктно-вчинкового існування, радісне вивільнення вчинкової енергії і турботливе хвилювання з приводу очікуваності, своєчасності, адекватності, прийнятності для інших моїх учинкових пропозицій, відчуття онтичного задоволення від того, що твій учинковий дар радісно і схвильовано сприйнято і прийнято, — це і є, слід думати, те справжнє і те найвище, що хотів б переживати кожний як об'єкт і суб'єкт впливу.

### ***Духовний, душевний, психічний і «Я»-вплив людини на людину***

Що визначає місце і роль того чи іншого впливу в житті людини? Напевно, насамперед те, наскільки конкретний вплив сприяє досягненню автентичності її буття.

Аби зрозуміти, яке саме буття є для людини автентичним, достатньо визначити ті найбільш суттєві ознаки, які відрізняють її від усього іншого — нелюдського світу. При цьому варто спробувати розглянути ці ознаки у дещо ширшому контексті, зокрема свідомо абстрагуючись від міфологічних, релігійних, філософських, а також ідеологічних обмежень, з якими так чи інакше мусила рахуватися психологічна наука протягом своєї історії.

Так, по-перше, людську істоту вирізняє психологічна здатність усвідомлювати те, що відбувається з нею і що діється у навколишньому світі, а також свідомо ставити цілі, свідомо досягати їх і свідомо оцінювати результати своєї діяльності. Хоч би як високо психоаналітична традиція оцінювала значення несвідомого в житті людини, останнє так чи інакше виступає лише

конструктивним чи деструктивним доповненням свідомості й ніколи не зможе стати першим у реєстрі сутнісних людських ознак. Конкурувати зі свідомістю в цьому розумінні може тільки діяльність, але не будь-яка, а саме свідомо творча діяльність.

Друга за переліком, але не за значенням, сутнісна ознака людини – це її здатність розпочинати причиновий ряд із самої себе, вільно творити новий світ і себе в цьому світі за своїми власними законами.

Вітчизняна наукова психологія традиційно приписувала ці здатності людині як носієві психіки, визначаючи останню, з одного боку, як функцію високоорганізованої матерії – мозку, як суб'єктивне відображення об'єктивної дійсності, з іншого – як механізм регуляції та джерело творчості. Оскільки згадані сутнісні ознаки психічного життя потрібно було диференціювати і якось позначити, виникли уявлення про індивіда, особистість як соціалізованого індивіда, про людину як суб'єкта перетворювальної діяльності, індивідуальність, універсальність, а також інстанцію «Я» в її різних відношеннях до внутрішнього і зовнішнього світів.

Із часом уявлення про психіку взагалі та систему психіки людини чимдалі більше ускладнювалися. Між нерідко протилежними визначеннями психічного завжди точилася непримиренна наукова боротьба: одні визначення шляхом заперечення заперечення змінювали інші, однак і сьогодні навряд чи знайдуться два фахівці, між якими не було б суперечностей у розумінні сутності та природи психічного.

Так, представники *особистісного підходу* вважають можливим об'єднати в межах єдиної системи дослідження особистості індивідуально-психологічний (досліджує сукупність біологічно, генетично, природно зумовлених якостей), соціально-психологічний (вивчає соціально, культурно, історично зумовлені характеристики усіх властивостей особистості), діяльнісний (має справу з соціально визначеними формами організації активності особистості), віковий (вивчає безперервність розвитку, дина-

мізм змін у ході становлення особистості) та системно-психологічний (відкриває системність будови та функціонування особистості) підходи і через їхній взаємозв'язок визначити базові аспекти цілісної характеристики особистості. При цьому стверджується, що саме особистість як єдиний об'єкт вивчення та розвитку зумовлює тяжіння зазначених підходів один до одного, тенденцію до їх об'єднання.

Представники *суб'єктного підходу* наполягають на тому, що саме суб'єктність є сутнісною, а отже, системотворчою ознакою людини. Відтак індивідні, особистісні властивості набувають свого значення лише як фактори, умови, але не причини прояву унікальної здатності людини бути суб'єктом власного життя.

Певної проблемності цьому питанню додають різні, а точніше протилежні, погляди на те, якого роду психологічна характеристика людини характеризує її як довершену істоту. Одні стверджують, що людський психічний розвиток має увінчувати *індивідуальність* – здатність своєрідно сприймати і неповторно творити світ сутнього. Інші схиляються до думки, що це має бути *універсальність* – здатність репрезентувати в собі всі можливості, притаманні світові. Ще інші говорять про *особистість, учинковість* тощо.

Тут і постає в усій своїй онтопсихологічній актуальності проблема впливу людини на людину. Адже, по-перше, незрозуміло, яка з інстанцій є справжнім автором впливу чи самовпливу: індивід, особистість, суб'єкт, індивідуальність, «Я»? А може, таку роль у різних ситуаціях беруть на себе різні інстанції? Логічно також припустити, що автором впливу виступає людина як ціле, – але при цьому втрачається можливість розуміння специфіки того чи іншого способу її впливу на світ і на саму себе. По-друге, залишається відкритим питання про те, на що і як орієнтуватися, скажімо, при розробці програми формувального і розвивального, коригувального та профілактичного впливу на особистість: спочатку впливати на її індивідні властивості, потім на особистісні, а згодом на суб'єктні, чи навпаки? А можли-

во, слід одночасно впливати на всі її інстанції, а також на характер, темперамент, свідомість, несвідоме і всі разом узяті вищі психічні функції з їхніми психофізіологічними механізмами?!

Не заперечуючи необхідності диференціації уявлень про психіку і, зокрема, про сутнісні психічні сили людини, слід, напевно, також піклуватися про синтез понять, що їх позначають. При цьому іноді є сенс повернутися до тих дефініцій, з яких починався процес пізнання природи психічного, посилаючись, зокрема, на відоме висловлювання про те, що нове – це нерідко добре забуте старе.

Сучасний період розвитку вітчизняної психології цікавий тим, що навіть учорашні марксистські психологи, які сповідували методологію діалектичного матеріалізму й були переконані, що релігія – це «опіум народу», дедалі частіше починають звертатися до поняття «душа», намагаючись надати йому наукового звучання. Цілком зрозуміле прагнення психології, яка від самого початку позначалася як наука про душу, подолати комплекс неповноцінності та відновитись у статусі науки, що має душу основним об'єктом пізнання. Однак, беручись за цю справу, досить складно буває утриматися на послідовно наукових позиціях.

Визначитись у цій проблемі намагався свого часу С. Рубінштейн. Психічна діяльність як така, зазначав він, безпосередньо належить до природного світу й виступає у своєму функціональному аспекті як природне явище. Однак беручи участь у регуляції дій індивіда, виражаючи його потреби, інтереси, відношення до світу, вона виступає вже в іншій якості – як душевна діяльність, як свідомість, що передбачає відношення суб'єкта до об'єктивної діяльності, чи як духовна діяльність, що має той чи інший ідейний зміст [53, 259–260]. Як діяльність мозку, психічна діяльність є суто природним явищем. Як регулятивна інстанція, що існує незалежно від рефлексії, вона набуває статусу душевної діяльності. Насичена відносинами людини до інших людей, вона виступає як душевна, але вже в іншому розумінні цього слова. Коли людина в ході громадського життя освоює зміст



знань, її психічна діяльність виступає знову в новій якості — духовної діяльності.

Як можна бачити, С. Рубінштейн, аби зняти з понять душі та духу містичний ореол і ввести їх у лоно науки, послуговується категоріями «свідомість» і «діяльність» і вибудовує чітку пояснювальну модель: діяльність мозкова — діяльність психічна — діяльність душевна — діяльність духовна. При цьому дві останні він розглядає як форми й рівні прояву саме психічної діяльності, а душу фактично отожднює зі свідомістю, що дозволяє розглядати душевне і духовне як об'єкти психологічної науки.

Однак залишається відкритим питання про те, хто є суб'єктом свідомості й усіх згаданих проявів діяльності. Адже в історії психології ідеалістичного спрямування можна зустріти чимало випадків, коли таким суб'єктом вважався саме дух чи душа. При цьому відсилання до поняття «людина» як суб'єкта психічного життя не знімає проблеми. Адже заміна одного невизначеного поняття іншим, як зауважував О. Леонтьєв, нічого науці дати не може.

Тому варто слідом за С. Рубінштейном спробувати продовжити співвідносний аналіз понять «психіка», «душа» і «дух».

Так, найбільш суттєвою ознакою того, що позначається словом «*дух*» (рнеума), є здатність останнього творити світ із себе, бути вільним суб'єктом процесу постійного оновлення цього світу за законами істини, добра, краси і любові, що їх поєднує. Духовний рівень, не заперечуючи всі інші, вважається вищим у становленні людини людиною. Духовне як небесне протистоїть плотському, тобто земному, в тому сенсі, що намагається піднести останнє до рівня ідеального, взірцевого життя як такого, що найбільшою мірою відповідає ідеї людини як творця.

Але на яких підставах, за яких умов дух у вищезначеному його розумінні може вважатися об'єктом психологічного пізнання? Адже проблемою істини також опікується логіка, проблемою добра — етика, краси — естетика, проблемою любові, зокрема до мудрості, — філософія.

По-перше, психологія традиційно займається проблемою творчості, досліджує її механізми, закономірності, способи здійснення, мотиви і відповідні здібності. Власне психологія обдарованості, талановитості, геніальності є ніщо інше, як *наука про креативні можливості людського духу*. По-друге, оскільки *акт творення навіть на найвищому, божественному рівні духовності просто неможливий без уяви і без натхнення*, то і цими своїми сторонами дух постає як об'єкт психологічного пізнання. По-третє, окрім психології актів, процесів і функцій, існує психологія образів, змістів, цінностей, смислів, подій і вчинків. Відтак розуміння і переживання конкретним людським індивідом істинності та значущості вищих, власне духовних цінностей і смислів, спроможність до здійснення моральних учинків, героїчних подвигів заради торжества ідеї, що уособлює сутність людського буття, а також переживання відповідальності за вчинене, свого «не-алібі-у-бутті» (М. Бахтін) – усе це об'єднується поняттям *«духовний світ»* і характеризує людину як діяча, творця у вищому розумінні цих слів. Саме ця суб'єктна інтенція і потенція, природа якої і досі залишається предметом дискусій, була узагальнена спочатку в міфологічному, а потім у релігійному і філософському понятті «дух».

Сучасна психологічна наука не поспішає вводити те, що позначається словами «дух», «духовне», до свого об'єктного поля. Однак розвідки у цьому напрямку ведуться. Зокрема, В. Зінченко обгрунтовує необхідність дослідження психологією поряд із буттєвим і рефлексивним – «духовного шару свідомості» [25, 223].

Таким чином, залучення до числа об'єктів наукового психологічного пізнання феномена, що позначається категорією «дух», дозволяє сутнісно поглибити уявлення про позатілесну реальність як таку, що не тільки відображає чи регулює, але й творить дійсність, виступаючи в ролі суб'єкта цього процесу.

У контексті проблеми, що розглядається, можна говорити власне про *духовний вплив* людини на людину, який може бути безпосереднім і опосередкованим різними способами і формами

культурного тексту: літературного, мистецького, нормативно-регулятивного тощо. Психологічна особливість духовного впливу полягає в тому, що його суб'єкт пропонує об'єктові готові продукти своєї творчості або запрошує останнього до співтворчості. Творча співпраця, як і будь-яка інша, передбачає творче ставлення до визначення цілей і віднайдення засобів їх досягнення, до прийняття рішень та їх виконання, до оцінки здобутків і закріплення результатів в індивідуальному досвіді її учасників.

Дія духу, духовний вплив поширюється на дві пов'язані між собою сфери людської активності – пізнання і перетворення світу. Сутність їхнього взаємозв'язку полягає в тому, що найбільш істинні, об'єктивні, вірогідні знання про закони світобудови та власного існування ми отримуємо саме у процесі перетворювального, а відтак духовного, впливу на предмет пізнання. Тільки за таких умов ці знання можуть бути успішно використані людиною вже для практичного перетворювального впливу на природу, суспільство, на саму себе та інших людей.

Дещо незвичною може здаватися думка про *духовний самовплив*. Проте цілком реально припустити, що, співвідносячи свої духовні потреби й можливості з духовними потребами та можливостями значущих інших, людина може переживати внутрішній неспокій і буде намагатися досягти гідного рівня духовності. Знову ж таки кожна людська істота, зважаючи на її природу, не може задовольнитися досягнутим рівнем духотворчої активності й завжди прагнучиме самоперевершення (П. Тіліх) у цій справі, творчої трансценденції за межі досягнутого у світ незвіданого. Зрозуміло, що духовне прагнення до перетворення світу має гармонійно узгоджуватися з не менш духовною за своїм змістом турботою про його збереження і відновлення, що, однак, є можливим знову ж таки за умови духотворчого підходу до цієї справи.

Духовний вплив характеризується не тільки змістовими, а й *енергетично-динамічними ознаками*. Так, ми говоримо про силу духу, маючи на увазі спроможність людини вберегти себе й інших

від духовної спустошеності, здатність протистояти бездуховності, подолати бар'єри на шляху до істини, добра, краси, любові, справедливості, духовного самовдосконалення і розвитку.

Отже, маємо підставу говорити про реальність існування в людині духовної інстанції («духу»), з позицій якої вона здійснює свої духовні впливи на світ і на саму себе і в якій вона вищується над світом речей.

З точки зору традиції, що має місце в сучасній вітчизняній психології, найбільш адекватним психологічним позначником духовної інстанції та духовної позиції виступає категорія «*суб'єкт*». У психологічному розумінні суб'єктом є людський індивід як автор власного життя, здатний до пізнання й перетворення світу, самопізнання і самоперетворення, відповідальний перед собою і людьми за результати своєї духовної активності.

Людина має природну інтенцію і потенцію для того, щоб стати духовною істотою, проте набути цієї якості вона може лише під впливом духовного середовища, духовного виховання. «Виховання використовує психологічні факти і намагається за допомогою сентенцій та ідеалів нав'язати належні настановлення, багато з яких справді на все життя залишаються дієвими в якості постійних вищих уявлень. Вони опановують людину подібно до духів», – знаходимо у К. Г. Юнга [89, 285]. До питання про духовний вплив як основу виховання та саморозвитку особистості звертається в своїх працях О. Старовойтенко [65]. Важливим у цьому плані є застереження щодо недопустимості й неможливості «насаджувати дух недуховними засобами» (Ю. Медюк).

Якщо основну ознаку людського духу становить суб'єктна активність творіння і пізнання, то що в такому разі є найбільш характерним для *душі* (psyche) і тих впливів, які вона здійснює і зазнає від інших душ?

Вважається, що з розрізненням речі та ідеї як її сутності (Платон), сутнього та буття (Парменід) людина прийшла до розрізнення тілесного, душевного і духовного. Тіло було віднесене до сутнього як скінченного, а дух – до буття як вічного.

Місія душі – пов'язати між собою дух і тіло, узгодити їхню активність, що не є простою справою. Звідси – душевні муки, постійне напруження, неспокій, тривога. Проте коли духовне й тілесне вдається узгодити, душа заспокоюється, відчуває блаженство, радіє.

Притаманними душі, «душевними» слід вважати характерологічні риси людини. Так, душевною називають людину емпатійну, чуйну, ніжну, ласкаву, трепетну, готову до співрадість і здатну перейматися чужими негараздами, з якою можна поділитися своїми проблемами, яка вислухає, зрозуміє, заспокоїть, утішить. І навпаки, бездушною називають людину байдужу, немилосердну, невмолиму, безжалісну, нещадну, жорстоку.

Саме душа – а не дух чи психіка – болить, страждає, радіє, тремтить чи завмирає від щастя, захоплюється, любить, кохає, може бути світлою і темною, лагідною і доброю, спокійною чи стривоженою, вірною чи підступною. Тільки душу може розпирати почуття гордості, і тільки в душі може виникати праведний гнів. А ще ми говоримо про пристрасті душі, про те, як буває млосно на душі, про душевну рану, про загублену душу тощо.

Так само, як і дух, душа має свої **просторові, часові та енергетичні виміри**. На рівні буденної свідомості прийнято вважати, що душа міститься «у грудях». При цьому не виключається, що в разі переляку вона може зміститися аж «у п'яти».

Якийсь учинок може вразити нас до глибини душі. Це означає, що інший вчинок може торкатися лише її поверхні, не викликати душевного відгуку. Не просто визначити просторово-змістові координати слова «задушевний», якщо, звичайно, не зводити все до психоаналітичного тлумачення.

Що стосується часових вимірів душевного життя, то цікаво згадати про феномен позачасових переживань, коли, наприклад, «счастливые часов не наблюдают», коли закохані чи захоплені чимось люди втрачають відчуття часу. Душа нудиться, коли марнує час. Тобто душевні переживання так чи інакше впливають на відчуття часу, особливо часу психологічного.

Кожна душа вирізняється своєю енергетикою. Душевна сила, наприклад, пов'язується зі стійкістю, здатністю пережити горе, не зламатися. З різною силою та чи інша душа може кохати й ненавидіти. Малодушність може виявлятися у брехливості, невірності, підступності, зрадництві тощо, і це свідчить про страх людини перед можливістю негативних душевних переживань.

Не випадково пацієнтів психіатричних клінік традиційно називають душевнохворими. Справа в тому, що через хворобу в них урешті-решт деформується система особистісних стосунків з іншими. Хвора душа – означає насамперед нездатність людини адекватно ставитися до оточення, до самої себе, до подій, що відбуваються, нездатність жити серед людей, дотримуватись норм і правил поведінки.

Звертаючись до теми *душевного впливу*, тобто впливу однієї душі на іншу душу, цікаво співвіднести поняття «браття за духом» і «рідні душі». Напевно, у першому випадку скоріше йдеться про ідейне братерство, а у другому – про суголосся думок і почуттів, здатність однаково переживати якісь події. Знову ж таки, якщо взаємовплив «братів за духом» передбачає постійний обмін думками, активне обговорення ідей, що їх об'єднують, то у випадку душевної взаємодії може спостерігатися унікальна ситуація, коли вплив однієї душі на іншу відбувається узагалі без слів, коли у мовчазній тиші шириться і глибиться відчуття їх гармонійного єднання.

Ми легко вирізняємо у своєму оточенні душевну людину, дякуючи якій (впливу якої) нам стає «легше на душі». Так само безпомилково оцінюємо людину бездушну, від якої наче «віє холодом». Душевна пісня, душевна розмова, душевне освідчення зачіпають душевні струни, примушуючи душу наповнюватися ніжністю, переповнюватися вдячністю або стискатися від жалю. Знову ж таки, людину, яка нам заважає, ми просимо «не стояти над душею».

На жаль, чужа душа («сутінки») далеко не завжди є предметом замилювання, захоплення чи поклоніння. Як свідчить істо-

рична практика, вона також може викликати інтерес саме як об'єкт привласнення, поневолення, насилля, знущання чи просто маніпулювання заради втіхи. І тут мова вже йде про іншого роду впливи, що, так би мовити, із заднього двору проникають у душу, аби заволодіти нею.

Так, між різними релігіями, конфесіями, сектами відбувається постійна конкурентна боротьба за вплив на душі віруючих, в основі якої лежить як духовний, так і меркантильний інтерес: чим більше душ у тій чи іншій парафії, тим вона впливовіша, а отже, більш приваблива, зокрема для тих, хто подібно до князя Володимира вибирає, якій вірі віддати свою душу.

Чим же приваблива жива душа для її «ловців»? Насамперед тим, що саме в ній приховується мотиваційне ядро, осередок прагнень, сутнісну основу якого складає мотив вільного творення людиною світу за своїм бажанням — саме так, як буде завгодно її душі. А хто отримав владу над душею, може оволодіти і духом людини як осередком її вільної творчості, спрямовувати його активність у позитивному чи негативному напрямку.

До речі, на відміну від духовної інстанції, яка раціонально пізнає світ, душа його споглядає й інтуїтивно осягає як щось важливе, значуще, бажане, приємне чи, навпаки, — зайве, непотрібне, небезпечне тощо. Відтак реально припустити, що людський дух ґрунтується на переконаннях, логіці аргументів і фактів. Тому основним соціально-психологічним механізмом впливу на нього можна вважати *переконання*. Душі, навпаки, не потрібні аргументи і факти, вона вірить чи не вірить, довіряє чи не довіряє. Для неї важливішими можуть бути привабливість і авторитетність джерела впливу, а не те, наскільки вірогідною є інформація, яка надходить від нього. Власне тому вплив на душу людини будується переважно на основі механізму *навіювання*.

Актуальним у цьому плані є питання — чи навіть проблема — впливу інституцій соціалізації на молоде покоління з метою формування і розвитку в нього психічних, душевних і духовних якос-

тей, а точніше тих сутнісних сил (субстанцій, інстанцій, орієнтацій, матриць тощо), які позначаються словами «дух» і «душа».

Як відомо, раніше школа традиційно виконувала функцію передання молоді знань, формування в неї умінь та навичок життєдіяльності, а церква «одухотворювала» цю здатність і брала на себе відповідальність за виховання (спасіння) кожної конкретної молодої душі. За радянських часів у нашій країні роль церкви як ідеологічного інституту перебрала на себе політична система, основу якої склали філософсько-наукове вчення про світле майбутнє – комунізм – і відповідна, побудована на аргументації та діалектичній логіці система впливів на духовну складову юної особистості. Проте жодними аргументами не можна було довести те, коли це світле майбутнє настане і переконати в тому, що воно настане взагалі. Адже переконати в тому, що колись буде, неможливо в принципі. У це можливо тільки вірити. Тому, окрім марксистсько-ленінського вчення, поклоняного впливати на дух, було створено потужну систему впливу на людську душу, аби її носій ще й повірив у можливість світлого комуністичного завтра.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що на відміну від поняття «дух», яке асоціюється з пізнанням і творенням, а також відповідає уявленням про *суб'єктність*, специфіку «душі» визначають відношення, соціальні почуття і колективні переживання людини, що у психологічній науці традиційно позначається поняттям «*особистість*». Зокрема, подібного роду розведення понять «суб'єкт» і «особистість» знаходимо у С. Рубінштейна: «У діяльності й через діяльність індивід реалізує і стверджує себе як суб'єкт, як особистість: як суб'єкт у своєму відношенні до об'єктів, ним породжених, як особистість – у своєму відношенні до інших людей...» [55, 436]. Тож поняття «особистісний» і «душевний» (вплив людини на людину) можна вважати по суті синонімічними.

Тепер черга визначитися з поняттям «*психіка*», враховуючи, що творчу, власне суб'єктну активність ми поєднали з поняттям



«дух», а особистісне відношення визнали сутнісною характеристикою поняття «душа». Тут, згідно з запропонованою логікою (до речі, всупереч К. Г. Юнгові, який писав про «відображальну сутність душі»), залишається одне – позначити словом психіка» функцію відображення дійсності та регуляції поведінки.

Оскільки психічні функції (нижчі й вищі), а також темперамент, інстинкти, потяги у їхньому становленні, функціонуванні й розвитку значною мірою залежать від роботи мозкових структур, нейродинамічних властивостей, від характеристик вищої нервової діяльності тощо, тому, спираючись, зокрема, на Б. Ананьєва, психічну активність такого роду доречно співвіднести з визначенням людини як *індивіда*.

Індивідне (психічне) – це окремий варіант (одиничний екземпляр) загальнолюдського способу нетілесного відображення дійсності та регуляції поведінки. Саме індивідний рівень активності людини є тим фундаментом, на якому базуються у своєму функціонуванні й розвитку особистісна (душевна) і суб'єктна (духовна) складові людського життя.

Індивідне в людині найменше залежить від впливу соціокультурного середовища. Рівень індивідної (психічної) активності репрезентує психофізіологічні функції, якими переважно послуговується мозок (адже психіка – його функція), а також власне психічні функції, що їх використовує людина як суб'єкт (дух) і як особистість (душа).

Якщо вести мову про психічне в контексті проблеми впливу, то тут постають дві специфічні проблеми. По-перше, – це проблема безпосереднього впливу тілесного на роботу психічних механізмів. Так, звичайний головний біль, викликаний грипозним станом, може суттєво заважати нормальному функціонуванню механізмів сприймання, мислення, уваги, уяви тощо, а отже, їх ефективному використанню людиною на душевному (особистісному) і духовному (суб'єктному) рівнях її активності. Водночас, установивши причину цих функціональних порушень, людина може спробувати

усунути їх, тобто своїми впливами полагодити потрібний психологічний інструмент: ужити відповідні ліки, влаштувати собі відпочинок тощо.

Більш складним і дискусійним є питання впливу різних факторів на формування психічних функцій, зокрема тих, які називають вищими. Тут, як відомо, конкурують між собою дві точки зору. Одні дослідники схилиються до думки, що психіка є сумарною похідною від впливу біологічних і соціальних факторів. Інші, які визнають психічну детермінацію, вважають, що психічна діяльність хоча й залежить від названих факторів, однак має свою специфічну логіку розвитку в онтогенезі, яку не можна штучно змінити, не нашкодивши людині. Ще інші пояснюють формування вищих психічних функцій дією механізму інтеріоризації, а їхні опоненти наголошують на необхідності врахування при цьому внутрішніх умов – генетично успадкованого досвіду і логіки розвитку психічних новоутворень.

Якщо від «високої» науки зійти до практики впливу людини на людину, то можна, наприклад, зазначити, що сучасна школа, довірившись тезі про те, що навчання і виховання «ведуть за собою» психічний розвиток дитини, фактично не приділяє цьому розвитку жодної уваги. Ми цілеспрямовано вчимо дітей писати твори, розв'язувати складні математичні задачі, але не ставимо собі як спеціальну психолого-педагогічну мету – формування у них мислення, уваги, уяви, фантазії, виховання волі, емоцій, почуттів тощо. Тобто можна констатувати факт переважно стихійного впливу на формування психічних функцій у нашої зміни. А про її здатність і готовність до вдосконалення і розвитку цих функцій годі й казати...

Проте будь-який аналіз передбачає синтез, а диференціація понять – їх інтеграцію. Отже, спробуємо відповісти на питання про те, як можуть бути пов'язані між собою психіка, душа і дух, якщо визнати за кожним із них статус наукового поняття.

Вище вже була наведена думка С. Рубінштейна з цього приводу. Оригінальні визначення душі й духу та міркування щодо їхнього взаємозв'язку знаходимо і в К. Г. Юнга, який, зокрема, зазначав, що душа («жива істота») є найвищим проявом тілесного життя, а дух є вищим проявом душевної істоти. Саме завдяки «реакції душі» ідея (дух, духовне) може стати «автономним комплексом» і панувати над душею [89, 279–286].

Продовжуючи пошук у цьому напрямку, можна припустити, що на рівні індивідно-психічної активності людини тілесне, досягнувши своїх вищих функціональних можливостей, підпорядковується нетілесному – психічному. Тобто залишаючись функцією мозку, психічне поступово робить мозок своєю функцією. Такого роду функціональні перепідпорядкування відбуваються і надалі: спочатку душевне виникає як функція психічного, а потім підпорядковує собі це психічне; своєю чергою духовне постає як специфічна функція душевного, а потім користується ним як своєю функцією.

Однак залишається відкритим питання про те, яка сила пов'язує психіку, душу і дух в єдине ціле. На нашу думку, такою онтичною силою володіє наше «Я», яке поєднує, синтезує, інтегрує і знімає в собі організмичне (мозок), психічне (індивід), душевне (особистість) і духовне (суб'єктність) в індивідуально-неповторному, унікальному вчинку самоздійснення, що підносить людську істоту до рівня *індивідуальності*.

Сутнісна характеристика інстанції «Я» полягає в тому, що, будучи лише певною частиною людини як цілого, воно має усе це ціле як «своє», як свій ресурс та умову автентичного буття. Залежно від ситуації «Я» звертається до світу мовою тіла, психіки, душі чи духу, може поставати в ролі організму, індивіда, особистості, суб'єкта, залишаючись самим собою в усій своїй неповторності, унікальності, своєрідності та одиничності.

Природу індивідуальності нашого «Я» визначають не притаманні нам відмінності або ж особливості, що є породженням випадковості чи збігу обставин, а унікальна можливість його вільного буття і самоствердження. Ілюстрацією тут може бути думка про те, що «Я» здатне означувати увесь світ, перетворювати його у феномени своєї свідомості, окрім самого себе, оскільки той, хто означає, не може сам бути означений самим собою в усій своїй повноті. Ця неозначеність себе і відкриває для нашого «Я» можливість вільного індивідуалізованого прояву своїх сутнісних сил.

Якого ж роду вплив є автентичним для людини, таким, що відповідає природі її «Я»? Фундаментальні дослідження М. Бахтіна, В. Роменця, С. Рубінштейна дають підстави стверджувати, що таким є згадуваний нами *суб'єктно-вчинковий вплив* людини на людину, який поєднує, інтегрує в собі уявлення про впливи, що здійснюються на суб'єктному (дух), особистісному (душа), індивідуальному (психіка), організмичному (мозок) рівнях, і як мій – і тільки *мій* – вплив є проявом і утвердженням *моєї* індивідуальності [73].

Тепер логічно поставити питання про те, як можна співвіднести онтопсихологічні уявлення про вплив з уявленнями про соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. Аналіз цього питання дозволяє говорити про принципову можливість їх інтеграції у вигляді цілісної *структурно-функціональної моделі* (див. рис. 1). Розглянемо найбільш суттєві положення, якими ми керувалися у процесі її побудови.

Так, на *організмичному* рівні, представленому його вищою формою – людським мозком, про вплив можна говорити в контексті фармакологічного чи хірургічного втручання. Проте, пам'ятаючи про генетичний зв'язок душі й тіла, слід згадати також про можливість цілеспрямованого опосередкованого впливу через нетілесні форми (психічну, душевну і духовну) на життєво важливі системи організму, зокрема серцево-судинну, з метою як покращення, так і погіршення їх функціонування. Досить просто буває за допомогою слів чи створення певної ситуації вивести людину з рівноваги й тим самим викликати хворобливі організмичні реакції, зокрема головний чи серцевий біль. І навпаки, заспокійливими словами чи діями можна цей біль утамувати. Якщо спробувати віднайти соціально-психологічний механізм впливу, який, оминаючи свідомість з її критичністю може викликати зміни у функціонуванні нервової системи, зміни функціонального стану організму, мозкових систем регуляції поведінки, то найбільш адекватним тут може виступити механізм *психічного зараження*, або інфікування. Хоча дія цього механізму може поширюватись і на інші рівні взаємодії людини з людиною.

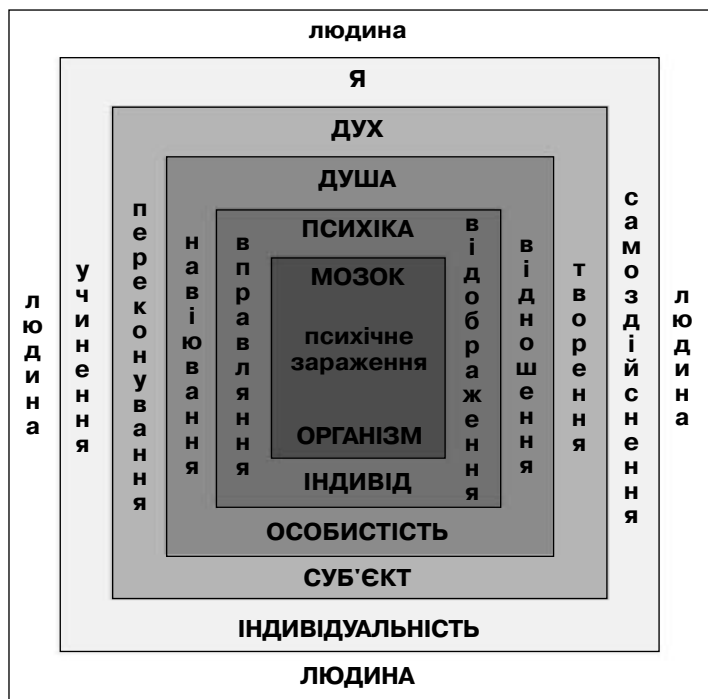


Рис. 1

**Інтегративна модель уявлень про інстанції та функції сфери внутрішнього життя людини й соціально-психологічні механізми впливу**

На *індивідному* рівні взаємодії вплив на психічні функції, що забезпечують живе відображення дійсності, може відбуватися як через відповідну психофармакологічну стимуляцію мозкової діяльності, так і безпосередньо, наприклад, шляхом цілеспрямованого формування умовних рефлексів, розвивального тренінгу вищих психічних функцій – відчуття, сприймання, уваги, уяви, мислення, волі, мовлення тощо. Тому основну роль на індивідному рівні взаємодії людини з людиною ми відводимо соціально-психологічному механізму *вправляння*, не зводячи його до примітивної дресури, а передбачаючи також творчі форми і способи його застосування.

На *особистісному* рівні, або рівні душевного життя, системо-творчу роль, як зазначалося, виконують забарвлені переживання-

ми відношення людини зі світом і самою собою. Відтак головну роль тут має відігравати такий соціально-психологічний механізм впливу, як *навіювання*, що спирається у своєму функціонуванні на відношення довіри – недовіри людини до людини.

На *суб'єктному* рівні, або рівні духовного життя, основу якого становить спроможність людини до перетворення світу і себе в цьому світі, основна роль має бути відведена соціально-психологічним механізмам впливу, що дозволяють розв'язувати суперечності свободи й необхідності. Людина прагне творити, вона не може не творити, тобто зобов'язана творити, аби жити автентично, відповідно до своєї природи. Виходячи з цього найбільш адекватними рівню духовної взаємодії людини з людиною можна вважати соціально-психологічні механізми *переконування* і *вимагання*.

Як зазначалося, інстанція «Я» виконує інтегративно-регулятивну, а також індивідуалізуючу роль і функцію щодо всіх належних їй форм тілесного й нетілесного (духовного, душевного і психічного) життя. Відтак інтегративним за своєю формою і змістом має бути той соціально-психологічний механізм впливу, яким воно послуговується у взаємодії з іншими «Я». Якщо погодитися з думкою, що сутнісними характеристиками нашого «Я» виступають його душевно-духовні якості, що головним визначенням «Я» є його спроможність бути автором, суб'єктом власного життя, здатним до вчинку, то цілком логічним може бути висновок про те, що для цього рівня специфічним є *суб'єктно-вчинковий механізм впливу* людини на людину, який інтегрує і знімає в собі усі інші механізми впливу – з огляду як на їхню структуру, функції, розвиток, так і на сутнісні, специфічно людські характеристики.

Запропонована онтопсихологічна модель, в якій ми намагалися поєднати уявлення про основні інстанції та функції сфери внутрішнього (тілесного і нетілесного) життя людини з уявленнями про основні соціально-психологічні механізми впливу людини на людину, є спробою застосувати принцип цілісності, системності до розуміння цих феноменів, а також побачити природний зв'язок, що існує між ними.

## **Післямова**

Наостанок ми б хотіли привернути увагу до питання про соціально-психологічні критерії оцінки впливу з точки зору його ефективності.

Який вплив слід вважати ефективним? Напевно, той, що викликає очікуваний результат, а саме ті зміни в об'єкті, які передбачав отримати суб'єкт впливу.

Щоправда, ефективним може виявитися також вплив, який спричинив неочікувані результати, які за своєю значущістю не поступаються очікуваним, а то й переважають їх.

Оцінити ефективність впливу — значить на основі одних і тих самих критеріїв здійснити порівняння стану, кондицій, можливостей об'єкта перед тим і після того, як на нього був справлений цей вплив.

Вплив є складним процесом взаємодії двох і більше сутніх, що відбувається у певних умовах, які постійно й нерідко непередбачувано змінюються. Він має свої просторові й часові обмеження. У певному розумінні можна говорити про енергетику впливу, його силу чи слабкість.

Особливе місце серед факторів, що визначають ефективність впливу, займають фактори соціально-психологічні.

Так, важко сподіватися на ефективний вплив тоді, коли його суб'єкт чітко не усвідомлює, які саме психологічні чи поведінкові зміни об'єкта він хотів би викликати своїм впливом, чого, власне, він хоче досягти чи що здобути. Таке, звичайно, трапляється, коли вплив мотивується іззовні, здійснюється за чужим сценарієм, трафаретом тощо.

Ефективність впливу залежить від того, наскільки його суб'єкт володіє інформацією про об'єкт. Якщо суб'єкт впливу не приділяє належної уваги тому, як сприймається і переживається його вплив об'єктом, робить ставку на кінцевий результат, може статися, що ефект виявиться протилежним очікуваному.

Не менш важливим соціально-психологічним фактором ефективності впливу вважається ставлення об'єкта цього впливу до його суб'єкта, а також до змісту впливу. Як відомо, навіть у стані гіпнозу людина відмовляється виконувати завдання, які суперечать її переконанням, життєвим цінностям і смислам. Разом із тим у стані неспання вона може погодитися на невідгідну для неї пропозицію — виключно через симпатію, прихильне ставлення до суб'єкта чи джерела впливу.

Ефективність впливу залежить від того, наскільки досконалою була розробка його технології, старанною підготовка умов і наскільки вправно цей вплив був здійснений. Викликати потрібну поведінкову реакцію в людини чи групи людей можна різними способами: примусити, умовити, переконати, скористатися силою навіювання чи гіпнозу або просто зманіпулювати ситуацією так, що об'єкт буде робити потрібне для когось, а вважати, що діє у власних інтересах. Зовнішній ефект буде один і той самий, хоча внутрішній механізм, покладений в основу впливу, буде різний. Різною буде і психологічна основа активності об'єкта впливу. Адже поведінка, викликана зовнішнім примусом, страхом, різного роду маніпуляціями, не може не відрізнятись за своїми внутрішніми характеристиками від поведінки, в основі якої лежать свідомий самостійний вибір, мотиви, сформовані шляхом переконання. Іноді цією різницею нехтують, якщо суб'єкта впливу цікавить лише конкретний кінцевий результат і не турбують віддалена перспектива стосунків з об'єктом та його подальша доля.



Інша річ, коли очікуваний ефект залежить від внутрішніх факторів, зокрема, від ставлення об'єкта впливу до його змісту чи до його суб'єкта. Так, навіть зовні відрізняються учасники політичних акцій, які замотивовані ідеєю, від тих, які найняті за гроші.

Отже, ефективність впливу може розраховуватись і оцінюватись за різними критеріями. В одних випадках його суб'єкта може цілком задовольняти зовнішній ефект, в інших до нього може додаватись ефект внутрішній – ті зміни, які виникли в думках, почуттях або станах об'єкта впливу і які можуть суттєво впливати на його результат. Саме тому під час виборчих кампаній проводяться численні опитування, за допомогою яких кандидати намагаються з'ясувати, наскільки їхні впливи викликали позитивні зміни у ставленні до них із боку виборців. Чим краще ставлення – тим більше шансів, що виборці й на поведінковому рівні відреагують позитивно – віддадуть за них свої голоси.

Ефективність впливу може визначатися за критеріями повноти, тривалості чи пролонгованості, ситуативності тощо. Тобто мова йде про відносність того, що ми визнаємо результатом впливу і на підставі чого робимо висновок про його ефективність. Адже ситуація може непередбачувано змінюватися, а зупинити вплив буває неможливо. Відтак у ході впливу здійснюється його корекція, аби досягти максимального за цих умов ефекту. Крім того, кожному впливові щось заважає, зокрема можуть стояти на заваді конкурентні впливи. Тому ефективність впливу оцінюють також за критерієм долання перешкод і протистояння контрвпливам.

Суб'єкт впливу при оцінці його ефективності може задовольнятися кількісними критеріями. Так, «піарники» найчастіше визначають ефективність своєї праці, підраховуючи кількість згадувань про компанію або продукт. Іноді цей показник модифікується за допомогою додаткових кількісно-якісних критеріїв, таких як певні цільові видання, певні види статей, наявність фотографій або інших візуальних елементів, згадування ключових слів або повідомлень і т. д. Деякі компанії оцінюють рівень присутності у цільових ЗМІ своїх повідомлень порівняно з повідомленнями конкурентів. Більш складні системи передбачають оцінку того, як саме охоплюється впливом цільова аудиторія,

скільки і яких повідомлень розміщено у ЗМІ тощо. Існує практика фінансово-економічної оцінки ефективності впливів (Я. Ключевська).

Ефективність впливу можна також оцінити за такими якісними критеріями, як володіння інформацією, її усвідомлення та розуміння; збереження/відтворення отриманої інформації; ставлення до неї як значущої чи незначущої; зміна поведінки під впливом інформації тощо.

Багато залежить від того, хто і з яких позицій оцінює ефективність впливу. Так, у політичному житті стало вже традицією вважати «правильними» ті результати вивчення громадської думки, які відповідають інтересам якоїсь конкретної політичної сили, і навпаки. Попри певні соціальні й моральні норми хтось уголос називає себе «незалежним експертом», «каналом чесних новин», зараховуючи, таким чином, усіх інших до «залежних» і «нечесних». Тобто оцінка ефективності впливу вимагає від самих оцінювачів необхідного рівня об'єктивності, відповідальності, самостійності, а також компетентності як у предметі, так і у самій процедурі оцінювання.

Проблема впливу для соціальної психології не є новою, але завжди залишається актуальною. Адже від цієї науки як окрема людина, так і суспільство в цілому очікують порад і пропозицій, насамперед із приводу того, на що і яким чином треба вплинути, аби стосунки ставали більш гармонійними, а відтак кращим ставало життя.

Розвиток суспільства можна оцінювати за різними критеріями. При цьому реально стверджувати, що одним із найбільш суттєвих і показових є критерій впливу. Саме багатоманітністю і новизною форм і способів впливу людини на людину в економічній, політичній, культурній сферах, у сфері соціалізації кожна наступна цивілізаційна сходинка якісно відрізняється від усіх попередніх.

У сучасному суспільстві, яке називають інформаційним, проблема впливу набуває виняткової актуальності. У зв'язку із цим істотно зростає роль соціальної психології, яка покликана не тільки досліджувати логіку розвитку механізмів впливу людини на людину, впливів, що відбуваються на рівні малих і великих соціальних груп, а й розробляти такі наукові моделі впливу, які би сприяли суспільному розвитку і розвитку кожної окремої людини, надавали максимальні можливості для її автентичного буття.

## Література

1. *Абульханова-Славская К.А., Брушлинский А.В.* Философско-психологическая концепция С.Л.Рубинштейна. М., 1989.
2. *Архиепископ Лука (Войно-Ясенецкий).* Дух, душа и тело. Издательство Симферопольской и Крымской епархии. Б/г
3. *Балл Г.А., Бургин М.С.* Анализ психологических воздействий и его педагогическое значение // Вопросы психологии. 1994. № 4. С. 56–66.
4. *Баттерворт Э.* Духовные принципы влияния на людей // <http://unityway.net/russian/but/art2.htm> – 2006.
5. *Бехтерев В. М.* Внушение и его роль в общественной жизни. СПб., 2001.
6. *Бодрийяр Ж.* Соблазн / Пер. с фр. А.Гараджи. М., 2000.
7. *Боришевский М.И.* Развитие саморегуляции поведения школьников: Дис. в форме науч. докл. на соиск. уч. степени д-ра психол. наук. К., 1992.
8. *Бубер М.* Два образа веры/ Пер. с нем. М., 1995.
9. *Бэрон Р., Ричардсон Д.* Агрессия. СПб., 1998.
10. *Вашека Т.В., Гічан І.С.* Психологія спілкування: Навч.-метод. комплекс. К., 2006.
11. Выдвинута новая теория влияния активности Солнца на климат Земли... // «Спейс-Информ» <http://www.astrogorizont.com/content/read-228>
12. *Гарифуллин Р.Р.* Иллюзионизм психолога: Иллюзии и манипуляции психолога. Казань; Йошкар-Ола, 2000.

13. *Георгиева Н.Ю.* Просодія переконування в англійському діалогічному мовленні (експериментально-фонетичне дослідження): Автореф. дис. канд. філол. наук. Одеса. 2005.
14. *Герасимов С.В.* Психологія зла // <http://www.litportal.ru/genre11/author4191/> – 2007.
15. *Гуменюк О.Є.* Психологія впливу. Тернопіль, 2003.
16. *Де Вито М. И., Параскандоло Р.* Сэр Поппер ненавидел телевидение и предлагал ограничить его свободу// Литературная газета. 1996. 28 авг.
17. Деконструкція // Енциклопедія постмодернізму. К., 2003. С. 114–116.
18. *Дихнич Л.П.* Феномен моди в соціокультурних процесах ХХ століття: Автореф. дис. ... канд. іст. наук. К., 2002.
19. *Доценко Е. Л.* Психологія маніпуляції: феномени, механізми і захиста. СПб., 2003.
20. *Дячук І.А.* Психологічні особливості впливу релігійних сект на особистість // Психологічні перспективи. 2007. С. 63–68.
21. *Жельвис В. И.* Поле брани: Сквернословие как актуальная проблема. М., 1997.
22. *Жельвис В. И.* Инвектива: опыт тематической и функциональной классификации // Этнические стереотипы поведения / Под ред. А. К. Байбурина. Л., 1985. С. 296–322.
23. *Зеланд В.* Трансерфинг реальности. Ступень I-II. СПб., 2006.
24. *Зимбардо Ф., Ляйппе М.* Социальное влияние. СПб., 2000.
25. *Зинченко В.П.* Сознание как предмет и дело психологии // Методология и история психологии. 2006. Т. 1. Вып. 1. С. 207–231.
26. *Ильенков Э.В.* Космология духа // Философия и культура. М., 1991.
27. *Кабаченко Т.С.* Методы психологического воздействия. М., 2000.
28. *Казмиренко В.П.* Социальная психология организаций. К., 1993.
29. *Карицкий И.Н.* Теоретико-методологическое исследование социально-психологических практик. М.; Челябинск, 2002.
30. *Карнеги Д.* Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей / Пер. с англ. К., 1990.
31. *Карпунин О.И., Макаревич Э.Ф.* Формирование масс: Природа общественных связей и технологии «паблик рилейшнз»: Опыт историко-социологического исследования. Калининград, 2001.
32. *Ke de Ври М.* Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта / Пер. с англ. М., 2003.

33. *Ковалев Г.А.* Психологическое воздействие: теория, методология, практика: Автореф. дис... д-ра психол. наук. М., 1994.
34. *Ковалев Г.А.* Три парадигмы в психологии – три стратегии психо-логического воздействия // Вопросы психологии. 1987. № 3. С. 41–49.
35. *Кон И. С.* Введение в сексологию. М., 1988. С. 101–104.
36. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. К., 1985.
37. *Кукалев С.В.* Принципы педагогики XXI века // <http://www.natm.ru/triz/articles/kukal/kukal01.htm> – 2001.
38. *Крысько В.Г.* Социальная психология. М., 2001.
39. *Лебон Г.* Психология народов и масс. СПб., 1995.
40. *Лефевр В.А.* Космический субъект. М., 1996.
41. Люди. Анатолий Кашпировский // [http://www.peoples.ru/medicine/psychology/anatoliy\\_kashpirovskiy/](http://www.peoples.ru/medicine/psychology/anatoliy_kashpirovskiy/) – 2006.
42. Манипулятивное воздействие и рефлексивное управление // Психологический журнал. 1996. № 6. С. 139–144.
43. *Могилевская Е.В.* Метод психодрамотерапии в русле основных тенденций культуры постмодерна // Психодрама и современная психотерапия. 2007. № 2. С. 4-9.
44. *Морено Я.Л.* Социометрия: экспериментальный метод и наука об обществе. М., 2001.
45. *Московичи С.* Век толп: Исторический трактат по психологии масс/ Пер. с фр. М., 1996.
46. *Мюнстерберг Г.* Основы психотехники. СПб., 1996. Ч. 1.
47. *Немов Р.С., Алтунина И.Р.* Социальная психология: Учебное пособие. СПб., 2008.
48. *Одайник В.* Психология политики: Политические и социальные идеи К.Г.Юнга. СПб., 1996.
49. *Опарин А.А.* Манкурты XXI века // <http://nauka.bible.com.ua/mankurt/1-06.htm> – 2006.
50. *Поршнев Б.Ф.* О начале человеческой истории (проблемы палеопсихологии). М., 1974.
51. *Поршнев Б.Ф.* Контрсуггестия и история (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформации в развитии человечества) // История и психология / Под ред. Б.Ф.Поршнева и Л.И.Анциферовой. М., 1971.

52. *Почепцов Г.Г.* Інструментарій для роботи з сакральними об'єктами: від античних до сучасних часів // Політичний менеджмент. 2008. № 3. С. 3–16.
53. *Рубинштейн С.Л.* Бытие и сознание. М., 1957.
54. *Рубинштейн С.Л.* Проблемы общей психологии. М., 1973.
55. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. СПб., 1999.
56. *Самборська О. В.* Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу: Дис. ... канд. психол. наук. К., 1997.
57. 7 советов целителя // Народный целитель. 2008. № 4.
58. *Сеченов И. М.* Избранные философские и психологические произведения. М., 1947.
59. *Сигеле С.* Преступная толпа. М., 1999.
60. *Сидоренко Е.В.* Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Психология влияния: Хрестоматия. СПб., 2000. С. 11–31.
61. *Сидоренко Е.В.* Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб., 2003.
62. *Слюсаревський М.М.* Ілюзії і колізії. К., 1998.
63. *Сковорода Г.* Літературні твори. К., 1972.
64. *Ставицька О.Г.* Особливості формування в молодших школярів уміння адекватно використовувати невербальні засоби спілкування // Психологічні перспективи. 2007. Вип.10. С. 81–89.
65. *Старовойтенко Е. Б.* Духовные влияния как основа воспитания и саморазвития личности // Психологический журнал. 1992. Т. 13. № 4. С.95– 98.
66. *Старовойтенко О.О.* Личностные предпосылки культурного влияния на «другого»: Автореф. дис. ...канд. психол. наук. К., 2004.
67. «Спейс-Інформ» // <http://www.astrogorizont.com/content/read> –228.
68. *Сытых Е.Л.* Агрессия и насилие: Грани сопряжения понятий // <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0215/004a/02154006.htm>.
69. *Тард Г.* Законы подражания. СПб., 1892.
70. *Татенко В.О.* Психологія впливу: суб'єктна парадигма // Наукові студії із соціальної та політичної психології: Зб. статей. К., 2000. Вип. 3. С. 3–18.
71. *Татенко В.О.* Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину // Соціальна психологія. 2003. № 1. С. 60–72.
72. *Татенко В.О.* Лідер XXI /Lider XXI : Соціально-психологічні студії. К., 2004.

73. *Татенко В.О.* Суб'єктно-вчинкова парадигма в сучасній психології // Соціальна психологія. 2006. № 1. С. 3–13.
74. *Тимошенко Г.В., Леоненко Е.А.* Психотерапия: путь в никуда или?.. // Психодрама и современная психотерапия. 2007. № 2. С. 10–16.
75. *Тойч Ч.К.* // <http://www.psylib.ukrweb.net/books/stolsam/txt05.htm#p61>.
76. *Трунов Д.Г.* Психологические механизмы воздействия религиозной проповеди // Религия в изменяющейся России: Тезисы докл. Рос. науч.-практ. конференции (22–23 мая 2002 г.). Пермь, 2002. Т. 1. С. 107–110.
77. *Устименко Т.А.* Основи міжкультурної взаємодії. Полтава, 1998.
78. Управління духовними процесами суспільства // [http://revolution.allbest.ru/law/00012285\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/law/00012285_0.html) – 2007.
79. *Фрейд З.* Психология масс и анализ человеческого «Я». М., 1925.
80. *Хазратова Н.В.* Психологія відносин особистості й держави. Луцьк, 2004.
81. *Холявко О.* Сучасні масштаби впливу людини на природу та актуальність проблем її охорони // <http://referaty.com.ua/ukr/details/355/> – 2007.
82. *Чалдини Р.* Психология влияния. СПб., 2000.
83. Человек и агрессия: Материалы круглого стола // ОНС. 1993. №2. С. 92–105.
84. *Шейнов В. П.* Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). Минск, 2003.
85. *Шибутани Т.* Социальная психология. М., 1969.
86. *Широкорадюк Л.А.* Психолого-педагогічні причини лихослів'я та особливості його прояву у шкільному середовищі: Автореф. дис. ...канд. психол. наук. К., 2001.
87. *Шостром Э.* Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. М., 1994.
88. *Щипанський Я.* Элементарные понятия социологии. М., 1969.
89. *Юнг К.Г.* Проблема души нашего времени / Пер. с нем. М., 1993.
90. *Janis I.L.* Groupthink: Psychological Studies of Policy Decision and Fiascoes. N.Y., 1992.

Наукове видання

**Татенко Віталій Олександрович**  
**СОЦІАЛЬНА**  
**ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ**  
**Монографія**

Редактор – *Ю.Г. Медюк*  
Комп'ютерна верстка – *М.В. Бородчак*

Підписано до друку 1.11.2008 р. Формат 84x108 1/32.  
Друк офсетний. Гарнітура NewtonС. Ум. друк арк 10,0.  
Наклад – 300 прим.

Видавництво “Міленіум”.  
Свідоцтво про внесення об'єкта видавничої справи до державного реєстру  
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції  
ДК №535 від 19.07.2001 р.  
Адреса: м.Київ, вул. Фрунзе, 60. Тел./факс: 462-51-52, 222-73-15