



УДК 159.9

## КОМУНІКАТИВНІ УСТАНОВКИ ТА МАКІАВЕЛЛІЗМ ОСОБИСТОСТІ

Студ. Г.В. Сьомак, гр. БПД-15

Науковий керівник доц. А.В. Колодяжна

Київський національний університет технологій та дизайну

**Актуальність теми.** Соціально-економічні зміни в Україні сприяють розвитку досліджень взаємов'язку комунікативних установок та макіавеллістичних особливостей з метою становлення особистісних та професійних навичок, а також для уникнення непорозумінь та конфліктних ситуацій в процесі взаємодії людини з іншими суб'єктами в різних умовах діяльності.

**Метою** дослідження є теоретичне вивчення та аналіз наукових джерел щодо макіавеллістичних особливостей і комунікативної компетентності особистості.

**Завданням** дослідження є визначення прояву макіавеллістичних тенденцій і комунікативної компетенції як соціального фактору.

**Об'єктом дослідження** комунікативні установки та макіавеллістичні характеристики.

**Методи та засоби дослідження.** Використані методи дослідження мають загальнонауковий характер – аналіз, синтез, систематизація матеріалів, а також прогностичний метод для розроблення перспектив подальших досліджень окресленої проблеми.

**Наукова новизна та практичне значення отриманих результатів.** Отримані результати можуть бути використані в курсових та дипломних роботах.

**Результати дослідження.** Комунікативна установка особистості являє собою готовність реагувати на ті чи інші типи партнерів для взаємодії, що обумовлено наявними у неї досвідом спілкування, оцінками і переживаннями їх сутності, поглядів і поведінки. Виникнувши одного разу, вона служить людині постійно, викликаючи звичні реакції у відповідь на відомі життєві обставини, соціальні явища, ділові ситуації, типи партнерів. Коли людина вперше стикається з яким-небудь проявом соціальної дійсності, вона витрачає деякі зусилля для того, щоб його зрозуміти й оцінити, переживає його і потім робить висновки як краще поводитися, як ставитися до подібних обставин. Зустрічаючись з тим же явищем неодноразово, людина тепер не здійснює відповідну внутрішню роботу, оскільки йому вже відомо, як треба реагувати, і тут «включається» готова цілісна відповідна реакція – комунікативна установка.

Подібно слайдам, установки проєктуються на партнерів, обставини і ситуації, в яких ми опиняємося. З наведеного визначення видно, що установка це носій психічної енергії. Енергетична напруга обумовлена станом готовності реагувати, вона очікує свого моменту і діє лише відповідний подразник, роль якого найчастіше грає партнер по взаємодії, володіє ознаками відомого типажу. Готовність особистості доброзичливо ставитися до більшості оточуючих – позитивна установка до людей. Вона формується під впливом вдалого, в основному, особистого досвіду взаємодії з іншими, внаслідок позитивних переживань і оцінок більшості життєвих епізодів спілкування.

У моральному вигляді такої особистості переважають позитивні судження про людей, віра в кращі їх якості. Інший енергетичний вигляд і зміст відносин демонструє людина з негативною установкою. Негативна установка відображає готовність недоброзичливо ставитися до більшості оточуючих. Вона формується під впливом несприятливого досвіду людської взаємодії, а також внаслідок яскраво виражених емоцій негативного спектра.



Окрім аспектів комунікативної компетентності, нас цікавлять питання авторитаризму та макіавеллістичної особистості. Макіавеллізм є одним з понять, які характеризують відношення до іншої людини як до засобу, яким можна знехтувати в гонитві за особистим благом. Стосовно окремої людини макіавеллізм являє собою загальну стратегію поведінки в міжособистісному спілкуванні, тенденцію маніпулювати іншими людьми заради своєї вигоди. Також макіавеллізм визначається як стратегія соціальної поведінки, що включає маніпуляцію іншими в особистих цілях, часто суперечить їх власним інтересам. Макіавеллізм слід розглядати як кількісну характеристику. Кожен різною мірою здатний до маніпулятивної поведінки, але деякі люди до нього більш схильні і здатні, ніж інші. Після створення опитувальників почався цілий ряд досліджень змісту і причин макіавеллізму, його зв'язку з іншими соціальними характеристиками.

На думку одного з творців Мак-шкали Р. Крісті та його учениці Ф. Гейс, макіавеллізм являє собою психологічний синдром, заснований на поєднанні взаємозв'язаних когнітивних, мотиваційних і поведінкових характеристик. Західні вчені використовують наступні психологічні характеристики для опису сильно вираженого типу макіавеллістичної особистості: розумний, сміливий, амбітний, домінуючий, наполегливий, егоїстичний. Для слабо вираженого типу: боязкий, нерішучий, піддається впливу, чесний, сентиментальний, надійний.

Головними психологічними складовими макіавеллізму як властивості особистості є: переконання суб'єкта в тому, що при спілкуванні з іншими людьми ними можна і навіть потрібно маніпулювати, а також навички, конкретні уміння маніпуляції. В переносному значенні словник визначає маніпуляцію як «акт впливу на людей або керування ними або речами зі спритністю, особливо з зневажливим підтекстом, як приховане керування або обробка». Саме в такому наповненні слово «маніпуляція» замінило в політичному словнику раніше термін, що раніше існував «макіавеллізм».

**Висновок.** Отже, комунікації у вузькому значенні слова, то передусім мають на увазі те що, що під час спільної прикладної діяльності люди обмінюються між собою різними уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, установками. Ці установки або допомагають нам, якщо вони добре розвинені, або ускладнюють наше спілкування. Знаючи них нам простіше буде розвинути ці навички – прийняття інших, такими, які що є, соціальна компетентність, комунікативна толерантність і апатія й багато іншого. Макіавеллізм як властивість особистості в повсякденному житті проявляється в маніпулятивних тактиках, спрямованих на досягнення суб'єктом конкретних кар'єрних і інших подібних цілей.

**Ключові слова:** спілкування, комунікативна компетентність, макіавеллізм, маніпуляція.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы [Текст] / Э. Берн, пер. с англ. А.В. Ярко, Л.Г. Ионин. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 480 с.
2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита [Текст] / Е. Л. Доценко. – СПб.: Речь, 2003. – 304 с.
3. Колодяжна А.В., Бойко С.П. Актуалізаторська та маніпуляційна моделі спілкування // Тези доповідей XV Всеукраїнської конференції молодих вчених та студентів "Наукові розробки молоді на сучасному етапі", Т. 3. – Київ, КНУТД – 2016. – С.374