

співробітників.

Була відмічена позитивна тенденція. Ризик наркотизації і алкоголізації поступово знижується. У 2008 році він становив 80%, в 2009 - 52%, а в 2010 - 39%. Ми бачимо, що ризик поступово зменшується, це пов'язано з широко-масштабною антиалкогольною компанією, розгорнутою в останні роки. І можна зробити висновок, що дана компанія успішна у своєму здійсненні.

Нестабільна соціальна обстановка, високий рівень напруженості позначаються на підростаючому поколінні таким чином, що 50% акцентуй-ованих підлітків мають ризик розвитку особистісних розладів. Ця цифра не повинна нас лякати, тому що ми можемо пояснити це тим, що в підлітковому періоді акцентуації характеру вкрай «загострені» і вважаються явними. Але з часом і дорослішанням, явні акцентуації переходять у форму прихованих, латентних, і таким чином підвищується стійкість особистості до розладів.

За даними нашого дослідження відсоток акцентуйованих підлітків від загальної вибірки становить близько 70-80%. А в 1976 р. за дослідженнями А.Є. Личко ця цифра коливалася в межах 60-70%. Можна зробити висновок, що у зв'язку з підвищенням вимог до підростаючого покоління і нестабільного середовища в суспільстві, збільшилася кількість акцентуйованих підлітків, звідси порушення поведінки, хвили підліткових наркоманій і алкоголізацій, зниження загальної культури. Наші висновки підтверджуються дослідженнями таких вчених як Іванов М. Я., Озерецковський С. Д., Лічко А. Є., Скроцкий Ю. А., Вдовиченко А. А., Михайлова Л.О.

## **К ПРОБЛЕМЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ЛИЧНОСТИ**

*Ружицкая М. С., студентка 3-го курса отделения «Психология»  
Одесского национального университета им. И.И. Мечникова, г. Одесса*

Насегодняшний день проблема «психологического воздействия» является одной из широко обсуждаемых в современной психологии. Неуклонно растет интерес в обществе к данной теме, о чем свидетельствуют

многочисленные публикации в прессе, выступления на телевидении и т.д. Однако, в современной научной литературе встречаются единичные работы, посвященные проблеме «психологического воздействия». К тому же, исследования в этой области, как правило, носят описательный характер.

В научной психологии данная проблема получила свое обоснование в трудах В.М. Бехтерева, Л.С. Выготского, К.Д. Ушинского, Г. Мюнстерберга, В. Аткинсона, Т. Майнгардта, В. Торнболь и других ученых. К настоящему времени сложилось несколько разных подходов к пониманию сущности психологического воздействия. Так, «психологическое воздействие» рассматривается как целенаправленный перенос движения и информации от одного участника взаимодействия к другому [5]. Следует отметить и многоплановость «психологического воздействия»: оно может проявляться как свойство личности, индивидуальная способность, с одной стороны, и как процесс взаимодействия, взаимовлияния, с другой стороны [1, 3].

Сегодня крайне важно по-новому взглянуть на накопленный отечественный и зарубежный опыт по проблеме психологического воздействия. Актуальность данного исследования связана с тем, что в современной психологии воздействия все большее значение приобретает необходимость учета личностных качеств индивидов, оказывающих психологическое воздействие. В связи с чем возникает необходимость выделения тех особенностей личности, которые обеспечивают способность к психологическому воздействию.

Цель настоящей работы состоит в изучении психологической сущности феномена психологического воздействия и выявлении личностных черт, которые обеспечивают способность к эффективному воздействию. Объектом нашего исследования является психологическое воздействие. Предметом исследования является потенциальная способность личности к психологическому воздействию и комплекс личностных черт, которые его определяют.

Организация и результаты исследования. Исследование проводилось на базе Одесского национального университета им. И.И. Мечникова и Южно-Украинского национального педагогического университета им. К.Д. Ушинского. В исследовании приняло участие 58 человек (студенты указанных ВУЗов специальности «психология»).

В исследовании использовались следующие методики: Индикатор типов личности Майерс-Бриггс (МВТИ) [4], Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири [6], Тест-опросник психологической проницательности (Санниковой О.П., Киселевой Е.А.) [2].

В ходе эмпирического исследования нами была выдвинута гипотеза, что существует взаимосвязь между выраженностью психологической проницательности, авторитарностью-зависимостью и психологическим воздействием как личностным свойством. Для подтверждения выдвинутой гипотезы мы сформировали 2 группы испытуемых по результатам исследования типов личности Майерс-Бриггс (МВТИ): группа J - решающий тип (12 человек) и группа P - воспринимающий тип (5 человек). Согласно интерпретации данной методики, к решающему типу относятся люди, оценивающие информацию, которым свойственна ответственность, исполнительность. Воспринимающий тип - люди, не склонные ничего планировать заранее, действующие, как правило, спонтанно [4].

В результате проведения исследования типов межличностных отношений у испытуемых по методике Лири, нами было выявлено, что в группе J, которую составили испытуемые решающего типа, выражены высокие показатели по следующим типам межличностных отношений: подчиняемый тип (ПДЧ), зависимый тип (ЗВС), дружелюбный тип (ДРЛ), альтруистический тип (АЛТ) межличностных отношений. Полученные результаты могут указывать на то, что данные испытуемые проявляют себя как пассивные, уступчивые, и эмоционально сдержанные люди, способные подчиняться, а также послушно и качественно выполнять свои обязанности. В группе P у испытуемых, которые были отнесены к воспринимающему типу, представлены высокие показатели авторитарного (АВТ), агрессивного (АГР), альтруистического (АЛТ) типа межличностных отношений. На основании этого можно заключить, что данные испытуемые склонны вести себя как властные, настойчивые люди, требующие уважения к себе. Для них характерны требовательность и энергичность в межличностных отношениях.

После проведения исследования особенностей психологической проницательности у испытуемых было выявлено, что показатели психологической проницательности у группы P (воспринимающего типа), выше по всем параметрам, чем у группы J (решающего

типа). Полученные результаты также свидетельствуют о том, что у испытуемых в группе Р имеют место высокие показатели выраженности психологической «зоркости» (ПЗ), социальной интуиции (СИ), самостоятельности суждений (СС). У испытуемых в группе Р развито видение психологических проблем другого человека и способность создавать адекватный образ другого человека, при этом он основывается на собственных знаниях и опыте, а чужие установки не оказывают на него сильного влияния.

Таким образом, в результате проведенного исследования нами была выявлена взаимосвязь между выраженностью психологической проницательности и особенностями межличностного поведения, обеспечивающими способность к психологическому воздействию. Было установлено, что испытуемые решающего типа проявляют конформность, мягкость, доверчивость, зависимость от чужого мнения, а испытуемые воспринимающего типа могут проявлять доминантность, авторитетность в общении. В тоже время, выдвинутая нами гипотеза требует дальнейших исследований и развития.

### **Литература:**

1. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. – М., 1903.
2. Киселева Е.А. Психологическая проницательность как профессионально важное свойство преподавателя // Теорія та практика виховної роботи в студентському колективі: Наукові праці. Частина II. – Одесса, 1997. – С. 33-38.
3. Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии — три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии, 1987 — С. 11.
4. Танаев В. М. Практическая психология управления / В. М. Танаев, И. И. Карнаух. – М. : АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2003. – 304 с.
5. Словарь / Под общ. Ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского.-2-е изд., испр. и доп. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.
6. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. – Самара: Издательский дом «БАХРАХ-М», 2002. – 672 с.