

Студент 3 курса  
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ

## **ДИАГНОСТИКА СПОСОБНОСТИ ВЛИЯТЬ НА ДРУГИХ**

*Аннотация. Рассмотрена проблема социально-психологического влияния. Проведена диагностика способности влиять на других с помощью методики "Способность влияния на других". Выявлены уровни развития способности влиять на других. Рассмотрена взаимосвязь между способностью влиять на других и обладанием властью.*

*Анотація. Розглянуто проблему соціально-психологічного впливу. Проведено діагностику здатності впливати на інших з використанням методики "Здатність впливати на інших". Виявлено рівні розвитку здатності впливати на інших. Розглянуто взаємозв'язок між здатністю впливати на інших та володінням владою.*

*Annotation. The problem of sociopsychological influence has been discussed. The author diagnoses the ability to influence others by using "The ability to influence others" technique. The levels of developing the ability to influence others has been defined. The correlation between the ability to influence others and to have power has been revealed.*

*Ключевые слова: психологическое влияние, убеждение, манипуляция, повышение способности влияния.*

Проблема социально-психологического влияния в современной психологической науке занимает одно из центральных позиций. Актуальность данной проблемы определяется, прежде всего, потребностями практики. Социально-психологическое влияние является бесспорным атрибутом процесса совместной деятельности людей, управления, воспитания, обучения, психоконсультативной, психотерапевтической, психокоррекционной практики и других сфер жизнедеятельности личности.

По психологии влияния написано немало работ, среди которых труды Р. Чалдини, Ф. Зимбардо, Г. Алдера, а также таких российских ученых, как: Сидоренко Е. В., Крысько В. Г., Грачева Г. В. и др.

Изучение влияния важно, поскольку имеет также диагностическую ценность. Она является одним из показателей индивидуального развития, а также фактором развития личности.

Цель исследования – определить способность влияния личности. Для диагностики была выбрана методика "Способность влияния на других", которая позволяет диагностировать способность влиять на других, а также изменять модели поведения других людей и предполагает 13 вопросов [1]. Методика позволяет с некоторой степенью достаточности проверить склонность к лидерству у респондентов, их способность оказывать влияние на окружающих.

Объектом исследования являются респонденты с различным уровнем психологического влияния.

Диагностика проводилась среди 20 респондентов в возрасте от 19 до 47 лет. Из них 80 % занимают респонденты возрастной категории 19 – 24 года и 20 % – 25 – 47 лет. Женщин опрошено 60 %, а мужчин – 40 %.

К респондентам категории 18 – 24 года относятся студенты, а к старшей категории – люди, работающие в разных сферах, таких, как: торговля, образование, предоставление услуг и т. д.

На рисунке приведены результаты диагностики. Такое распределение может быть обусловлено тем, что влияние рассматривается как средство удовлетворения потребностей. Для большинства людей свойственно считать цели своего влияния благородными, то есть продиктованными интересами дела, общества, развития. Цели, связанные с иными потребностями, зачастую не осознаются или тщательно скрываются.

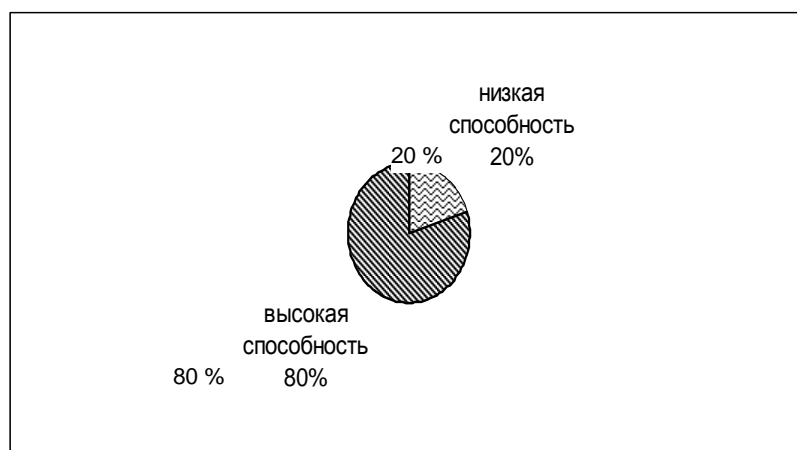


Рис. Соотношения респондентов по способности влиять на других

При определенной привычке к самоанализу каждый человек может признать, что во многих случаях он пытался убедить других людей в чем-либо или склонить их к определенной линии поведения потому, что это отвечало его собственным интересам, в том числе интересам материальным [2].

Такое распределение выборки может быть связано с тем, что большинство респондентов – это студенты. А они являются достаточно коммуникабельны, не замкнуты, позитивны, хорошо овладели даром убеждения и даже манипуляцией. Выяснилось, что среди обладателей низкой способности влияния находятся только женщины. А респонденты, имеющие высокую способность психологического влияния, разделились пополам: 7 женщин и 7 мужчин. Это связано с тем, что женщины более ранимы, чем мужчины. Они часто убеждены, что своя жизнь и жизнь окружающих должны быть подчинены строгому порядку. Женщины иной раз могут быть даже слишком сдержанными. Что не скажешь о мужчинах. Они эффективно меняют модели поведения окружающих (в том числе женщин); большинство из них уверены в себе [3].

Таким образом, анализ способности психологического влияния позволяет сделать вывод о том, что высокая способность психологического влияния людей позволяет формировать или изменять установки, что является неотъемлемой частью межличностного взаимодействия.

Обладать властью – значит уметь оказывать влияние на людей, изменять поведение и отношения человека или группы людей. Власть и манипулирование ею являются задачами управления. И считаться с этим должны и руководители, и подчиненные. Многим кажется, что обладание властью – прерогатива только руководителя и подразумевает возможности навязывать свою волю независимо от чувств, желаний и способностей подчиненного. Однако сейчас признается, что влияние и власть в равной мере зависят от личности, на которую оказывает влияние, а также ситуации и способности руководителя [4].

Научн. рук. Михайленко Д. Г.

**Литература:** 1. Андреева Г. М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений / Андреева Г. М. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 363 с. 2. Удальцова М. В. Социология и психология управления / Удальцова М. В., Авчиренко Л. К. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 285 с. 3. Социальная психология : учебн. пособ. в схемах и таблицах / М. С. Доронина, И. В. Жданова, Г. А. Полякова и др. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2009. – 128 с. 4. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Зимбардо Ф., Ляйпе М. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с. 5. Крысько В. Г. Социальная психология / Крысько В. Г. – СПб. : Питер, 2005. – 567 с.