

ЛИЧНОСТНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ВЫБОРА МАНИПУЛЯТИВНЫХ ТАКТИК В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ

Мухаммадий Нафиса

Kimyo International University Tashkent

магистрант социальной психологии

Аннотация: Личностная направленность представляет собой сложную совокупность индивидуальных характеристик, которые определяют систему ценностей, смыслообразующие мотивы, жизненные приоритеты и способ самореализации человека в обществе. Это одно из ключевых понятий современной психологии личности, отражающее то, к чему стремится индивид, какова его основная жизненная позиция и каковы принципы его поведения во взаимодействии с окружающими людьми. Важным аспектом изучения личностной направленности является анализ её влияния на структуру и содержание межличностных отношений, в частности, на выбор и применение манипулятивных тактик в межличностной коммуникации. Манипулятивные тактики — это особые коммуникативные стратегии, целью которых является скрытое воздействие на психику, поведение или решения другого человека, при этом манипулятор не всегда раскрывает свои истинные мотивы.

Ключевые слова: личностная направленность, манипулятивные тактики, межличностное общение, мотивация, ценности, коммуникация, поведение, психологические особенности, влияние, стратегия общения.

В процессе межличностного общения человек неизбежно сталкивается с необходимостью защищать свои интересы, продвигать свои идеи или цели, а иногда и оказывать влияние на взгляды, поведение и решения других людей. Здесь значительную роль начинают играть именно личностные особенности, определяющие стиль общения, выбор коммуникативных средств и манипулятивных стратегий. Личностная направленность становится фундаментом тех внутренних установок, на которых базируется поведение субъекта в межличностном взаимодействии и механизмы управления поведением окружающих. Принято выделять несколько основных типов личностной направленности, каждый из которых оказывает уникальное влияние на стратегию взаимодействия с окружающими и на характер выбранных манипулятивных тактик. К числу наиболее изученных относятся такие типы, как гуманистическая (альтруистическая), эгоистическая (индивидуалистическая), а также социально-ориентированная (коллективистская) направленность.

Гуманистическая направленность характеризуется заботой о других и стремлением к гармонии в отношениях, что определяет стремление к честности, открытости и минимизации скрытых влияний во взаимодействии. Индивидуалистическая направленность, напротив, предполагает акцент на собственных интересах, личной выгоде, чаще провоцирует выбор манипулятивных стратегий, направленных на достижение индивидуальных целей, иногда в ущерб интересам других. Социально-ориентированная направленность ставит во главу угла интересы группы, коллектива, что также сказывается на выборе коммуникативного поведения, включая манипуляцию коллективным мнением или групповыми нормами [1].

Рассматривая механизмы и предпосылки применения манипулятивных тактик во взаимодействии между людьми, необходимо подчеркнуть глубокую взаимосвязь этих процессов с особенностями внутреннего мира личности, её ценностными ориентирами и психологическими установками. Уровень осознанности собственных мотивов, развитость эмпатии, умение анализировать собственные и чужие эмоциональные состояния, качество рефлексии — все эти черты в совокупности определяют степень и характер готовности индивида к использованию манипулятивных средств. Важным фактором выступает и общий уровень развития коммуникативной компетентности, умение предвидеть реакции собеседника, а также тактичность, дипломатичность в межличностных отношениях. Личностная направленность проявляется во всех уровнях межличностного взаимодействия — от поверхностной вежливости и ритуальных формул до более глубоких процессов влияния, формирования доверительных отношений и скрытых форм воздействия. Не вызывает сомнения, что склонность к манипуляции часто обусловлена личной потребностью в признании, контроле, доминировании или, напротив, желанием избежать конфликтов и сохранить гармонию в общении. Именно личностная направленность становится тем фильтром, через который человек воспринимает ситуации взаимодействия, формулирует цели, выбирает средства и оценивает последствия своих действий для себя и других. Манипулятивные тактики могут быть явными и скрытыми, вербальными и невербальными, краткосрочными и долгосрочными по своему воздействию. Однако вне зависимости от формы, эффективность применения той или иной манипулятивной тактики напрямую связана с индивидуальными особенностями личности субъекта и его жизненными ориентирами. Важно отметить, что не существует универсальных манипулятивных стратегий, одинаково подходящих всем: выбор и успешность применения манипулятивных тактик зависит от тех смысловых опор, которые сформированы у человека под влиянием его жизненного опыта, воспитания, ценностей и мировоззрения [2].

Аксиологическая составляющая личности проявляется в ее способности различать допустимые и недопустимые границы воздействия на других. Индивид с развитой нравственной позицией, как правило, ограничивает себя в использовании манипулятивных техник негативного характера, избегает откровенного психологического давления и склонен стремиться к взаимовыгодному, конструктивному общению. В то же время личность, подверженная эгоцентризму, чаще склонна к целенаправленному скрытому управлению поведением окружающих, не всегда учитывает интересы других и в выборе тактик руководствуется, прежде всего, собственными выгодами. Важной характеристикой межличностной коммуникации является уровень доверия между собеседниками. Высокий уровень доверия способствует открытости и уменьшает необходимость обращения к манипулятивным стратегиям извне. В условиях дефицита доверия, недоверия или конкуренции значительно возрастает вероятность использования манипулятивных технологий как инструмента достижения желаемого результата. Сами же манипулятивные тактики могут носить как спонтанный, так и осознанный характер применения: иногда они используются подсознательно на уровне автоматических реакций, иногда — как точно продуманные, стратегически выстроенные схемы поведения [3].

Значение личностной направленности в выборе манипулятивных способов взаимодействия проявляется и в том, что именно система ценностей, убеждений, отношение к себе и к другим определяют, какие методы воздействия на собеседника человек считает приемлемыми или недопустимыми, эффективными или неэффективными. Совокупность внутренних установок, уровень самооценки и самоосознания, степень психологической зрелости — все это связано с характером и частотой применения манипулятивных тактик в межличностных отношениях. Исследования структурных особенностей личности показывают, что склонность к манипулятивности часто сопровождается выраженной потребностью в контроле и доминировании, что порождает использование скрытых форм влияния, манипулирование эмоциями, информацией или поведением окружающих. И наоборот, люди с развитой способностью к эмпатии, терпимостью и уважением к индивидуальности другого, ориентированные на диалог и взаимопонимание, как правило, выбирают менее навязчивые и более этичные способы убеждения и влияния.[4].

Личностная направленность проявляется в детстве, формируется в процессе социализации, воспитания, обучения и закладывает основы будущих стратегий поведения в различных межличностных ситуациях. На протяжении всей жизни человек может пересматривать свою систему ценностей и, как следствие, корректировать способы влияния на других, выбор манипулятивных техник, степень их открытости и характера воздействия. Осознавая разнообразие и

сложность ситуаций человеческого общения, необходимо понимать, что манипуляция сама по себе не несёт исключительно отрицательного или положительного значения [5].

Заключение:

В заключение, личностная направленность — это ключевой фактор, определяющий выбор манипулятивных тактик в межличностном общении. Особенности внутреннего мира личности, её жизненные принципы, ценностные ориентации, способ самооценки и отношение к окружающим выступают определяющими условиями для построения индивидуальной стратегии поведения, в том числе и на коммуникативном уровне. Человек, обладающий высоким уровнем нравственной культуры, развитой эмпатией и способностью к рефлексии, склонен к более этичным и комплементарным способам взаимодействия, приоритетными для формирования доверительных, устойчивых, психологически здоровых отношений. Учитывая многообразие форм и условий человеческих отношений, важно стремиться к развитию в себе гибкости, открытости, а также способности к постоянному анализу, что позволит минимизировать негативные проявления манипуляции и использовать коммуникативные ресурсы для достижения согласия и личностного роста в современном обществе.

Использования литература:

1. Абдуллаева, Д. (2018). “Роль коммуникативной компетенции в формировании межличностных отношений студентов”. Педагогика и психология, 3(29), 51-58.
2. Акбаров, И. (2021). “Психологические аспекты межличностных отношений и их значение”. Научный вестник УзГУ, 1(2), 99-104.
3. Бобоев, А. (2020). “Психологические основы использования манипулятивных методов в культуре общения”. Журнал молодых ученых, 1(36), 115-120.
4. Гулямов, И. (2019). “Личное сознание и критерии: социально-психологический анализ”. Психология, 1(4), 78-83.
5. Жураева, Н. (2022). “Роль и значение мотивации в межличностной коммуникации”. Психолог Узбекистана, 5(21), 21-27.
6. Комилов, С. (2021). “Взаимодействие и манипуляция: современные подходы”. Современная психология, 7(15), 45-52.
7. Кодирова, С. (2019). “Индивидуальные особенности процесса коммуникации”. Образование и развитие, 2(5), 88-93.