

Личностные особенности старшеклассников, устойчивых к межличностному влиянию

Научный руководитель – Туниянц Анна Александровна

Садыкова Элианна Рафаэлевна

Студент (бакалавр)

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан
E-mail: sadikovaelianna@gmail.com

В качестве отличительных характеристик влияния как социально-психологического феномена отмечают: процессуальность, целенаправленность воздействия и результативность [3]. Участниками процесса влияния выступают адресат влияния (субъект, подвергающийся влиянию), и инициатор влияния (действующая сторона, начинающая процесс) [3]. Люди отличаются по своей способности оказывать социальное влияние (эффективности в межличностном влиянии) и по степени устойчивости к воздействию других. Поиск личностных особенностей субъектов, заметно сказывающихся на процессе межличностного социального влияния, дает неоднозначные результаты, как и любой поиск индивидуальных детерминант для социальных феноменов. Так среди отличительных особенностей инициатора влияния указываются: макиавеллизм, эмоциональный интеллект, харизма, экстраверсия, нейротизм, расчетливость, амбициозность [3]. Описание личностных особенностей устойчивых к межличностному влиянию не проводилось.

В нашем исследовании проводится поиск личностных особенностей (характерологических черт) устойчивых в межличностном влиянии подростков. Предполагается, что субъекты, успешно противостоящие влиянию, одновременно эффективны в нем. Опрошено 126 подростков 14-15 лет (мальчиков - 75, девочек - 51).

Сбор данных проводился с использованием методик: Большая пятерка личностных черт, модификация Е.Н.Осина и соавторов; Авторский опросник эффективности во влиянии (социометрического типа); Авторский опросник на устойчивость к влиянию (составлен на основании опроса 60 подростков и приёмов Э. Аронсона [1] и Р. Чалдини [2]) - он фиксирует устойчивость к применению техник «навешивание ярлыков», «акцент на возможных потерях», «взаимный обмен», «социальная категоризация», «уход от оказания влияния», проявляющуюся в общении в 3 сферах - в семье, с друзьями и в школе).

Обработка результатов проводилась в следующем порядке: структура опросника, измеряющего устойчивость к влиянию, проверялась конфирматорным факторным анализом (CFI=0,910, RMSEA=0,041). В авторском опроснике на определение степени влияния эксплораторным факторным анализом выделено 3 фактора, которые можно понимать, как типы субъектов, оказывающих влияние. Исходя из содержания вопросов и наблюдения за респондентами, получившими высокий балл по факторам, типы были названы «деловой лидер», «единомышленник» и «пацан по понятиям». Для определения связи характерологических черт подростка и степени его устойчивости к межличностному влиянию вычислялся коэффициент корреляции Спирмена (т.к. распределение значений по некоторым шкалам не является нормальным).

В всех сферах устойчивость к влиянию связана с низкой социальной желательностью, т.е. с отсутствием склонности приукрашивать индивидуальные качества («семья» ($r=0,247$, $p<0,01$), «друзья» ($r=0,357$, $p<0,01$) и «школа» ($r=0,213$, $p<0,05$)), аналогичные данные получены для «акцент на возможных потерях» ($r=0,224$, $p<0,05$) и «социальная

категоризация» ($r=0,289$, $p<0,01$). Возможно, отсутствие желания казаться лучше связано с адекватной оценкой себя и своих сил, что даёт ресурс для устойчивости. При этом повышение у подростков склонности завышено оценивать свои качества снижает подверженность к влиянию с использованием техник «навешивание ярлыков» ($r=-0,189$, $p<0,05$) и «взаимный обмен» ($r=-0,184$, $p<0,05$), поскольку все «предложения» и «аргументы» из этих приемов выглядят для таких школьников незначительными на фоне высокого мнения о себе. Субъекты, обладающие низким упорством, устойчивы в сфере «друзья» ($r=0,287$, $p<0,01$). Возможно, те, кто не склонен сдерживать свои обещания или добиваться целей, более пассивны или не общительны, из-за чего имеют небольшой круг друзей, что даёт устойчивость в этой сфере. Респонденты, не склонные к упорядоченности, точности и надёжности (низкая скрупулёзность), устойчивы к техникам «акцент на возможных потерях» ($r=0,194$, $p<0,05$) и в сферах «семья» ($r=0,295$, $p<0,01$) и «друзья» ($r=0,21$, $p<0,05$). Возможно, так проявляется «легкое отношение» к происходящему, не так важна семья, друзья и потерять что-то также не страшно. Низкая вежливость повышает устойчивость к «социальной категоризации» ($r=0,173$, $p<0,05$), т.е. меньшая вежливость, мягкость и доверчивость позволяет человеку меньше зависеть от причисления к той или иной группе людей. Низкая эмпатичность повышает устойчивость к приему «акцент на возможных потерях» ($r=0,187$, $p<0,05$), возможно, так проявляется более низкая общая чуткость и сензитивность человека, что позволяет спокойно воспринимать ожидание «ударов судьбы». Респонденты, не отличающиеся энтузиазмом и активностью (низкий динамизм), устойчивы к «социальной категоризации» ($r=0,248$, $p<0,01$), сфере «друзья» ($r=0,186$, $p<0,05$), возможно, это интровертированные люди, которые не стремятся к общению и сопричастности к какой-либо социально рекомендуемой группе.

Показатели эффективности и устойчивости во влиянии были прокоррелированы. Связи найдены для типа «пацан по понятиям». Исходя из знака коэффициента корреляции можно говорить, что влияние по типу «пацан по понятиям» сопряжена с устойчивостью в отношении приемов «навешивание ярлыков» ($p=0,012$), «социальная категоризация» ($p=0,029$), в сферах «семья» ($p=0,016$), «друзья» ($p=0,045$), «школа» ($p=0,014$). Вероятно, залог успешности в данном типе влияния это независимость от мнения друзей, семьи, школы, стереотипов и устоявшихся понятий.

Обобщая сказанное выше, можно отметить, что устойчивость субъекта к межличностному влиянию складывается скорее не из наличия определенных личностных черт, а как результат их отсутствия (меньшей выраженности), т.к. субъект, оказывающий влияние, лишается почвы, основания, адресуясь к которой можно выстраивать процесс влияния. Выраженность социальной желательности имеет неоднозначные связи с устойчивостью к различным техникам влияния. Возможно, для понимания оснований полученных связей следует обратиться к изучению Я-концепции субъектов, включенных в межличностное влияние. Для подростков, устойчивых к влиянию в сфере семьи и в общении с друзьями, обнаружены во многом схожие черты, что может свидетельствовать о том, что в этих сферах характер межличностного общения в данном возрасте схож.

Источники и литература

- 1) Аронсон Э., Пратканис Э.Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003.
- 2) Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2010.
- 3) Шабанова Т.Л. Психология влияния: Учебное пособие. – Н. Новгород: ВГИПУ, 2008.