

УДК 316.6(075.8)

І. І. РУСИНКА

кандидат педагогічних наук, доцент  
Тернопільський національний економічний університет

## УСТАНОВКИ ЯК ГОЛОВНИЙ ПСИХОЛОГІЧНИЙ БАР'ЄР, ЯКИЙ ЗАВАЖАЄ ЛЮДИНІ В ДОСЯГНЕННІ ПОСТАВЛЕНИХ ЦІЛЕЙ

*У статті розкрито зміст поняття “установка”, її місце в структурі психіки людини, види установок та їх функції. Показано причини, які заважають людині досягти поставлених цілей, а також розглянуто модель формування та зміни наявних установок.*

**Ключові слова:** психологічний бар'єр, установка, види установок, функції установок, методи впливу, формування й зміни установок.

*Ніщо не пов'язано з такими труднощами та небезпекою,  
ніхто не обіцяє таких сумнівних шансів на успіх,  
як спроба змінити наявний стан речей.*

Н. Макіавеллі

Світ, у якому ми живемо, стрімко змінюється, а отже, мають змінюватися й люди. Але не завжди відбувається саме так: для того, щоб щось змінити, треба ризикнути, а люди бояться ризикувати, тому що бояться невдач. Але життя часто супроводжується ризиком, а отже, схильність діяти ризиковано за певних обставин має так чи інакше виявлятися в організації поведінки людини.

На нашу думку, людину потрібно оцінювати не за тим, які в неї наміри, світогляд і бажання, а за тим, на що вона здатна наважитися. Ми часто не наважуємося на щось не тому, що це важко – це важко саме тому, що ми на це не наважуємося. Коли ми називаємо щось неможливим, то це, частіше за все, усього лише відмовка, а точніше – брак волі. Там, де є воля, завжди можна знайти й можливості. “Як багато справ вважали неможливими, поки не здійснили їх”, – зазначав Пліній Старший.

Отже, людина має наважитися на відчайдушний ризик, якщо планує досягти в цьому світі чогось видатного, по-справжньому значущого. Кожна особистість, яка досягла в своєму житті чогось неординарного, уміла ризикувати. Саме ризик відкриває нові горизонти, дає можливість радикально змінити життя.

Однак завадою цьому є психологічні бар'єри як специфічна форма синдрому спротиву змінам, яка має дві сторони – боязнь втрати старого, звичного й страх перед новим, незвичним.

Але бар'єр – це не якісь зовнішні перепони, а наша пасивність, небажання з якоїсь внутрішньої причини перетнути певну межу. Механізм бар'єра такий: найважливіша складова – емоції. Завдання психіки людини – створити неприємні емоції з приводу будь-якого з етапів нашого просу-

вання до мети. Уже після цього з'являються ніби логічні доводи на користь того, чому “ні”. Отже, будь-який бар'єр ґрунтується на заниженій самооцінці. Ми завжди маємо вибудовану систему “відступу”. Це призводить до того, що ми концентруємося саме на елементах дійсності, які підтверджують наші переконання, допомагають цей бар'єр не долати. А це, у свою чергу, призводить до вибіркової активності й відповідної поведінкової структури. А так як у природі нашої психіки – підтримувати старі патерни й опиратися новим – завдання стає нелегким.

Проблему бар'єрів вирішує в більш широких межах поняття “психологічна установка” – готовність сприймати й діяти, трактувати об'єкт сприйняття, мислення або майбутніх подій під певним кутом зору. Установка – головний фактор, від якого залежить успіх перетворень. Саме зміна установок забирає половину всіх зусиль і часу, необхідних на процес перетворень. Складність роботи щодо зміни установки полягає в тому, що значимі установки є неусвідомленими або частково неусвідомленими спонуканнями до діяльності. Щоб змінити установку, треба зрозуміти, які фактори підлягають зміні, а які необхідно прийняти як вони є.

*Метою статті* є висвітлення сутності феномену психологічної установки, її структури та ролі в здійсненні (або неможливості здійснення) назрілих перетворень у житті суспільства й окремо кожної людини, а також пошук методів зміни установок.

Наша самосвідомість створена так, що ми мимоволі оцінюємо все, з чим стикаємося в житті; ніщо не залишає нас байдужими, з кожного питання в нас є власна думка та позиція. Це оціночне ставлення до предметів, явищ і людей називається “атитюдом”, що в перекладі означає “соціальна установка”. Ми будемо називати його терміном “оціночне ставлення”. Саме воно зумовлює той факт, що події, людей ми сприймаємо через певні “окуляри”, “фільтри”, “призми”, які примхливо й різноманітно спотворюють реальність для кожного з нас.

Упередженість, “забобони”, вибірковість і довільна забарвленість сприйняття – усе це теж є наслідком установок [2]. Бачити бажане замість дійсного, сприймати реальність у ореолі очікувань – дивовижна властивість людини.

У зв'язку з цим цілком слушно виникає запитання: а що ми, власне, сприймаємо? Сприймаємо речі такими, якими вони є, чи такими, якими їх сприймаємо? Відповідь буде парадоксальна: ми сприймаємо не події, не людей, не предмети – ми сприймаємо **власне ставлення** до них. Епіктет казав про це так: “Речі не бувають ні поганими, ні гарними – такими їх робить наше сприйняття”. В. Шекспір із цього приводу висловив схожу думку: “Речі не бувають ні гарні, ні погані, а тільки в нашому оцінюванні”.

Таким чином, установки, які є для людини вже готовими оціночними категоріями, спрощують вивчення нової інформації; сформувавшись і закріпившись у підсвідомості, вони впливають на розумові процеси, зокрема сприйняття, визначаючи міру оцінювання значущості подій, людей, речей,

із якими стикається особистість, схилиючи її дотримуватися певної лінії поведінки.

Саме під тиском актуальної установки при сприйнятті довкілля та людей через економію мислення ми одразу з абсолютною впевненістю формуємо для себе єдине тлумачення того, що відбувається. Найгіршим є те, що воно є заклик до дії. Через обмеженість поглядів, які ми набули із власного досвіду, ми вибудовуємо хибні інтерпретації, які призводять до неадекватної поведінки та невдачі.

З іншого боку, оцінювання, виконане установкою, може зумовити перегляд фактів реальності згідно з інтересами й потребами людини.

Поняття установки частково співпадає з поняттями “звичка”, “домінанта”, “схильність”, “риса характеру”: наявність установок, що міцно закріпилися, визначає **стиль поведінки** індивіда й дає змогу робити висновки про його характер.

Установки відіграють позитивну роль, бо визначають стійкий послідовний і цілеспрямований характер діяльності; звільняють людину від необхідності приймати рішення та свідомо контролювати діяльність у стандартних ситуаціях, із якими раніше людина вже стикалася.

Установки відіграють і негативну роль: вони є фактором, що зумовлює інертність діяльності, ускладнюючи пристосування людини до умов, що змінилися.

Особливо згубно позначаються установки на мисленні, що виявляється в його стереотипності, шаблонності, ригідності – аж до повної нездатності змінити програму діяльності в нових умовах, які об’єктивно потребують змін.

На нашу думку, негативні установки дають про себе знати через внутрішній діалог: фактично, внутрішній діалог – це наслідок наших установок. Ми ведемо його протягом 70% нашого активного часу. Якщо установки негативні, наш внутрішній голос буде казати нам: “Я не зможу”, “Я безталанний”, “Я невдаха” тощо.

Саме від якості внутрішнього діалогу залежить наше майбутнє. Якщо людина не керує своїм внутрішнім діалогом, вона “пливе за течією”, живе в боротьбі із собою й у страху за майбутнє. Отже, ми маємо вчитися думати по-іншому, а це означає – докорінно змінити своє сприйняття, настрої своїх думок через зміну ставлення до них.

Нашим світом керує ставлення. Єдине мірило вартості нашого життя – це ставлення до нього. Основна його функція полягає в тому, що воно передбачає створення сценарію, тобто життєвого плану. Зміна ставлення відбувається на всіх життєвих етапах протягом усього життя. Але якщо нами керує ставлення, то ставленням керує розум.

“Наше життя – це те, чим його роблять наші думки,” – зазначав Д. Карнегі. На щастя, природа наділила людину абсолютним контролем тільки над одним – її розумом. З огляду на це, уся наша свідома діяльність повинна бути спрямована на опанування власних думок, які визначає розум. Хто встановлює контроль над думками людини, той панує й над самою людиною [5].

Людині, насамперед, необхідно навчитися абстрагуватися від звичного способу міркування, оскільки тут домінують усталені стереотипи й установки, які діють на підсвідомому рівні й утягують людину в звичну колію. Нашим завданням має стати звільнення від виробленого ходу думок і до нинішніх звичок. Усе зміниться, якщо людина просто подивиться на світ по-іншому. Змінивши стиль мислення через зміну пріоритетів, ми формуємо нову стратегію життя.

Якість наших думок впливає на якість наших установок, основою яких є оціночне ставлення, а отже, наше життя перестає бути неконтрольованою системою подій.

Наразі як ніколи актуальними для нас є слова апостола Павла, сказані 2 тис. років тому: “Не погоджуйтеся з віком цим, а перетворюйтеся оновленням розуму вашого”.

Оновлені думки впливають на “переформатування” наших установок, а ті, у свою чергу, структурують довкілля по-новому, “притягуючи” до нас можливості.

Залежно від спрямованості виділяють три типи установок: операційні, цільові та смислові, які відповідно відображають три рівня регуляції діяльності людини: способи – як роблю; мета – що роблю; смисл – для чого роблю.

Як швидко формуються **нові установки**? Відповісти на це запитання однозначно неможливо. Багато чого залежить від характеру установки: операційні – швидші, ніж цільові або смислові. Мають значення психофізичні особливості людини, які визначають динамічні властивості пізнавальних процесів, рівень освіти та здатність до рефлексії.

Розвиток нових технологій спонукає людей доволі швидко змінювати свої операційні установки. Їх долають доволі успішно, але в процесі навчання, а тим більше – перенавчання “втручаються” установки більш високого рівня – цільові.

Більше за все людині потрібна боротьба за певну гідну мету, що буде сприяти розвитку особистості. Мета – це той стрижень, який зберігає цілісність і дає змогу людині залишатися самою собою. Іншими словами, мета – це те, що створює людину та оберігає її. Гідна мета робить поведінку людини осмисленою, високоорганізованою та стійкою щодо зовнішніх фізичних і психологічних впливів, зокрема сугестивних (навіювання). Мету прийнято поділяти на дві категорії – та, яку генерує сама людина, і та, яку задають їй ззовні, зокрема зумовлена умовами роботи.

Щастя й задоволеність життям залежить від грамотного цілепокладання. Від того, наскільки грамотно сформовано мету, залежать і шляхи її досягнення, і кінцевий результат.

Одне з призначень навчіння полягає в перенаправленні того, хто навчається, від зовнішнього способу цілепокладання до внутрішнього. Інше – необхідна вимога в жорстких умовах конкуренції, яка змушує реагувати на кон’юнктуру ринку, яка весь час змінюється, і орієнтуватися на те, чого немає, і тільки створивши це (нову технологію), людина отримує шанс виграти [3].

Однак проблема в тому, що більшість людей нездатні сформулювати свою головну мету. Їм набагато легше долучитися до звичних думок, які певною мірою відповідають подіям їх життя, ніж спрямовувати свідомість на вироблення якісних креативних думок, пов'язаних із формуванням їх головної мети, яка б визначала їх життєві пріоритети. Більшість людей навіть не здатні уявити собі таку мету, оскільки їм бракує розвиненості подібних уявлень.

Найважчі для корегування **смыслові установки**. У процесі життя в людини формується той чи інший менталітет, який орієнтує її на певні цінності та життєві смисли.

Людина народжується й зростає в конкретному суспільстві. Кожне суспільство має свою "ідеологію поведінки" та систему правил, свої погляди й цінності, а також взірці гарного й поганого. У процесі виховання людина за допомогою смыслових установок долучається до системи цінностей і норм певного соціального середовища, забезпечує собі психологічний захист при зустрічі з "чужим", самостверджується. Середовище, у якому живе людина, певним чином формує її внутрішній світ, характер і світогляд, а отже, її наміри та **модель поведінки**.

Соціальна парадигма, яка панує в суспільстві, визначає модель поведінки людини в житті так само, як це роблять її інстинкти, які, власне, і виражаються через цю поведінку. Маючи певну модель постановки та вирішення проблем, людина діє згідно з цією моделлю. Ця орієнтовна модель сприйняття світу робить нас передбачуваними та керованими, блокує розвиток наших можливостей. У цій парадигмі є ще один негативний момент для вільної людини – це **звичка**. Ідеться про звичку сприйняття всього за строго вибраним шаблоном і відповідна реакція на це сприйняття, адже людині з дитинства нав'язують взірець поведінки, її реакції на щось і, у кінцевому результаті, весь взірець її мислення. Спостерігаємо парадокс: людина народжена бути собою, а її вчать жити за правилами інших.

А. Маслоу свого часу висловив думку про те, що поступ суспільства відбувається не революційним шляхом, не соціальними перетвореннями, а можливостями втілення особистістю свого креативного проекту. Але замість того, аби створювати необхідні умови для реалізації можливостей людини, суспільство робить з неї певний продукт із заданими параметрами соціальної поведінки. Отож, із часом ми спостерігаємо, як парадигма соціальна стає її власною парадигмою. Вона стає настільки звичною для людини, що вона навіть не думає подивитися на щось по-новому, тому що до старого (тобто існуючої парадигми) вона вже настільки адаптувалася, що сприйняла її як щось таке, що давно стало їй зрозумілим і звичним, тому вона не відчуває жодної необхідності у будь-яких змінах.

Усе це пояснює, чому так важко піддаються трансформації смыслові установки. Тоді постає запитання: а чи можна змінити стан справ на краще? І що для цього треба зробити? Тут, насамперед, необхідно зазначити, що зміна особистих соціальних установок може відбуватися двома способами: 1) з огляду на обставини, породжені розвитком самої людини, яка, по-перше, вмо-

тивована для цього, по-друге, якщо досягла такого рівня у своєму розвитку, коли її рух у попередньому напрямі не має жодних перспектив; 2) унаслідок цілеспрямованого впливу ззовні з використанням спеціальних технологій.

Що стосується першого способу, то тут людині необхідно зрозуміти, які стереотипи й установки, засвоєні нею, спричинили небажані наслідки, і відмовитись від них, замінивши їх позитивними установками, орієнтованими на нові реалії життя. Цьому процесу допоможе усвідомлення переваг, пов'язаних з подоланням негативних установок. Їх виявиться доволі багато, якщо людина все-таки наважиться на цю “болісну” процедуру.

Паралельно з цим процесом необхідно формувати нове, правильне уявлення про світ і самого себе, скласти свою парадигму з урахуванням цієї “своєї” правильності й жити згідно з власним вибором, тобто бути вільною людиною. А правильність – це коли наші істинні бажання завдяки нашим зусиллям втілюються в життя, коли ми діємо так, як треба. Якщо ми усвідомлюємо, що нами до цього керували чужі програми, ми починаємо все переосмислювати: змінюємо внутрішню картину світу, прибираємо “відбитки” зі свого розуму, позбавляємося від обумовленості, від нав'язаної суспільством ролі, іншими словами, виганяємо зі свого внутрішнього світу все чужорідне.

Таким чином, ми вибираємо себе (Гайдегер); вибрати себе означає вибрати своє бачення світу, свої бажання, інтереси, своє щастя, свободу; мати мужність відвернутися від усталених думок, створити власні смаки, цінності, ідеали. Ми маємо слідувати за тим, що навіює нам власна природа.

Нам досить тільки заявити свої права на події власного життя, щоб повною мірою належати собі, а не перекладати відповідальність за своє життя на батьків, педагогів тощо, щоб “вислизнути” від самого себе. Полишаємо на себе – і це той стан, у якому повинна перебувати людина, що серйозно до цього ставиться [5].

Що стосується взаємодії з іншими людьми, то все, що ми можемо отримати від спілкування з ними, треба сприймати в чистому вигляді, без чужого егоїзму [1]. Коли нам щось пропонують, маємо усвідомлювати, що за цим стоїть: які ідеї нам дійсно підходять; які здатні розкрити наш потенціал, а які ні.

Особлива складність виникає при спробі зміни установок особистості через зовнішній вплив. Це пов'язано зі специфікою смислових установок, які мають життєво важливе значення для особистості та пов'язані з її світоглядом і життєвим кредо. Найбільший опір спостерігаємо при зміні головної установки – установки до власного “Я”, навколо якого вибудовується вся система установок особистості. У процесі соціалізації ми завжди співвідносимо всі значимі для нас явища з думкою про себе, тому установка самооцінки “Я” виявляється на перетині всіх системних зв'язків [6].

Щоб змінити центральну установку, треба вилучити її, а це часом неможливо без руйнування цілісності особистості. Тому трансформація головної установки відбувається вкрай рідко й складно. У будь-якому разі

треба пам'ятати: зачепити смислові установки людини означає викликати емоційну бурю. Їх охороняють потужні механізми психологічного захисту, які моментально спрацьовують при спробі наближення чужого погляду, досвіду, ідеології. Саме з цієї причини наукові теорії та інновації спочатку супроводжують непорозуміння, недовіра. Тут установка відіграє захисну функцію, тобто захищає людину від неприємної інформації про саму себе. З іншого боку, щоб підвищити власну значущість або значущість своєї групи, людина часто вдається до формування негативної установки щодо інших груп. Відповідаючи на запитання, які смислові установки **заважають** людині в досягненні поставлених цілей як у особистому житті, так і в професійній діяльності, зарубіжні психологи надають доволі переконливі переліки причин [3]. Найпоширенішими є такі:

- упевненість у тому, що причини проблеми – не в людині (насправді, найчастіше причина виникнення проблемних ситуацій – власні дії людини);
- надія на те, що проблема вирішиться сама (якщо людина не вирішує проблеми, то вона їх створює);
- труднощі, які людина відчуває при вирішенні проблеми, зумовлені об'єктивною складністю ситуації (складність – суб'єктивна категорія, що базується на властивих людині бар'єрах – стереотипах, шаблонах мислення. Такими внутрішніми перепонами можуть бути й неадекватно осмислений життєвий досвід, і звичні способи поведінки та спілкування. Треба відмовитися від них, але людина їх просто **не осмислює**);
- очікування психологічної допомоги в формі поради, повчання (немає сенсу уникати власного прийняття рішення й перекладати все на інших. Людині необхідно звикати до ролі шукача й творця, а роль пасивної, веденої особи, що очікує підказки на кожному кроці, краще залишити в минулому);
- бути людиною, яка мислить, – значить бути завжди правим (бути людиною, яка мислить, означає мати усвідомлене прагнення мати якісну повноцінну думку);
- існує єдине правильне рішення, і саме його треба шукати (насправді в житті буває зовсім інакше: уміння орієнтуватися в безкінечному, працювати з невизначеністю, шукати своє, власне, і кожен раз заново здобувати владу над невизначеністю. Усе це можливо, але спочатку необхідно звільнитися від тягаря непродуктивних установок на шляху до нового).

Відмова від старих поглядів, від здобутків минулого, порушення спокою – це не швидкий успіх – це ризик, біль, іншими словами – розвиток.

Закономірним є запитання: чи можна ефективно вплинути на особистість ззовні, щоб допомогти їй вирватися з “прокрустова ложа” набутих або нав'язаних установок, у яке вона сама себе закувала, або з нею це зробило суспільство; щоб вони їй більше не заважали рухатися у вибраному напрямі та задіяти весь спектр існуючих можливостей свого “Я”.

Оскільки установка означає тенденцію реагувати певним чином, то її частіше за все розуміють як **глибоко особистісну властивість**, що укорінилася у психіці людини, стала стабільною та зберігається як **модифікація**

**особистості в певному напрямі.** Вона визначає інтеграцію психічного життя людини. Нагадуємо, що психологічна інтеграція може бути як ментальна (пов'язана зі створенням єдиної картини, моделі світу), так і психологічна (пов'язана з об'єднанням частин і процесів у бік більшої цілісності та гармонії). Сукупність означених явищ і зумовлюють той факт, що смислові установки важко піддаються трансформації. І все-таки, на нашу думку, установки, хоча й з великими труднощами, але можна відкоригувати.

За останні роки найбільших успіхів у пошуку можливостей зміни установок досягла американська соціальна психологія. Закономірності, які вона виявила, використовують і в нашій країні.

Відправним пунктом у нашому дослідженні була модель переконувального впливу американських психологів Р. Петті та Дж. Качіоппо “Модель імовірності обробки інформації”. Отже, у зазначеній моделі сприйняття й переробку інформації досягають двома способами – центральним і периферійним каналами переконання. Центральний канал для **переконання** працює, коли реципієнти докладають значних інтелектуальних зусиль і витрачають час для розуміння аргументів, що містить повідомлення. Але часто буває так, що реципієнти не готові до подібної інтелектуальної роботи. У такому разі їх установки будуть формуватися згідно з периферійним каналом, що, по суті, є **навіюванням**. У цьому випадку людина перестає дослухатися до аргументів і починає сприймати інформацію на віру – це некритичний, бездумний спосіб сприйняття інформації. З розгляду цього виду переконувального впливу й почнемо наш аналіз.

Процес переконувального впливу для більшої ефективності необхідно побудувати так, щоб викликати в реципієнта, насамперед, не роздуми, а емоції. Коли в людини немає часу, здібностей або потреби обдумати інформацію, вона покладається на ті емоції, які в неї викликає джерело інформації, тема повідомлення або форма його подачі; її більше цікавить не те, про що говорять, а **хто й як** говорить. Отже, чим людина емоційніша, тим менше вона думає, тим менше розуміє в своєму житті, тим більше піддається навіюванню, тим більше вона керована в плані психіки. Така людина схильна більше вірити. І взагалі – люди, які мало чого розуміють, жадають вірити, бо без віри їм важко жити, часом абсолютно неможливо. Треба їх переконати, що все буде добре, адже все наше життя тримається на вірі; те, у що ми віримо, є для нас достатньо переконливим. Спочатку ми віримо, а потім, якщо є така потреба, шукаємо аргументи, які підтверджують нашу віру.

Окреслимо певні методи впливу на людину.

Тому, хто впливає, треба чітко усвідомити: успіх переконання – це, насамперед, віра в себе, віра в те, що **ви** говорите. Ніколи не покладайте на людей відповідальність, якою б вона не була, особливо за самих себе, інакше вас не будуть слухати. Обіцяйте солодке майбутнє. Використовуючи прості прийоми, розпочинайте змалювання казок – люди це люблять, вони слухають казки з дитинства й давно зжилися з ними, продовжують вірити в нездійсненне та химерне майбутнє. Їх фантазії варті для них більше, ніж їх



міркування, тому що вони є ближчими до їх серця й більше відповідають їх натурі.

Людям подобається не стільки те, у чому їх переконують за допомогою сильних аргументів, скільки те, як їх зваблюють. “Це мене дивує, але не зваблює”, – ніби говорить їх внутрішній голос. Водночас, вони з особливим задоволенням дослуховуються до міркувань, що відповідають їх потаємним вадам і розбещують їх помисли. Вони легко піддаються впливу того, хто майстерно грає на струнах їх гордості та прихованих бажань. Потураючи її основним слабкостям, кожному людину можна легко прив’язати до себе, а згодом пов’язавши її цими слабкостями, встановити контроль над її поведінкою. “Нехай люди допускають будь-які помилки собі на шкоду, тільки б уникнути гіршого лиха – підкорення чужій волі”, – застерігав французький філософ Л. Вовенарг. На жаль, люди чомусь про це забувають.

Процес зваблення відбувається за допомогою лестоців. Це той нехитрий прийом, коли можна легко й ефективно впливати на людину. Це двері, через які обман потрапляє в душу людини та, зачаровуючи, “отрує” її. Свого часу О. де Бальзак зазначав, що в людську масу треба вриватися як гарматне ядро, або закрастися в неї як чума... Лестоці – це саме той випадок, коли в душу людини закрадається чужий “голос” і чужа воля. Завдання полегшується тим, що людина бажає бути звабленою, у неї в душі завжди є місце для спокуси. Той, хто впливає, завжди намагається виявити в людині ці спокусливі бажання та, “підкупивши” й посиливши їх, перетворити на потужний імпульс, щоб у такий спосіб спонукати людину зробити те, що від неї вимагається, що за звичайних умов вона б ніколи не зробила. Значною мірою сприяє цьому й специфічна особливість людської природи: іноді дуже хочеться повірити в те, чого так довго очікуєш.

Коли переконуєте інших, важливо знати, яких переконань вони дотримуються **на цей момент**. У кожної людини є базові установки, з яких народжуються переконання. Набір цих установок унікальний – так само, як відбитки пальців. Отже, розробляти стратегію переконання необхідно так, щоб людині здавалося, ніби ваша ідея співзвучна з її ідеєю, вона ніби доповнює її. Запропонуйте прості пояснення складних неординарних проблем. Щоб гарантувати бажане сприйняття ваших ідей, необхідно потурбуватися про ефективне просування добре підготовленої й уміло представленої інформації у свідомість, а ще краще – у підсвідомість об’єктів впливу. Інформація – це “страва”, яку “подають на стіл” уже “пережованою” й “перевареною”, щоб залишилося тільки “проковтнути” її. Тут люди знаходять відповіді на всі запитання – залишається в це тільки повірити. Таким чином, суть впливу полягає в прийнятті людьми простого для себе рішення, що змальовує найбільш райдужну картину, яка відповідає їх очікуванням.

Далі, крок за кроком, перебудуйте її спосіб мислення – у цьому полягає справжня перемога над людиною. Це є можливим, адже віра людини здатна похитуватися, коли з вашого боку влітаються нові докази. Потім ви поступово переспрямуєте її дії в потрібному **вам** напрямі. Далі

потрібно знайти таку проблему, щоб на її основі викликати залежність людей від вас. Люди не люблять вирішувати проблеми й із задоволенням слідує за тим, хто це зробить за них [1]. Сильна особистість – ось кому охоче вірять і за ким ідуть куди завгодно слабкі й невпевнені у собі люди.

У ідеалі абсолютного впливу вдається досягти тоді, коли контроль за діяльністю особистості здійснюють у чотирьох напрямках:

- 1) контроль поведінки (коло спілкування об'єкта, його дії);
- 2) контроль мислення (прищеплення певних установок крок за кроком);
- 3) контроль емоцій (провокування певних емоцій, розгойдування емоцій від одного полюсу до іншого);
- 4) інформаційний контроль (які книги суб'єкт читає, які фільми дивиться, яку музику слухає, якими політиками цікавиться тощо).

Постійний тиск на особистість своєю кінцевою метою має трансформацію її картини світу. Для цього використовують обхідні шляхи, “лазівки” у свідомості особистості, які дають змогу знайти виправдання діям, які не узгоджуються з її “картиною світу”. У кінцевому результаті, внаслідок постійного тиску на психіку фактично розмивається власне “Я” особистості, коли вона вже нездатна опиратися, відмовляється від власних установок і приймає установки того, хто впливає.

На завершення варто згадати ще один дієвий прийом: для ефективності впливу необхідно, використовуючи більшість, непомітно натискати на меншість.

Що стосується ймовірності використання основного способу сприйняття й обробки інформації (тобто переконання), то це залежить, насамперед, від значимості для людини тієї проблеми, якої стосується переконувальний вплив [4]. Таким чином, особиста зацікавленість може спонукати людину серйозно сприйняти інформацію, щоб сприйняти її раціонально, зважено й обдумано. Особиста зацікавленість – це відчуття людиною ступеня важливості, необхідності чогось у своєму житті. “Необхідність – найважливіша річ у світі, вона все перемагає”, – зазначав Фалес більше 2-х тисяч років тому. Її визначають як мотиваційні, так і ціннісні фактори: чим важливіший для людини результат дії, тим сильніший зв'язок установки й дії. Виявлено також, що люди в організації своїх дій керуються альтернативними установками залежно від того, наскільки для них це **вигідно**. У цьому випадку виявляється мотиваційний фактор на вибір із альтернативних установок у зв'язку з необхідністю задоволення своїх **більш значущих потреб**.

Загалом, на ефективність сприйняття повідомлення впливають такі фактори: знання, наявність часу, здібності та форма повідомлення. Наявність усіх даних зустрічається вкрай рідко, тому переконання завжди супроводжує навіювання. Це некритичний бездумний спосіб сприйняття інформації, який ми описали вище.

З огляду на сказане варто зазначити таке: люди з низьким інтелектуальним рівнем більше піддаються навіюванню, ніж інтелектуальні; люди з поміркованою самооцінкою – більше, ніж люди з низькою або високою

самооцінкою. Люди, чиї установки базуються на аналізі аргументів, швидше за все з часом збережуть свою установку та будуть стійкішими до контраргументів, ніж люди, чиї установки засновані на навіюванні.

**Висновки.** Отже, необхідно зазначити той факт, що в основі системи установок є як когнітивні, так і емоційні зв'язки. Що зазнає змін спочатку – емоційне відношення або логічні зв'язки? Можливі обидва варіанти. І все-таки дослідження показали, що більш надійним методом зміни установок є зміна емоційного значення ставлення до тієї чи іншої проблеми. Що ж до логічного способу впливу, то він спрацьовує не завжди й не для всіх установок, оскільки людина схильна уникати тих знань, які здатні довести, що її поведінка є помилковою.

Оскільки сутність установки виявляється, насамперед, у ставленні до значимих для людини предметів і подій, то зусилля скеровують на те, щоб змінити саме це ставлення індивіда до чогось або когось. Отже, для зміни ставлення людини до чогось необхідно переорієнтувати її налаштування. При цьому необхідно враховувати таке:

- у процесі зміни установок людині треба показати спрямованість і зміст необхідних змін; усе це вона повинна сприйняти й усвідомити;

- зміни відбудуться тим успішніше, чим співзвучніші вони потребам і мотиваціям людини. При цьому необхідно пам'ятати, що методи впливу мають на меті формування нових потреб або зміну спонукальної сили наявних у людини мотивів поведінки. Щоб сформувати нові потреби, необхідно долучити людину до певної діяльності, використовуючи, наприклад, її прагнення до престижного рівня. У зв'язку з цим необхідно зазначити: оскільки самооцінка – базова установка особистості, то людина легко піддається впливу з боку інших людей з метою підвищення власної самооцінки. Разом з тим, щоб поведінка людини стала іншою, необхідно змінити актуальність існуючих переконань або їх зруйнувати, через що її діяльність розпадається; унаслідок цього людина переживає “втрату себе”. Якщо ж потім показати їй шлях виходу з цієї ситуації, то вона буде готова сприйняти цю установку як рятівне коло.

- простіше переглядають установки, які не мають принципового (життєво важливого) значення для людини;

- у випадку повністю негативної установки її переорієнтація зазвичай потребує спеціальних ускладнених методів перепрограмування психіки особи (тобто “промивання мізків”).

І найголовніше: треба пам'ятати, що в поєдинку розуму й установки зазвичай перемагає остання; установка набагато суттєвіша за факти; факти, якими б вони серйозними й перевіреними не були, – ніщо порівняно з тим, як ми до них ставимося, керуючись сформованими або навіяними нам установками. Вона продовжує “повноцінно” функціонувати навіть тоді, коли доведена її очевидна абсурдність.

Необхідно зазначити: якщо всі три фактори – **мотивація** (бажання людей), **установки** (думки, погляди) й **емоційний стан** людей – будуть

враховані, тоді вплив виявиться дієвим як на рівні окремої людини, так і на рівні групи осіб.

#### Список використаної літератури

1. Власов М. Психология человека [Электронный ресурс] / Максим Власов. – Режим доступа: <http://psichel.ru/vse-stati/>.
2. Ковпак Д. В. Как избавиться от тревоги и страха / Д. В. Ковпак. – Санкт-Петербург : Наука и техника, 2007. – 240 с.
3. Милорадова Н. Г. Психологические установки [Электронный ресурс] / Н. Г. Милорадова. – Режим доступа: <http://psyera.ru>.
4. Петти Р. Модель вероятности сознательной обработки информации [Электронный ресурс] / Ричард Петти. – Режим доступа: <http://www.ru.wikipedia.org/Wiki/>.
5. Русинка І. І. Психологія : навч. посіб. / І. І. Русинка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Знання. 2011. – 407 с.
6. Средства и методы психологического воздействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pro-psichology>.

Стаття надійшла до редакції 06.01.2016.

Русинка И. И. Установка как главный психологической барьер, который мешает человеку в достижении поставленных целей

*В статье раскрыты содержание понятия “установка”, ее место в структуре психики человека, вид установок и их функции. Указана причина, которые мешают человеку достичь поставленных целей, а так же рассмотрена модель формирования и изменения существующих установок.*

**Ключевые слова:** психологический барьер, установка, виды установок, методы влияния, изменение установок.

#### **Rusynka I. Attitude as a Major Psychological Barrier Preventing a Person to Achieve His/Her Goals**

*The study of social attitudes is one of the major themes in social psychology. This is due to its relation to human behavior, but in some situations has a predictive value, allowing to predict specific human actions. However, the presence in human mind reproductive attitudes can seriously prevent a person in achieving his/her goals.*

*Changing of personal attitudes can occur due to the circumstances generated by the development of the very person or through deliberate influence from outside. Since attitude is regarded as a tendency to react in a certain way then it is often understood as a deeply personal property rooted in human psyche and has become stable though undergoes transformation with difficulty.*

*One of the promising directions in the study of changing attitudes one may consider a method of persuasive influence when perception and processing of information is achieved in two ways: by central and peripheral persuasion canal. It has been proven that people change their beliefs when they have a motive (personal interest may encourage a person to treat seriously information to perceive it efficiently, carefully and deliberately) the availability of time, the ability to scrutinize the given arguments and forms of messages. But availability of data is extremely rare because persuasion is always accompanied by suggestion when a recipient does not have neither time nor skills nor needs to think over information.*

**Key words:** psychological barrier, attitude, attitude types, attitude functions, methods of influence, forming and changing of attitudes.