

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра мовної та психолого-педагогічної підготовки

Допущено до захисту

Завідувач кафедри
д. психол. н., доцент
Ю. О. Асєєва

(підпис)

« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Зі спеціальності _____ 053 Психологія _____
(шифр та найменування спеціальності)

За освітньою програмою _____ «Психологія» _____
(назва освітньої програми)

На тему: **«МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО - ПСИХОЛОГІЧНИЙ
ФЕНОМЕН»**

Виконавець:

Студентка 4 курсу 41 групи
факультету ФЕУП

_____ Феняк Юлія Вадимівна
/підпис/

Науковий керівник

доктор філософії в галузі
філософії, ст. викладач

_____ І.М. Орленко
/підпис/

Одеса 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. Теоретико-методологічне вивчення маніпуляції як психологічного феномену.....	6
1.1. Маніпуляція як соціально - психологічний феномен.....	6
1.2. Психологічні механізми маніпуляції.....	12
1.3. Типи маніпуляції	29
Висновки до першого розділу.....	34
РОЗДІЛ II. Організаційно-методологічне вивчення впливу маніпуляції на особистість.....	35
2.1 Маніпуляція як метод психологічного впливу.....	35
2.2. Організація та аналіз емпіричного дослідження маніпулятивного впливу на особистість.....	40
2.3. Профілактика та захист від маніпуляції.....	53
Висновки до другого розділу.....	64
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67
ДОДАТКИ.....	74

ВСТУП

У сучасному суспільстві соціально-психологічні маніпуляції укоренилися як найважливіший елемент суспільної взаємодії. З швидким розвитком сучасних технологій та швидким поширенням інтернету ми маємо доступ до величезної кількості інформації. Однак це створює умови для поширення різних форм маніпуляції через соціальні мережі, медіа та інші канали. Важливим питанням у сучасному політичному контексті маніпуляція грає важливу роль у формуванні громадської думки, впливу на виборців та маніпулюванні виборами через фейкові новини, дезінформацію та інші методи. Якщо розглядати світ бізнесу та реклами, ми бачимо, що активно використовують психологічні методи для маніпулювання споживачами, щоб стимулювати продажі та збільшувати прибуток. Але і популярні соціальні мережі та інтернет-платформи стали простором, де легко поширюються фейкові новини, міфи та маніпулятивна інформація, що може впливати на погляди та поведінку користувачів. Маніпуляція може бути використана для маніпулювання культурними стереотипами, ідентичністю та переконаннями людей, що може мати серйозні наслідки для суспільства.

Таким чином, розуміння та вивчення маніпуляції як соціально-психологічного феномену залишається важливою проблемою для сучасного суспільства з метою розвитку захисних механізмів та критичного мислення серед громадян.

Мета дослідження: вивчення феномену маніпуляції в різноманітних її проявах, а також способів протидії з метою забезпечення психологічної безпеки.

Об'єкт: феномену соціально-психологічної маніпуляції

Предмет: сутність маніпулятивних відносин у соціальній взаємодії, причини, передумови та характер цих відносин.

Завдання :

1. Виявити соціально-психологічну сутність феномена маніпуляції з урахуванням теоретико-методологічного аналізу проблеми.
2. Визначити психологічні механізми маніпуляції та її типи.

3. Розробити програму емпіричного дослідження показників впливу маніпуляції і відповідних характеристик особистості.

4. Емпірично дослідити показники впливу маніпуляції відповідно до певного спектру властивостей особистості.

5. Розробити заходи профілактики впливу маніпуляції на особистість.

Методи дослідження: теоретичні (аналіз, узагальнення літератури з даної проблематики); емпіричні (тестування); статистичні методи обробки даних (кількісний та якісний аналіз даних), який був проведений за допомогою комп'ютерної програми SPSS 13.0 for Windows.

Психодіагностичне дослідження проводилося за допомогою традиційних, стандартизованих методик, які були спрямовані на :

а) діагностику психологічної проникливості («Тест – опитувальник «Психологічна проникливість» О.П. Саннікової, О.А. Кісельової);

б) діагностику навіюваності («Тест- опитувальник Внушаємості» О.П. Саннікової, Ю.П. Фоля);

в) діагностику широкого спектру властивостей особистості (16-PF опитувальник Р. Кеттелла).

Дослідження проводилося на базі кафедри мовної та психолого-педагогічної підготовки Одеського національного економічного університету. Вибірку дослідження склало 59 осіб віком від 19 до 23 років.

Практичне значення роботи полягає у виборі та обґрунтуванні системи методів і методик спрямованих на діагностику показників впливу маніпуляції таких як показники психологічної проникливості, рис особистості, взаємопов'язаних з нею та навіюваності. Ця система включає традиційні методики і процедури, які відповідають вимогам валідності та надійності.

Матеріали можуть бути використані у процесі підготовки здобувачів освіти за напрямом «Психологія» та дослідниками даного феномена.

Апробація результатів дослідження. Основні результати теоретико — емпіричного дослідження впливу маніпуляції на особистість доповідались на

науково — практичній конференції «Теоретичні та практичні модули інклюзії в умовах воєнного стану в Україні», 20 грудня 2023 р. (Одеса, 2023р.)

Публікації. Результати дослідження представлено у 1 публікації: тези наукових конференцій за темою «Психологічні механізми маніпуляції».

Структура роботи. Робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел, таблиць 2, графік 1, малюнок 1. Повний обсяг роботи складає 78 сторінок тексту, основний текст - 66 сторінок.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ВИВЧЕННЯ МАНІПУЛЯЦІЇ ЯК ПСИХОЛОГІЧНОГО ФЕНОМЕНУ

1.1. Маніпуляція як соціально - психологічний феномен

Маніпуляція лежить у полі переплетення безлічі соціальних відносин, контактуючи та стуляючись з такими феноменами людського гуртожитку як соціальне управління, співробітництво, суперництво тощо. Маніпуляція, перебуваючи у тих інших соціальних явищ, може розчинятися у яких, виявлятися опосередковано, виступати як приватна форма різних соціальних взаємодій. Скажімо, чи вважати маніпулятивним той глобальний вплив, який має певна культура загалом та її елементи без конкретного, особистісного маніпулятора чи віднести до неї лише безпосередній міжособистісний вплив? У першому випадку легко оголосити маніпулятивним майже будь-який соціальний вплив, у другому відмовитися від того розуміння маніпуляції, яке загальновизнане у сучасній політології. Тому первинним завданням є аналіз визначення маніпуляції, щоб визначитися з предметом дослідження.

Проблема ця складна спочатку. Академічного, єдиного, усталеного визначення маніпуляції як явища, що лежить у сфері соціальної взаємодії, немає, попри достатню кількість приватних трактувань.

Звернення до авторів, які займалися проблемою маніпуляції, виявляє цікаву картину. Усі вони пропонують власні визначення явища, але мало хто займається аналізом змісту поняття.

Визначення переважно розглядають психологічний чи політологічний аспект проблеми. При цьому більшість дослідників просто дає готове визначення, відштовхуючись від певного набору ознак, які довільно відзначені як найважливіші для даного явища.

Трактування його може істотно відрізнятись у різних роботах, чи схожою за основним позиціям. Г. Шиллер визначає маніпуляцію як прихований примус, програмування думок, намірів, почуттів, відносин, настанов, поведінки. Р.Гудін представляє її як приховане застосування влади (сили) врозріз з гаданою волею

іншого. У трактуванні У. Рікера маніпуляція постає як таке структурування світу, яке дозволяє вигравати її провіднику [44].

Маніпуляція, як соціально-психологічний феномен, активно використовує психіку людей, їх уявлення, переконання та стереотипи для досягнення своїх цілей. Професор Каліфорнійського університету, Г. Шиллер, наголошує на тому, що успіх маніпуляції полягає у тому, щоб вона залишалася непомітною, і особа, що піддавалася маніпуляції, не усвідомлювала сам факт маніпуляції. Засоби масової інформації, зокрема, створюють і підтримують цю «фальшиву реальність», через яку проводиться маніпуляція [44].

Маніпуляція вимагає високої майстерності та знань і може бути проведена професійними фахівцями. Людей, що піддаються маніпуляції, розглядають як об'єкти, а не як особистості з власною волею. Застосування маніпуляції для управління натовпом базується на соціальних, релігійних, культурних та інших переконаннях, які формують ідентичність групи.

Маніпуляція заснована на підміні істинних причин подій штучними, що призводить до зміни поведінки об'єкта в потрібному для маніпулятора напрямку. Теоретичне підґрунтя маніпуляції базується на ідеї військових хитрощів, що вводять противника в оману. Сучасні технології використовуються для планування і реалізації маніпуляційних стратегій через ЗМІ та інші канали інформації.

Процес маніпуляції включає аналіз цільової аудиторії, побудову віртуальної картини події у ЗМІ, планування реальних подій та контроль над інформаційними потоками. Мета маніпуляції полягає у зміні поведінки об'єкта за рахунок введення його в оману та контролю над його діяльністю. Використання маніпуляції в сучасному світі дозволяє досягати політичних, економічних та соціальних цілей шляхом маніпулювання свідомістю та поведінкою людей [25].

Суть маніпуляції полягає в тому, щоб змусити цільовий об'єкт визнати неповноцінність та шкідливість своїх власних цінностей і поглядів, порівняно з показово яскравими та привабливими цінностями «ворога».

Успішна маніпуляція передбачає, що більшість осіб, які піддаються впливу, виступають як пасивні приймачі інформації, не витрачаючи енергію або час на аналіз інформації, що надходить від ЗМІ. Систематична зміна громадського настрою створює сприятливе середовище для реалізації маніпулятивних програм [25].

Маніпуляція завжди включає взаємодію зі свідомістю. Лише у тому випадку, якщо особа стає співучасником, вона може стати жертвою маніпуляції. Маніпуляція не лише прихована психологічна техніка, але й форма спокуси. Важливу роль у цьому відіграє використання лідерів громадської думки, які впливають на формування поглядів в межах своєї групи.

Використання різноманітних форм маніпуляції, таких як заступництво, заспокоєння, компліменти або негативна критика та констатація, спрямовані на зміну поведінки та поглядів об'єкта маніпулювання.

Маніпуляція найбільш дієва в масовій культурі, де існують такі парадокси відносин, згідно з якими маніпуляція не вправна, а груба і примітивна, і найчастіше працює через тотальність привнесення до мас. Окремий індивід у складі соціуму найчастіше зчитує цю маніпуляцію, усвідомлює її певною мірою, але, попри переконаність низки авторів у протилежному, не переводить маніпуляцію на інший тип відносин, але підпорядковується їй, бачачи можливим, а головне, бажаючи боротися з ній, вибирає найкомфортніший шлях найменшого опору. Протест проти маніпуляції замінюється цинізмом, за яким лежить розгубленість, визнання для себе неможливості щось змінити у цьому світі [19].

З огляду на всі ці особливості, пов'язані з явищем, слід визнати, що однозначно визначити маніпуляцію практично неможливо.

Метою розгляду існуючих визначень ставиться аналіз та окреслення кола явищ, задіяних у маніпуляції, які дозволять точніше визначити її родові ознаки, приступити до дослідження її основ та сутнісних моментів. Для цього необхідно дати робоче визначення, що відповідає загальним умовам маніпуляції, що враховує найважливіші його складові, родові ознаки та особливості. Це

дозволить уточнити рамки дослідження, виявити найважливіші аспекти цього феномену.

У сфері психології існує багато вчених, які займалися дослідженням маніпуляції як психологічного феномену. Вони досліджували механізми, техніки та наслідки маніпуляції у різних контекстах, включаючи міжособистісні відносини, освіту, роботу та суспільство загалом. Деякі з них зробили значний внесок у розуміння цього явища. Розглянемо дослідження відомих вчених, які вивчали маніпуляцію.

Роберт Чалдіні: Американський психолог, автор книги «Вплив: Психологія впливу». У своїх роботах Чалдіні досліджував принципи, що лежать в основі впливу та маніпуляції, включаючи використання соціальних доказів, авторитетів та інших факторів [13].

Джордж Саймон: Американський психолог та лауреат Нобелівської премії з економіки. Він досліджував поняття обмеженої раціональності та прийняття рішень за умов невизначеності, що може бути пов'язане з механізмами маніпуляції [55].

Арон Бек: Американський психіатр та основоположник когнітивно-поведінкової терапії. Бек досліджував, як спотворені думки та переконання можуть стати джерелом маніпуляцій та як вони впливають на поведінку [13].

Ерік БERN: Канадський психіатр, творець теорії транзактного аналізу. У своїй роботі «Ігри, в які грають люди» він розглядав концепцію маніпуляції через поняття «ігор» та аналізував різні сценарії міжособистісних взаємодій [13].

Пол Екман: Американський психолог і фахівець у галузі вивчення вираження емоцій. Його дослідження допомогли розкривати методи виявлення обману та маніпуляції через невербальні засоби [13].

Ден Аріелі: Професор психології та поведінкової економіки, автор книги «Предбачувано ірраціональний». Його дослідження стосуються розуміння того, які фактори впливають на прийняття рішень та як ці знання можуть бути використані для маніпуляції [13].

Маріон Куперман: Бельгійська психотерапевт та психолог. Вона зробила внесок у вивчення маніпуляції у тих міжособистісних відносин, підкреслюючи важливість розрізнення маніпуляції від здорового впливу [48].

Розуміння феномена маніпуляції свідомістю як внушаємості розглядали у психоаналізі. У своїй теорії особистості Фрейд говорив про вплив маніпуляції - навіюваності в роботі «Психологія мас та аналіз людського Я» [32].

Ці вчені по-різному охопили різні аспекти маніпуляції, надаючи психологічне розуміння механізмів цього явища. Їхні роботи допомагають сформуванню більш глибокого уявлення про психологію маніпуляції та забезпечують основу для розробки методів боротьби з маніпуляціями у різних сферах життя.

Емпіричні дослідження в психології впливу охоплюють широкий спектр тем і методів, щоб краще зрозуміти, як і чому люди впливають один на одного. Деякі з найвідоміших досліджень включають:

Дослідження соціального впливу Стенлі Мілгрейма (Stanley Milgram): У своєму відомому дослідженні про покарання та авторитет, Мілгрейм досліджував, наскільки люди були готові підкорятися авторитету, навіть коли це суперечило їхнім власним моральним переконанням. Учасники експерименту думали, що вони впливають на іншу людину через накази вченого, хоча насправді ці люди були акторами. Це дослідження показало великий потенціал соціального впливу авторитету на поведінку людей [52].

Дослідження впливу конформізму Соломона Асха (Solomon Asch): У своєму класичному дослідженні, Асх показав, що люди часто підкоряються груповому натиску навіть тоді, коли це суперечить їхній власній сприйняттю реальності. Учасники експерименту були запитані про правильність візуальних спостережень, і багато з них погоджувалися з невірними відповідями групи тільки через соціальний тиск [34].

Дослідження соціального впливу Філіпа Зімбардо (Philip Zimbardo): У дослідженні «В'язня і стража» Зімбардо досліджував вплив соціальних ролей на поведінку людей. Учасники були випадково призначені в ролі в'язня або сторожа

в умовному в'язниці. Дослідження швидко зійшло з рук і призвело до серйозного фізичного та психологічного насильства з боку «сторожів», що демонструє сильний вплив соціальних ситуацій на поведінку [34].

Дослідження впливу реклами: Психологічні дослідження в області реклами допомагають розуміти, як рекламні повідомлення впливають на сприйняття, переконання і покупкові рішення людей.

Ці дослідження, серед інших, сприяють розумінню різноманітних аспектів психологічного впливу і його механізмів, що може допомогти в розробці стратегій протистояння маніпуляціям і деструктивному впливу.

Маніпуляція - це процес на поведінка, мислення чи емоції іншу людину з використанням різних методів і стратегій. У психології маніпуляції розглядаються як психологічні техніки, спрямовані на зміну сприйняття реальності, переконань чи дій людини на свою користь. Цей процес може бути усвідомленим або неусвідомленим і може включати різні види впливу, такі як обман, договір, вплив і тиск.

Перш за все, маніпуляцію, що включається в ширше поле суспільних відносин, слід розглядати, як видно з перелічених ознак і визначень, як елемент величезної системи даних відносин, що виникає на певному етапі розвитку людської діяльності, і виконує деякі соціальні функції, пов'язані з цим етапом.

Маніпуляція, у своїй сутності, укорінена в соціальних взаємодіях. Вона виражається через комунікативний зв'язок, де одна сторона перетворюється на об'єкт впливу для іншої. Цей процес, явно, є несправедливим, оскільки одна сторона маніпулює іншою, використовуючи своє перевагу. Така деформація комунікаційних процесів базується на соціальних, психологічних і історичних умовах [52].

У своєму розвитку маніпуляція стала інструментом соціального управління, часто використовуваним управлінням у різних контекстах. Це історично обумовлене явище, що виникає внаслідок змін у суспільних відносинах і впливає на їхній характер [17].

Ключовим аспектом маніпуляції є психологічний вплив одного суб'єкта на іншого, перетворюючи його на об'єкт дій. Таким чином, маніпуляція може бути описана як соціальний процес, що виникає внаслідок історичних умов і характеризується впливом одного суб'єкта (маніпулятора) на іншого, змінюючи його поведінку та інтереси.

Отже, соціальна маніпуляція є явищем, що впливає на комунікативні та управлінські процеси у суспільстві, спотворюючи взаємовідносини між суб'єктами і виникаючи як результат історичних трансформацій.

1.2. Психологічні механізми маніпуляції

Оскільки маніпуляція є формою соціальної взаємодії, аналіз її необхідно редукувати до аналізу діяльності, яка, будучи рушійною силою індивідуального та суспільного життя, визначає не тільки характер відносин, а й багато інших параметрів суспільного буття. Як зазначала Х. Арендт, основною умовою діяльності є саме життя, яке у свою чергу виявляється залежним у своєму відтворенні від процесу діяльності [42].

Тобто ця категорія постає як основна характеристика людського життя, зокрема виступаючи фундаментальною базою виникнення маніпулятивних форм суспільних відносин.

Категорія діяльності «працює» як ключовий фактор генези чи зміни соціальних форм буття переважно соціально- філософських шкіл. Більше того, незважаючи на критику діяльнісного підходу з боку представників низки філософських концепцій, дана категорія виступає методологічною основою низки соціальних наук, спрямованих на вивчення соціального буття людини. і свою соціальну активність Тому характеристика власне людської активності позначається категорією діяльності, яка передбачає і життєдіяльність його як біологічної істоти та дії його як соціального суб'єкта [19].

Нарешті, діяльність визначає характер людської індивідуальності, який формується як цілеспрямованими установками практики, так і комунікативною сферою, що володіє певним ступенем автономності від виробничої сфери, з усіма

супутніми їм явищами та обставинами (поділом праці, формуванням відокремлених інтересів, культурного середовища тощо). п.). Якщо сама індивідуальність формується в результаті діяльності, то її характер визначається результатом суспільних відносин, що складаються в результаті практики [19].

Формування, будова та функціонування людської психіки, у тому числі і структур свідомості та несвідомого також безпосередньо пов'язане з діяльнісним процесом. Свідомість формується як як наслідок, а й як необхідна частина виробництва, зростання потреб населення.

Психологи найчастіше позначають кілька важливих тез із приводу виникнення людської свідомості. Перший полягає у відділенні психіки від предмета, об'єкта і протиставленні її зовнішнього світу як внутрішнього відчуття, породженого цим зовнішнім світом, але дистанційованого від цього. Тільки так свідомість виходить за межі природи і може охопити її як цілісність, системність. Тільки з цього часу формується людське знання як таке, набуває властивостей об'єктивності, інваріантності, універсальності, можуть передаватися і накопичуватися [25].

Друга теза, яка висувалась часто в психології, полягає у визнанні першості уявлень про групу у свідомості людини як про самостійну та незалежну цілісність. Сенс тези у цьому, що спочатку індивідуальне свідомість практично невіддільне від групового. Людина сприймала себе не як дихотомію «я-вони», а як групову свідомість, у руслі дихотомії «ми-вони». Індивідуальна свідомість ототожнює свої інтереси з інтересами всієї групи, мислить категоріями групи, ознаки цього виявляються у психіці маленьких дітей. Індивідуальне свідомість відокремлюється від групового лише певному етапі, коли розширюється коло потреб, як у результаті задоволення початкових запитів потреби відтворюються новому рівні [25].

Ще одним найважливішим елементом діяльнісного процесу є культурне середовище, що є результатом як суб'єкт-суб'єктної, так і суб'єкт-суб'єктної практики, куди входять символічні форми, знакові системи та мовні структури, в яких передається та закріплюється людський досвід. Будучи невід'ємною

частиною людського життя, вони використовуються для організації комунікацій, у тому числі за належних соціальних умов і маніпулятивних [32]. Отже, будучи суспільною, практика включає людину в колектив, визначає її рольові характеристики, формує його як колективний продукт, де особистісне відштовхується від колективного та особистий інтерес значно відштовхується від групового і не відрізняється від останнього. При цьому диференціювання колективу, що настає в результаті розвитку продуктивних сил та поділу праці, розпад його на окремі сегменти створює умови для репресування особистості або окремих груп. Тут і закладена посилка до подальшого виникнення нерівноправних відносин у суспільстві, що включають і соціальну маніпуляцію. Розчленування первинної людської єдності не тільки посилює різноманіття форм діяльності та відносин, а й створює протиріччя між даними формами, що лежить в основі будь-якої конфронтаційної соціальної взаємодії, та маніпулятивної в тому числі. Процес діяльності, таким чином, формує всі структури та умови в яких здійснюється феномен маніпуляції. По-перше, у її процесі здійснюється диференціація потреб, розвиток відносин із приводу виробництва, поділ праці з усіма наслідками. Фактично у процесі праці оформляється вся соціальна структура суспільства у всій своїй складності; Процес ускладнення структури суспільства є платформою для маніпулятивних практик. Але для виникнення такої практики ключовою категорією стає відчуження, що виникає у процесі діяльності [27].

По-друге, неодмінна умова будь-якої діяльності, як і всіх форм соціальних відносин, - це виникнення свідомості людини та елементів психіки, властивих людині. Відчуження людини від людини, що деструктує суб'єкт-суб'єктні відносини, що інтерпретують їх як об'єкт-суб'єктні, стає головним ключем для генези власне маніпулятивних дій. Конфлікт людини з самим собою, недовіра до інших людей, нездатність до любові, відчуття абсолютної безпорадності, страх тісних міжособистісних контактів, некритичне прагнення отримати схвалення всіх і кожного. Психолог Є. Доценко додав у цей список, також із посиланням на низку авторів, реалізацію компенсаторного прагнення до влади, репродукцію

способів впливу, які як ринкові, так і тоталітарні суспільства застосовують стосовно своїх громадян, ще ряд причин, яких, як він зазначає, можна назвати безліч. 5% стверджує, що можна назвати безліч причин маніпуляції, які мають різне походження і мають різний онтологічний статус. Серед онтологічних зрізів маніпулятивних передумов він наголошує на культурному, суспільному, особистісному та технологічному. Його логіка, бездоганна в частині відокремлення та систематизації її причинності, не враховує, по-перше, онтологічного взаємозв'язку всіх вищеперелічених аспектів суспільних відносин, а по-друге, характеру перетворено типів відносин у ході історичного розвитку [27].

Всі перелічені вище стану, що призводять до виникнення маніпуляцій, мають, як видається, єдину соціальну підставу, виражену у філософії категорією відчуження, що відображає відірваність людини в процесі розвитку суспільних зв'язків від праці, від суспільних відносин, нарешті, людини від самого себе та інших людей.

Класичні експерименти в психології впливу представляють собою ключові дослідження, які допомагають розуміти основні принципи та механізми впливу на поведінку та сприйняття людей. Деякі з найвідоміших класичних експериментів включають:

Експеримент Маршалла Холлана (Marshall McLuhan) «Сполука Медіїв» (The Medium is the Message): Цей експеримент розглядає вплив різних медіа на сприйняття і розуміння інформації. Холланд вивчав, як різні медіа, такі як телебачення, радіо, книги та газети, формують наші думки, переконання і сприйняття світу [13].

Дослідження конформізму Соломона Асха (Solomon Asch): У цьому експерименті досліджувалося, наскільки люди піддаються груповому натиску та конформізму. Учасники були запрошені в групу, де всі, окрім одного, були акторами експериментатора. Учасникам показували картинки з лініями різної довжини, і вони мали вибрати найбільшу. Актори навмисно вибирали

неправильну відповідь, і дослідник спостерігав за тим, як реальні учасники піддавалися цьому соціальному впливу [13].

Експеримент Мілгрейма (Stanley Milgram) про слухняність авторитету: У цьому класичному дослідженні досліджувалася готовність людей слухати авторитет та виконувати неетичні дії. Учасники експерименту думали, що вони беруть участь у випробуванні пам'яті, але насправді їм доводилося намагатися «карантувати» електричні штрихи іншим учасникам, які симулювали біль [13].

Експеримент Філіпа Зімбардо (Philip Zimbardo) «В'язень і страж» (The Stanford Prison Experiment): Це експеримент досліджував вплив ролі на поведінку людини. Учасники були випадково призначені в ролі в'язнів або сторожів у умовній в'язниці. Експеримент розкривав швидке занурення учасників у їхні ролі, включаючи жорстокість та жорстоке поводження, яке вони виявляли [13].

Ці класичні експерименти в психології впливу допомагають зрозуміти ключові аспекти соціальної поведінки, конформізму, авторитету та впливу групи на індивіда. Вони надають цінний внесок у розумінні та аналізі психологічних процесів, що відбуваються в соціальних ситуаціях.

Міжособистісна взаємодія може бути впливована різними механізмами, включаючи, але не обмежуючись, такими:

Емоційний вплив: Використання емоцій для маніпулювання іншими людьми, такими як гнів, вина, страх або симпатія.

Соціальний натиск: Використання групового тиску або соціальних норм для зміни поведінки інших людей.

Авторитет і влада: Використання статусу, позиції або влади для зміни поведінки інших.

Маніпуляція інформацією: Перекручування фактів, приховування інформації або надмірне використання образів для впливу на інших.

Умовне посилення: Використання похвали, нагороди або покарання для формування або зміни поведінки.

Психологічний тиск: Використання психологічних технік, таких як гасло, стереотипи або стигматизація, для зміни уявлень або поведінки інших людей.

Співчуття і гуманізм: Використання співчуття або гуманістичних ідеалів для зміни поведінки інших [17].

Маніпулятивний вплив - це процес використання хитрості, обману або підступних методів для зміни думок, переконань, емоцій або поведінки іншої людини без її свідомої згоди або з метою вигоди для маніпулятора. Основні поняття та сутність маніпулятивного впливу включають:

- Хитрість та обман: Маніпулятор може використовувати хитрість, обман або викривлення фактів, щоб приховати свої справжні мотиви або змусити цільову особу вважати, що він виграє від дій маніпулятора.
- Використання емоцій: Маніпулятор може використовувати емоційний вплив, включаючи гнів, страх, гнів або захоплення, щоб викликати певні реакції або змінити поведінку цільової особи.
- Експлуатація слабкостей: Маніпулятор може використовувати знання про слабкі сторони, неспіхи або потреби цільової особи для досягнення своїх мет.
- Соціальний тиск: Маніпулятор може використовувати груповий натиск, статус або вплив, щоб змусити цільову особу підкоритися його вимогам.
- Поступовий контроль: Маніпулятор може поступово підводити цільову особу до певних дій або рішень, роблячи невеликі запити або нав'язуючи ідеї поступово.
- Маніпулятивні техніки: Це може включати утворення фальшивих образів, маніпулювання інформацією, іспитання слабкостей та емоційний тиснячий.
- Вигода для маніпулятора: Головна мета маніпулятора - це здобуття вигоди, контролю або влади над цільовою особою, нехтуючи її інтересами чи добробутом [14].

Маніпулятивний вплив може мати негативні наслідки для цільової особи, включаючи втрату автономії, зниження самооцінки, конфлікти у взаємодії з іншими та втрату довіри. Тому важливо розвивати свідомість та навички

відповіді на маніпулятивний вплив для збереження власного благополуччя та самоповаги.

Здатність розпізнавати деструктивний вплив та протистояти маніпуляціям є важливою частиною особистої емоційної та соціальної гігієни.

Одним із відомих науковців, що розкриває тонкощі маніпуляційних прийомів, є Саймон. Він досліджує різноманітні методи, які використовуються для впливу на інших та досягнення своїх цілей. Від заперечення до звинувачення, від прихованого залякування до проєкціювання провини - кожен прийом має свою специфіку та ефективність у конкретних ситуаціях [55].

Заперечення (спростування): це один із найбільш хитрих способів маніпуляції, коли особа намагається відкинути будь-яку відповідальність за свої дії, навіть у тому випадку, якщо об'єктивні факти свідчать проти неї. Це може бути особливо небезпечно, оскільки маніпулятор відмовляється визнавати свої помилки чи шкідливі наслідки своїх дій, що може призвести до подальшого поглиблення конфлікту або непорозумінь.

Цей прийом може виявлятися в різних ситуаціях, від особистих конфліктів до важливих суспільних питань. Наприклад, політик може заперечувати причетність до корупційних схем, навіть якщо докази очевидні, або людина може відкидати будь-які обвинувачення в шкідливому впливі на інших, навіть якщо це фактично правда.

Однак важливо розуміти, що заперечення не завжди є маніпулятивним прийомом. Іноді люди можуть відкидати обвинувачення або відмовлятися визнавати свою провину з надією виправити непорозуміння або захистити свою репутацію. Важливо аналізувати контекст та мотиви, перш ніж робити висновки про характер дій людини.

Вибіркова неухважність або вибіркова увага: типовий маніпулятивний прийом, коли особа свідомо відмовляється звертати увагу на аспекти ситуації або інформацію, яка може зашкодити її планам чи відображенню. Це може створювати спотворену версію подій, яка вигідна саме маніпулятору, а не відображає об'єктивну реальність.

Цей прийом може бути використаний в різних сферах життя, від міжособистісних відносин до політичних маніпуляцій. Наприклад, політик може акцентувати увагу на позитивних аспектах своєї програми, ухиляючись від обговорення негативних наслідків чи невдач. Також цей прийом може бути використаний в особистих відносинах, коли людина намагається перекрутити факти, щоб зберегти свою репутацію чи виправдати свої дії. Маніпулятор відмовляється звертати увагу на те, що може зашкодити його планам, створюючи власну версію подій.

Раціоналізація: це спроба виправдати невідповідну поведінку шляхом логічних аргументів, навіть якщо вони не відповідають дійсності. Раціоналізація є одним із найпоширеніших маніпулятивних методів, де особа намагається виправдати свою некоректну або невідповідну поведінку за допомогою логічних аргументів, які, на жаль, часто не відображають реальність. Наприклад, людина може спробувати виправдати свою затяжну затримку на роботі тим, що вона витратила багато часу на важливі справи, хоча насправді просто не виконала свої обов'язки. Цей метод маніпуляції часто використовується для уникнення відповідальності та створення видимості легітимності дій.

Диверсія (відволікання): це один із найбільш витончених методів маніпуляції, який полягає в тому, що маніпулятор уникає прямої відповіді на запитання чи обговорення конкретної теми, замість цього змінюючи тему на щось інше. Це може бути використано, щоб відволікти увагу від неприємних тем або запитань, чи для створення ілюзії діалогу, тим самим змушуючи інших відмовитись від переслідування певної лінії розмови. Наприклад, якщо керівник запитує підлеглого про статус конкретного проекту, але підлеглий хоче уникнути обговорення своєї роботи, він може раптово перейти до обговорення іншої, більш загальної теми або події. Це дозволяє маніпулятору зберігати контроль над ситуацією та уникнути неприємностей, які можуть виникнути внаслідок прямого обговорення проблеми.

Ухилення: це надання нечітких, неповних або нерелевантних відповідей для уникнення конфронтації. Ухилення - це один із важливих методів маніпуляції,

коли особа намагається уникнути прямої конфронтації чи відповідальності, надаючи невиразні, неповні або непов'язані з темою відповіді. Цей метод може бути використаний для уникнення відповіді на неприємні питання або введення в оману інших. Наприклад, коли людина запитує про конкретну діяльність, що була необхідна для завершення проекту, маніпулятор може відповісти загальними фразами або відвертими ухиленсь, уникнувши конкретності. У такий спосіб вони намагаються уникнути відкритого протистояння чи неприємних наслідків своїх дій.

Обман (за призначенням): це важлива складова маніпулятивної стратегії, де особа свідомо використовує неправдиву інформацію або брехливі обіцянки, щоб досягти своїх власних цілей. Цей метод може мати різні форми - від простого вигадування історій до складних схем обману. Наприклад, політик, який використовує обман для здобуття голосів або бізнесмен, що надмірно підкреслює переваги свого продукту, навіть знаючи про його недоліки. Однак, обман може призвести до серйозних наслідків для інших осіб, так як він може викликати втрату довіри, фінансові збитки або навіть шкоду здоров'ю чи безпеці. У сучасному інформаційному суспільстві, де доступ до інформації швидкий і простий, обман стає важче приховати, а його наслідки можуть бути набагато серйознішими. Тому, важливо розвивати критичне мислення та здатність аналізувати інформацію, щоб уникнути стати жертвою обману.

Обман (через упушення): це хитрий спосіб маніпуляції, коли маніпулятор намагається створити вигідний для себе образ, зберігаючи частину правдивої інформації, але приховуючи інші важливі деталі чи факти. Наприклад, продавець автомобіля може зберігати інформацію про попередні аварії транспортного засобу, але при цьому не розповідати про серйозні механічні проблеми. Це дозволяє маніпулятору зманіпулювати сприйняттям іншої сторони, створюючи враження, що він є чесним і надійним, тоді як насправді він обманює. Обман через упушення є важливим аспектом в багатьох сферах життя, від особистих відносин до бізнесу та політики. Його виявлення потребує ретельного аналізу інформації та уважності до деталей. В умовах розширеного доступу до

інформації, важливо розвивати критичне мислення і здатність аналізувати інформацію з різних джерел, щоб уникнути потрапляння у пастку обману.

Приховане залякування: це складний метод маніпуляції, коли маніпулятор використовує підступні загрози або виклики, але формулює їх у такий спосіб, що здається, ніби він просто виражає свої побої чи невпевненість. Це може бути виражено в тоні голосу, погляді, мові тіла або навіть невиразними словами, що залишаються під впливом інтерпретації. Наприклад, працівник, якого регулярно критикує начальник, може почувати підтон невизначеного попередження у його коментарях типу «Я сподіваюся, ви зможете гідно виконати свою роботу». Хоча слова самі по собі можуть звучати невинно, але тон та контекст можуть передавати приховану загрозу чи вимогу. Цей метод маніпуляції часто використовується в міжособистісних відносинах або на робочому місці, де маніпулятор намагається здобути контроль або підкорити інших, не відкриваючи своїх справжніх намірів. Щоб уникнути стати жертвою такої маніпуляції, важливо вчитися розпізнавати субтельні сигнали та діяти на основі власних цінностей та впевненості.

Насадження відчуття провини: це один із методів маніпуляції, де маніпулятор використовує різні психологічні стратегії, щоб змусити інших відчувати себе винними та безсилими. Цей метод може включати в себе підмішування невизначеності, вини та непевності через субтельні сигнали, слова або дії. Наприклад, вчитель, який постійно підкреслює помилки учня і наголошує на їхніх невдачах, може створити в них відчуття провини та нездатності досягти успіху. Також це може бути виражено через підтискання індивіда, викликання в ньому почуття вини за свої вчинки або невдачі в деяких сферах життя. У результаті жертва може почуватися змушеною підкорятися бажанням маніпулятора або виконувати його вимоги, навіть якщо вони суперечать її власним інтересам або цінностям. Цей метод часто використовується в особистих стосунках, робочому середовищі або політичних дискусіях для досягнення певних цілей або збереження влади. Щоб уникнути стати жертвою

такої маніпуляції, важливо розвивати внутрішню міцність, відчуття власної цінності та вміння відстоювати власні права і межі.

Ганьба (сором): як форма маніпуляції, використовує різноманітні техніки, такі як сарказм, приниження та погрози, щоб підкорити інших та змусити їх почуватися недостойно. Це може бути виражено через грубі слова, неприємний тон голосу, риторичні коментарі або іронічний сарказм. Маніпулятор намагається збільшити страх та невпевненість у жертви, щоб отримати контроль над ситуацією або виправдати власну поведінку. Ця тактика може бути особливо ефективною, оскільки жертва може почуватися сором'язливо або навіть винною за те, що вона намагається захистити себе або виступити проти маніпулятора. Шляхом використання сарказму та приниження, маніпулятори створюють атмосферу, де інші відчуваються безсилями та недостатніми, що сприяє підтримці власної влади та контролю. Цей метод може використовуватися в різних сферах життя, включаючи особисті відносини, робоче середовище та політичні дебати, з метою досягнення певних цілей або збереження влади. Щоб уникнути стати жертвою ганьби, важливо розвивати внутрішню міцність та впевненість у собі, а також вміння визначати межі і відстоювати свої права.

Розігрування ролі жертви: це тактика маніпуляції, при якій особа намагається представити себе як потерпілого з метою отримання співчуття та підтримки від інших. Це може включати уявлення або перебільшення проблем, з якими вони зіткнулися, або постійне наголошення на своїх труднощах і негараздах. Ця тактика може бути використана для відвернення уваги від власних недоліків або помилок, а також для залучення симпатії та уваги інших людей. Часто це може бути непрямим способом залучення уваги та підтримки, особливо в ситуаціях, коли інші методи не працюють. Однак, використання цієї тактики може призвести до залежності від співчуття та уникнення відповідальності за власне життя і вирішення проблем. Для запобігання потенційним випадкам маніпуляції, важливо розвивати вміння впізнавати такі поведінки та встановлювати межі в спілкуванні з іншими.

Звинувачення жертви: це тактика маніпуляції, коли особа перекладає вину за певні події або проблеми на інших, з метою відволікання уваги від своїх власних провин або неприємностей. Це може включати в себе створення образу інших як зловмисних або винних у виникненні ситуації, тим самим виправдовуючи власні дії або невдачі. Ця тактика може бути використана для зміни перспективи на події або для зниження довіри до інших осіб. Звинувачення жертви може також відбуватися у формі висловлювань або звинувачень, які призводять до вини інших осіб без достатньої підстави або обґрунтування. Це може створити напруженість у взаємини з іншими та спричинити відчуття образи та неприязності. Для уникнення випадків маніпуляції таким чином, важливо розвивати критичне мислення та вміння аналізувати ситуації з різних точок зору перед прийняттям рішень або висновків.

Розігрування ролі слуги: ще одна з тактик маніпуляції, коли особа використовує вигляд служіння чи підтримки благородних ідей або осіб для приховування своїх власних інтересів та досягнення своїх цілей. Це може включати у себе представлення дій як служіння вищим ідеалам або сприяння громадському благу, тоді як насправді основною метою є задоволення власних потреб або отримання вигоди. Наприклад, бізнесмен чи діяч може виступати як сторонній сприяльник благодійних організацій, але його дії можуть бути спрямовані на збільшення його впливу. Ця тактика може також використовуватися у робочому середовищі, коли працівник виглядає як відданий колега, але насправді використовує своє підпорядковане становище для отримання переваг або влади. Щоб уникнути стикаючись з цією формою маніпуляції, важливо бути свідомими і не забувати аналізувати дії інших осіб на предмет їх справжніх мотивів та інтересів. Також важливо навчитися чітко розрізняти між дійсною підтримкою благородних цілей і використанням цих цілей для власних потреб.

Зваблення: ця форма маніпуляції, полягає у використанні похвал, заохочень та інших підманюючих методів для залучення уваги та контролю над іншою особою чи ситуацією. Ця тактика використовується з метою збудження довіри та

відчуття впевненості у маніпулятора, а також для створення враження, що маніпулятор є надійним та підтримуючим союзником. Наприклад, особа може використовувати похвали та лестощі, щоб залучити увагу іншої особи та отримати її підтримку у виконанні певних завдань або реалізації власних цілей. Це може бути особливо ефективним у відносинах, де одна сторона використовує свою привабливість або владу, щоб здобути вплив або контроль над іншою. Проте важливо пам'ятати, що заохочення та похвали можуть бути використані як засіб маніпуляції, особливо якщо вони надаються з метою отримання чогось у відповідь або контролю над ситуацією. Тому важливо бути обережним і не піддаватися на підманюючі заохочення без ретельного аналізу мотивів та наслідків.

Проекціювання провини (звинувачення інших): Проекціювання провини, що є формою маніпуляції, полягає в тому, що особа перекладає власні недоліки, помилки або провини на інших з метою уникнення відповідальності або зняття вини з себе. Це може виявитися як психологічний механізм захисту, коли людина відмовляється визнавати свої недоліки і переключає увагу на інших, або як свідомо стратегія маніпулювання для збереження свого статусу або влади. Наприклад, людина, яка підвела виконання певного завдання, може спробувати перекласти вину на своїх колег, вказуючи на їхню некомпетентність або недбалість. Це дає можливість відволіктися від власних помилок і відмовитися від визнання власної відповідальності. Проекціювання провини може також виявитися у використанні звинувачень або обвинувачень інших у вчиненні тих самих дій чи злочинів, які вчинила сама особа. Це може бути спробою виправдати власні дії або виправити свою репутацію, відведена на інших. Однак така тактика маніпуляції може призвести до конфліктів та погіршення відносин з оточуючими.

Мінімізація є однією зі стратегій маніпуляції, що полягає у спробі зменшити важливість або серйозність власних дій чи поведінки. Це часто відбувається через поєднання заперечень та раціоналізації, де особа, яка маніпулює, намагається переконати себе та інших, що її дії не є настільки серйозними або

шкідливими, як це може здаватися. Процес мінімізації може мати різні форми. Наприклад, особа може намагатися знизити важливість своїх дій, називаючи їх просто жартом або необов'язковим актом. Це дозволяє їй уникнути відчуття провини або відповідальності перед іншими людьми. Наприклад, людина, яка здійснила дію, що може завдати шкоди іншим, може використовувати мінімізацію, намагаючись виправдати себе перед собою та оточуючими. Вона може стверджувати, що це було просто недоречне жартівливе зауваження або несуттєвий промах, не вартий уваги. Це дозволяє їй уникнути відчуття вини або відповідальності за свої дії. Така стратегія маніпуляції може бути ефективною, оскільки вона допомагає особі зберегти свій соціальний статус та відносини з іншими, уникнувши серйозних наслідків за свої дії. Однак вона також може призвести до зростання конфліктів та втрати довіри від інших, якщо буде виявлено, що мінімізація була недобросовісною або недостатньо обґрунтованою. Цей прийом маніпуляції, відомий як мінімізація, використовується для зменшення важливості або шкідливості власної поведінки чи вчинку. Маніпулятор намагається звести до мінімуму відповідальність за свої дії, представляючи їх як не настільки серйозні або неважливі, як це може здаватися іншим. Однак мінімізація може мати серйозні наслідки для відносин із навколишніми. Коли людина не приймає належну відповідальність за свої дії, це може призвести до втрати довіри та підвищення конфліктів. Тому важливо розрізняти мінімізацію від відповідальності та брати на себе належну відповідальність за свої вчинки.

Соціально-психологічна сутність методів та засобів впливу на поведінку людей вивчає, як і чому люди впливають один на одного, як вони сприймають та реагують на цей вплив, а також наслідки таких взаємодій для індивідів та суспільства в цілому. Основні методи та засоби впливу включають:

Соціальна норма: Це очікування щодо того, як люди повинні вести себе в певних ситуаціях. Індивіди часто пристосовуються до соціальних норм, щоб уникнути відхилень від сприйнятого "нормального" і отримати підтримку та схвалення від оточуючих.

Авторитет і влада: Люди часто впливають на інших через свою позицію, статус або владу. Підкоряючись авторитету або владі, інші можуть приймати рішення або змінювати поведінку під впливом особи, яка володіє цими характеристиками.

Співчуття та емпатія: Виявлення співчуття або емпатії може змінити поведінку людини через бажання задовольнити потреби чи очікування інших.

Психологічні техніки: Це включає в себе використання психологічних принципів, таких як психологічний тиск, утворення образів, соціальний довірчивість та інші механізми для впливу на переконання, думки і поведінку людей.

Медіа вплив: Масові медіа, такі як телебачення, радіо, інтернет і соціальні мережі, можуть впливати на думки, переконання і поведінку людей через розповсюдження ідеалів, стереотипів і рекламних повідомлень.

Міжособистісна взаємодія: Поведінка та дії інших людей можуть впливати на поведінку одного індивіда через процеси соціальної порівняльної оцінки, ідентифікації та соціального навчання [9].

Розуміння соціально-психологічної сутності методів та засобів впливу на поведінку людей допомагає аналізувати соціальні ситуації, розпізнавати маніпуляції та негативний вплив, а також розробляти стратегії протистояння маніпулятивному впливу. Важливо також розвивати критичне мислення та самосвідомість для захисту.

Структурно-динамічна модель переконуючої комунікації, розроблена Олександром Панасюком, включає в себе три основні етапи комунікації: інформаційний, впливовий та цілеспрямований. Ця модель допомагає зрозуміти процес впливу на думки, переконання і поведінку аудиторії та побудувати ефективну стратегію переконання. Основні компоненти моделі включають:

Інформаційний етап: На цьому етапі відбувається передача інформації від спікера до аудиторії. Це може бути фактична інформація, докази, аргументи або статистика, що підтримують позицію спікера.

Впливовий етап: На цьому етапі спікер створює певний емоційний тон і атмосферу, яка сприяє прийняттю інформації аудиторією. Це може бути досягнуто за допомогою переконливих прикладів, емоційно заряджених історій або вживання мовних засобів, які залучають увагу та сприймаються позитивно.

Цілеспрямований етап: На цьому етапі спікер намагається досягти конкретної мети чи результату. Це може бути переконання аудиторії в правильності певної позиції, переконання до певної дії або зміна їхньої поведінки або переконань [38].

Важливою особливістю цієї моделі є підкреслення взаємодії між цими трьома етапами. Спікер повинен використовувати інформацію та впливові методи таким чином, щоб досягти цілей комунікації. Крім того, модель підкреслює важливість адаптації комунікаційного процесу до аудиторії та контексту, що допомагає досягти найкращих результатів у впливі на цільову аудиторію [38].

Ця модель є корисним інструментом для тих, хто прагне ефективно комунікувати та переконувати інших, оскільки вона допомагає структурувати процес переконливої комунікації та підвищує шанси на досягнення мети комунікації.

Навіювання - це процес передачі ідеї, переконання або сприйняття через слова, дії, образи або інші засоби комунікації. Ефективність навіювання залежить від різних факторів, таких як контекст комунікації, впевненість спікера, психологічні характеристики аудиторії та інші. Контрсугестія виступає як протистояння навіюванню, коли людина відхиляє або не приймає ідеї або переконання, які намагаються нав'язати.

Щодо видів навіювання:

Позитивне (етичне) навіювання: Включає в себе передачу позитивних інформацій, які мають на меті підтримку, мотивацію або покращення стану аудиторії. Наприклад, мотиваційні промови, підтримка друзів чи колег.

Негативне (неетичне) навіювання: Це спрямоване на передачу негативних ідей, переконань або сприйняття з метою зміни поведінки або думок аудиторії

без їхньої свідомої згоди. Це може бути зловживання владою, маніпуляція або обман.

Щодо гетеросугестії та аутосугестії:

Гетеросугестія: Це вплив зовнішніх факторів на індивіда. Наприклад, це може бути вплив лідера групи, реклама, масові медіа або будь-які інші зовнішні стимули.

Аутосугестія: Це самонавіювання або вплив особистості на себе. Наприклад, людина може повторювати позитивні афірмації або використовувати техніки самогіпнозу для досягнення певних цілей.

Щодо характеристик навіювання:

Пряме навіювання: Коли спікер намагається свідомо передати ідеї або переконання аудиторії.

Непряме навіювання: Коли ідеї або переконання впливають на аудиторію безпосередньо, але неявно, через образи, історії або субтельні психологічні техніки.

Навмисне навіювання: Коли спікер свідомо намагається впливати на аудиторію.

Ненавмисне навіювання: Коли вплив відбувається без свідомого наміру спікера, наприклад, через несвідомі сигнали або мовні оберти.

Загалом, навіювання може бути ефективним інструментом впливу на поведінку і переконання людей.

1.3. Типи маніпуляції

Емоційна маніпуляція: Включає використання емоцій для впливу на іншу людину. Цей тип маніпуляції може включати не лише гру на почуттях, але й виклик провини, страху та використання інших емоційних прийомів з метою досягнення певних цілей. Наприклад, одним із способів емоційної маніпуляції є грати на почуттях вини. Це може включати намагання переконати людину, що вона вчинила щось погане або недостойне, навіть якщо це не так. Цей прийом може бути використаний для того, щоб отримати від неї певну реакцію або дію.

Крім того, маніпулятор може використовувати страх, щоб отримати потрібний результат. Він може спричинити відчуття небезпеки або загрози, навіть якщо це необґрунтовано, щоб змусити людину діяти відповідно до його бажань. Іншим часто вживаним прийомом емоційної маніпуляції є виклик співчуття або використання симпатії. Маніпулятор може намагатися викликати у інших почуття жалю або співчуття, щоб отримати від них підтримку або виконання своїх вимог [35].

Інтелектуальна маніпуляція: це один з найбільш витончених способів впливу на іншу людину, який базується на маніпулюванні її мисленням та сприйняттям. Цей тип маніпуляції може мати різноманітні форми, включаючи спотворення фактів, маніпулювання інформацією або використання логічних помилок для переконання у чомусь. Одним з прикладів інтелектуальної маніпуляції є спотворення фактів або представлення неправдивої інформації. Маніпулятор може намагатися змінити або перекрутити факти таким чином, щоб вони підтримували його точку зору або цілі, навіть якщо це суперечить об'єктивній правді. Крім того, інтелектуальна маніпуляція може включати маніпулювання інформацією. Це може охоплювати обмежене представлення даних, приховування певних фактів або акцентування уваги на певних аспектах, щоб вплинути на сприйняття інших. Крім того, маніпулятор може використовувати логічні помилки для підтримки своїх аргументів або переконань. Наприклад, він може використовувати аргументи, які базуються на логічних помилках, таких як апеляція до авторитету або обернена апеляція до емоцій, щоб переконати інших у правильності своєї точки зору [35].

Соціальна маніпуляція: це складний процес, що базується на використанні соціальних відносин і структур з метою досягнення конкретних цілей. Цей вид маніпуляції може мати різноманітні прояви, включаючи маніпуляцію соціальними ролями, статусами та створення помилкового враження про себе. Одним з прикладів соціальної маніпуляції є маніпуляція соціальними ролями. Людина може використовувати свої соціальні ролі, такі як батько, начальник, або друг, для впливу на інших. Наприклад, батько може використовувати свою

авторитетну роль, щоб змусити дитину зробити те, що він хоче. Також соціальна маніпуляція може включати маніпуляцію соціальним статусом. Людина може намагатися підняти свій соціальний статус або знизити статус іншої людини, щоб отримати перевагу або контроль над ситуацією. Крім того, маніпулятор може створювати помилкове враження про себе, щоб вплинути на інших. Наприклад, він може намагатися виглядати успішнішим, впливовішим або доброзичливішим, ніж він насправді є, щоб здобути довіру або сприйняття позитивного образу. Усі ці аспекти соціальної маніпуляції використовуються людьми з різних мотивацій і в різних сферах життя, від особистих відносин до бізнесу та політики [35].

Газлайтинг: Ця форма маніпуляції включає у себе спростування чи зміну реальності з метою підірвати впевненість у собі і самооцінку жертви. Газлайтинг — це досить складна та психологічно важлива форма маніпуляції, яка, на жаль, може бути досить поширеною у відносинах. На перший погляд, це може здатися простим запереченням або перекрученням фактів, але насправді це глибоко вдумлива стратегія, спрямована на підірвання впевненості у собі та реальності жертви. До цього можна додати, що газлайтинг часто починається дрібницями — невеликими спростуваннями чи запереченнями, які поступово перетворюються на систематичне змінювання сприйняття реальності. Наприклад, маніпулятор може почати заперечувати про події, які жертва пам'ятає як факт, а з часом це може призвести до того, що жертва почне сумнівати у власній пам'яті та сприйнятті подій. Додатково, важливо відзначити, що газлайтинг часто супроводжується іншими формами маніпуляції, такими як емоційний тиск або використання уразливостей. Ця комбінація може робити жертву ще більш залежною від маніпулятора та більш схильною до погодження зі зміненим сприйняттям реальності [2].

Маніпуляція інформацією: Цей тип маніпуляції використовується для контролю або впливу на іншу людину шляхом обмеження доступу до інформації або навмисної передачі хибної інформації. Наприклад, зберігання важливих деталей або навмисне поширення неправдивих чуток [3].

Громадський тиск: Ця форма маніпуляції використовується для зміни поведінки або думок іншої людини шляхом використання соціального статусу, популярності або авторитету. Це може бути здійснено через публічні висловлювання, соціальні мережі або груповий тиск [2].

Фінансова маніпуляція: Цей тип маніпуляції включає у себе використання грошей або фінансових ресурсів для отримання контролю або впливу на іншу людину. Цей вид маніпуляції може приймати різні форми, від загрози позбавлення матеріальних благ до обіцянки винагороди за виконання певних вимог. Загроза фінансового ушкодження може бути досить ефективним засобом контролю над іншою людиною. Наприклад, особа може використовувати загрозу відкриття секретів про фінансовий стан або навіть загрозу заборгованості, щоб змусити іншу людину погодитися на свої умови або виконати певні дії. Також важливо зазначити, що фінансова маніпуляція може виявлятися і в більш прихованих формах, наприклад, шляхом обіцянки матеріальних вигод або винагороди за підтримку чи виконання певних дій. Це може включати обіцянки високої зарплати, бонусів або навіть доступ до фінансових ресурсів. Варто також згадати про економічні аспекти фінансової , такі як фінансовий стрес та небезпека фінансової залежності. Люди, які потрапляють під вплив фінансової маніпуляції, можуть відчувати серйозний стрес та тривогу через страх втратити фінансову стабільність або матеріальні блага [3].

Психологічні механізми маніпуляції

Обман: Використання хибної інформації чи прихованої правди з метою обману іншої людини.

Угода: Активна дія з метою переконати або змусити когось прийняти певну точку зору або вчинити певні дії.

Тиск: Використання загроз, фізичного чи емоційного тиску задля досягнення своїх цілей.

Ефекти маніпуляцій на психіку

Втрата автономії: Люди, які зазнають маніпуляцій, можуть втрачати почуття власної автономії та контролю над своїми рішеннями.

Емоційні розлади: Маніпуляції можуть спричинити стрес, тривогу, депресію та інші емоційні проблеми у жертв.

Пошкодження відносин: Маніпуляції можуть руйнувати довіру та псувати відносини між людьми [18].

Мартін Кантор описує різноманітні маніпулятивні техніки контролю, серед яких виділяється удавання невинності. Ця тактика полягає в тому, що маніпулятор намагається виглядати невинним і невинуватим перед обвинуваченнями, іноді навіть за допомогою фальшивих виразів здивування чи обурення. Це змушує жертву сумніватися у власних судженнях та розсудливості [48].

Ще однією маніпулятивною технікою є удавання розгубленості, коли маніпулятор робить вигляд, ніби він не розуміє, що говорить жертва, або заплутався у важливому питанні. За таких обставин маніпулятори можуть навіть задалегідь використовувати прихильників для підтримки своєї історії.

Ще одна тактика - розмахування гнівом. Маніпулятор використовує гнів для того, щоб шокувати жертву та підпорядковувати її. Ця тактика може включати контрольований гнів, який використовується для уникнення протистояння або відмови від правди.

Крім цього, маніпулятор може використовувати тактику ефекту «вагону з оркестром», намагаючись переконати жертву, що багато людей вже щось зробили і тепер пора і їй зробити те ж саме. Це може створювати тиск на жертву з боку оточення та спонукати її до дій, яких вона може не бажати [48].

Проблема знецінення широко поширена в нашому суспільстві. Здається, що навіть у таких простих ситуаціях, як висловлення подяки, ми можемо використовувати фрази, які зменшують важливість внеску інших людей. Наприклад, коли ми отримуємо допомогу, часто відповідаємо «немає за що», натомість визнаючи та цінуючи їхню підтримку.

Знецінення може мати серйозні наслідки для відносин між людьми. Це може призвести до втрати взаєморозуміння та довіри. Коли ми знецінюємо внесок

інших, ми зменшуємо їхню самооцінку та внутрішню мотивацію. Це впливає на загальний клімат спілкування та може призвести до конфліктів і непорозумінь.

Щоб уникнути знецінення, важливо виявляти вдячність та цінувати внесок інших. Замість стандартних фраз, можна виразити щире вдячність за отриману підтримку та підкреслити її важливість для нас. Таке спілкування сприяє підтримці відносин та підсилює взаєморозуміння між людьми.

Тож, з маніпуляціями пов'язані не лише психологічні механізми, але й психологічні наслідки для жертв. Змішаний підхід до цієї проблеми допомагає розкрити складність і різноманітність методів маніпуляції, а також їхніх впливів на психіку людини.

Наприклад, одним з найбільш відчутних наслідків маніпуляції є втрата автономії. Люди, які піддаються маніпуляціям, можуть втрачати віру у власні рішення та власний контроль. Це може призвести до зниження самооцінки та збитку для психічного здоров'я.

Під час виявлення маніпуляційних технік, таких як удавання невинності або розгубленості, важливо бути уважним та критичним. Здатність розпізнавати ці методи може допомогти у збереженні особистої незалежності та зниженні ризику впливу маніпуляторів на власні рішення [18].

Знецінення також важливо розглядати в контексті міжособистісних відносин. Відкритість, визнання та вдячність за внесок інших можуть сприяти збереженню взаєморозуміння та підтримці відносин. Це дозволяє будувати сприятливий клімат спілкування та зміцнювати зв'язки між людьми.

Таким чином, розуміння психологічних механізмів маніпуляції та їхніх наслідків допомагає нам краще захищати себе від негативного впливу та підтримувати здорові та збалансовані міжособистісні відносини.

Висновки до першого розділу

1. У розділі «Теоретико-методологічне вивчення маніпуляції як психологічного феномену» було досліджено маніпуляцію як соціально-психологічний феномен, що включає в себе різноманітні психологічні механізми та типи впливу.

2. Виявлено, що маніпуляція є складним явищем, що полягає в умілому використанні психологічних та соціальних стратегій для досягнення власних цілей. Це важливий аспект сучасного суспільства, оскільки маніпуляція впливає на взаємодію між людьми, рішення, які приймаються, і структуру суспільства в цілому.

3. Проаналізовано психологічні механізми маніпуляції, такі як емоційне вплив, маніпуляція інформацією, маніпуляція загрозами та інші. Ці механізми дозволяють маніпуляторам використовувати різноманітні підходи для маніпулювання своїми цілями та здобуття бажаних результатів.

4. Розглянуто різні типи маніпуляції, включаючи позитивні і негативні форми впливу. Розуміння цих типів дозволяє краще розкрити механізми дії маніпуляції та забезпечити більш ефективні стратегії запобігання та протидії маніпулятивним впливам.

Загалом, розділ «Теоретико-методологічне вивчення маніпуляції як психологічного феномену» надав важливі теоретичні засади для подальшого дослідження та розуміння маніпуляції як соціально-психологічного феномену.

РОЗДІЛ II.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ МАНІПУЛЯЦІЇ НА ОСОБИСТІСТЬ

2.1. Маніпуляція як метод психологічного впливу

Багато вчених визнають важливість дисонансу для розвитку людського життя, що призводить до пропозиції позитивного підходу до управління. Наприклад, Ортега-і-Гассет (2005) стверджував, що суспільство можна поділити на тих, хто приймає думки інших, та на обраних лідерів. Він наголошував: «Маси відіграють центральну роль... Сьогодні світ став єдиним організмом» (с. 11). Відповідно до цього погляду, маси позбавлені здібності абстрактного мислення та спотворюють реальність. Тому створення громадської думки доручається лідерам, здатним керувати емоціями та поведінкою мас, запобігаючи дисонансу.

Поняття маніпуляції має подвійний характер - прямий та метафоричний. Слово «маніпуляція» (від латинського *manipulare*) спочатку використовувалося в позитивному контексті, позначаючи вміле та грамотне управління. Перехід до метафоричного змісту відбувся з використанням терміна стосовно різних видів фокусів і карткових ігор, де крім мистецтва було потрібне також приховування дій і справжніх намірів, а також використання відволікаючих процедур для привернення уваги. Пізніше маніпуляцію почали розуміти як прагнення контролю над іншою людиною, як спробу зробити її підлеглим чи маріонеткою. Поняття маніпуляції було представлено у роботах Макіавеллі, який вважав, що для підтримки потужної держави необхідно використовувати маніпулятивну політику, здатну врівноважити особисті інтереси громадян. Протягом усієї історії соціального розвитку спостерігалася постійна еволюція тактик та прийомів маніпулювання [17].

Надалі метафора маніпуляції отримала додаткові аспекти, такі як майстерність у виконанні та створенні у людини ілюзії незалежності у прийнятті рішень та діях. Сьогодні маніпуляція широко використовується у міжособистісних відносинах та управлінні масовою свідомістю. Вона включає

різні соціальні взаємозв'язки, такі як управління, співробітництво, суперництво та інші. У психологічній літературі основна увага приділяється міжособистісній маніпуляції та механізмам психологічного впливу. Маніпуляція часто здійснюється таємно та на шкоду іншим людям, включаючи використання тонких та ледь помітних методів, таких як брехня, хабарництво та залякування. Вона також може включати структурування світу таким чином, щоб лідер досягнув своїх цілей, або навмисне і приховане провокування іншої людини до прийняття певних умов або дій відповідно до цілей маніпулятора [10].

Описуються певні риси особистості, які роблять людей вразливішими для маніпуляцій: недорозвинене логічне мислення, чутливість, низька активність розуму, висока емоційність, нерішучість, відсутність самоповаги, почуття неповноцінності, сором'язливість, довірливість. Складно впливати на впевнених у собі людей із чітким світоглядом. Однією з ключових характеристик маніпуляції є її прихований характер. Метою маніпулятора є отримання вигоди за рахунок іншої сторони, при цьому спотворюючи інформацію та вводячи в оману. Це дозволяє керувати інформацією мас у будь-який спосіб, який вибирає маніпулятор. Управління сприймається як процес, що розвивається протягом життя. У стародавньому Китаї мистецтво маніпуляції застосовувалося у політичних та військових стратегіях, як, наприклад, у раді Сунь Цзи, де вводили противника в оману перед атакою (Сан, 2011) [10].

Сучасне мистецтво маніпуляції спрямовано на зміну структури особистості і часто пов'язано з виникненням міжособистісних конфліктів, коли людина, піддатна маніпуляції, відчувається відповідальною за прийняте рішення, але відчуває страждання та сумніви. Цей тип маніпуляції називається експлуатацією особистості, оскільки його метою є перекладення відповідальності за неї на самого одержувача. Важливо наголосити, що особистий вибір завжди цінний, оскільки він пов'язаний із людською свободою. Коли людина відчуває, що вона діє на власний розсуд, вона набагато більш мотивована і продуктивна, ніж у випадку, якщо їй нав'язується чуже рішення.

Для досягнення своїх цілей маніпулятори можуть використовувати різні методи прихованого впливу, такі як трюїзм (подання думки як очевидної істини), «ілюзія вибору» (надання вибору в деталях, але не по суті) і «надання всіх можливостей» (коли людині здається, що має багато можливостей, але фактично його вибір обмежений). Маніпулятор намагається підштовхнути людину до ухвалення рішення, вигідного йому. Як результат, об'єкт маніпуляції відчувається автором рішення та добровільно бере на себе відповідальність за свої дії [10].

Маніпуляція, орієнтована на духовну експлуатацію, є ще однією формою прихованого психологічного впливу. Тут основними методами мотивації є актуалізація існуючих цінностей, прагнення дестабілізації, самоаналіз та переоцінка цінностей, а також імітація пошуку сенсу. Залучення нових членів до сектантських організацій є типовим прикладом такої маніпуляції, оскільки це вимагає перегляду їх ціннісних установок. Коли людина відчувається дезорієнтованою і невпевненою, їй пропонується новий зміст, який може бути ілюзорним, але обіцяє задоволення її потреб та бажань. Ці форми маніпуляції можуть взаємодоповнювати одна одну, збільшуючи свою ефективність [46].

Роберт Чалдіні проаналізувавши стратегії соціального маніпулювання, описав такі механізми, які сприяють успіху маніпуляції: взаємність (правило взаємного обміну); прихильність/послідовність; соціальний доказ; зв'язування (доброзичливість); влада; дефіцит; автоматична поведінка (фокус на стереотипне мислення) [28].

Згідно з принципом взаємності, люди зазвичай прагнуть відплатити за те, що їм надали інші. Подарунок від компанії, так званий «невеличкий подарунок», часто призначений для того, щоб людина не відчувала себе незручно відмовитися від нього, враховуючи дружелюбність представника компанії. В результаті цього людина швидше за все купуватиме продукти, які пропонуються за гроші. Психологи, такі як Л. Фестінгер, Ф. Хайдер та Т. Ньюкомб, усвідомили важливість принципу послідовності в управлінні людьми. Відповідно до їх погляду, прагнення послідовності грає ключову роль в мотивації поведінки.

Бажання залишатися послідовним або хоча б здаватися таким є потужним інструментом впливу [15].

Роберт Чалдіні та його співробітники провели польовий експеримент на пляжі, під час якого вони організували сцену фальшивої крадіжки радіоприймача, щоб вивчити, наскільки багато незнайомців спробують зупинити злодія. У першій частині експерименту, коли випадкові перехожі стали свідками крадіжки, лише четверо з двадцяти людей спробували впіймати злодія. У другій частині експерименту умови були змінені: експериментатор попросив незнайомців доглянути його речами і відійшов на деякий час. У дев'ятнадцяти випадках із двадцяти люди реагували на крадіжку, зупиняли злодія, повертали радіо і вимагали пояснень. Коли людина бере на себе відповідальність за певні дії, він прагне залишатися послідовним у них, навіть коли ситуація потребує рішучих дій, як у цьому експерименті [28].

Механізм маніпуляції, описаний Чалдіні як «зв'язування», полягає в тому, що людина, що викликає в іншого симпатію та довіру, здатна надавати на нього найбільш сильний вплив. Співробітники благодійних організацій вважають за краще залучати підтримку від тих, хто живе поряд або є членом суспільства, тому що відкинути друга чи сусіда набагато складніше, ніж зовсім незнайому людину [28].

Девід Майєрс зазначає, що люди частіше симпатизують тим, хто поділяє з ними схожі погляди. Крім того, люди більше відгукуються на повідомлення, які походять від членів своєї соціальної групи. Цей підхід використовують у маніпулятивних методах, заснованих на привабливості про «гранфаллонов» (безглузді спілки людей за певним критерієм). Маніпулятивний вплив на цю групу людей проявляється ефективніше, якщо маніпулятор також є членом цієї групи. Цей механізм, описаний Р. Чалдіні, є потужним джерелом впливу влади. Результати безлічі експериментів свідчать про високу готовність дорослих підкорятися авторитету, дотримуючись його вказівок. Спостереження також показують, що люди зазвичай виявляють більшу повагу до тих, хто має символи влади [28].

Ще одним маніпулятивним механізмом є використання стереотипів. У суспільстві широко поширена стереотипна поведінка, оскільки вона часто є найзручнішим способом вирішення проблем у складному сучасному світі.

Отже, для дослідження впливу маніпуляції на особистість необхідно використати певну теорію особистості, що дає можливість нам побачити які аспекти особистості більш вразливі для маніпуляції, а також які стратегії можуть бути найбільш ефективними у конкретних випадках. Наприклад, теорія особистості може визначити особливості характеру, рівень самооцінки, ступінь емпатії або схильність до соціального впливу, які можуть бути ключовими щодо впливу маніпуляції на особистість. Таким чином, використання конкретних теорій особистості дозволяє глибше зрозуміти механізми маніпуляції та їх вплив на індивіда в різних контекстах та ситуаціях.

У своїй роботі ми возьмемо за основу континуально-ієрархичний підхід до вивчення структури особистості О.П.Саннікової [33]. Вона розглядає три рівні в структурі особистості: формально-динамічний (характеристики, що відображають рух психічних явищ та індивідуальні риси конституційного характеру), особистісно-змістовний (спрямованість особистості, її моральна, етична та мотиваційна сфери) і соціально-імперативний (характеристики, які відображають уявлення особистості про суспільство, норми, культуру та мораль). Детермінанти цих рівнів визначаються факторами, що складають особистість та виконують конкретні функції, взаємодіючи між собою.

На формально-динамічному рівні маніпуляція відображається в чутливості до сигналів соціуму, рівнем енергії спрямованої до її сприйняття. На особистісно-змістовному рівні маніпуляція пов'язана зі спрямованістю особистості та її потребностно-мотиваційною сферою, спрямованістю. Ступінь сприйнятливості до маніпуляції залежить від актуально пережитого емоційного стану та потреб особистості, ґрунтуючись на особистісному досвіді. На імперативно-соціальному рівні маніпуляція має певні особливості, тому що пов'язана з нормами, законами, традиціями соціуму, і не мають відношення до особистого досвіду, тому це вплив через соціокультурне суспільства [37].

2.2. Організація емпіричного дослідження маніпулятивного впливу на особистість

Існує низка методик вивчення маніпуляції, включаючи як якісні, так і кількісні підходи. Розглянемо деякі з них:

Спостереження: Дослідники можуть спостерігати маніпулятивні ситуації у природному середовищі, наприклад, у робочих групах, соціальних взаємодіях чи політичних дебатах. Спостереження дозволяє отримати первинну інформацію про типи та стратегії маніпуляції, але може бути обмежено контекстом та недостатньо структурованим для систематичного аналізу [16].

Інтерв'ю: Використання інтерв'ю дозволяє дослідникам глибше досліджувати мотиви, стратегії та наслідки маніпуляції. Структуровані інтерв'ю можуть надати більш систематичну інформацію про те, як люди сприймають та реагують на маніпуляцію [16].

Експерименти: Експериментальні підходи можуть використовуватись для вивчення впливу конкретних маніпулятивних прийомів або ситуацій на поведінку та реакції людей. Дослідники можуть створювати контрольовані умови та вимірювати зміни у поведінці чи психологічних реакціях учасників [16].

Опитування та анкети: Використання стандартизованих опитувальників або анкет може допомогти зібрати дані про частоту, типи та сприйняття маніпулятивної поведінки у великих групах людей. Ці методики можуть забезпечити великомасштабну інформацію, але може бути обмежені суб'єктивним сприйняттям респондентів [16].

Аналіз текстів: Дослідники можуть аналізувати текстові матеріали, такі як реклама, політичні виступи, соціальні медіа тощо, щоб ідентифікувати маніпулятивні прийоми та теми. Цей метод дозволяє досліджувати широкий діапазон контекстів та ідентифікувати тенденції у використанні маніпуляції у різних сферах життя [16].

У нашому науковому дослідженні ми використовували метод психологічного тестування. Цей метод є експериментальним у психодіагностиці і застосовується у емпіричних соціологічних дослідженнях. Також він використовується для вимірювання та оцінки різних психологічних якостей і станів учасників.

Обрані нами методики психодіагностики відповідають основним вимогам валідності, надійності та стандартності. При виборі відповідного і надійного діагностичного інструментарію ми керувалися основними діагностичними підходами, сформульованими Л.Ф.Бурлачуком [6]:

«об'єктивний підхід», коли діагностика базується на результативності та особливостях виконання завдань, які досліджувані виконують. Тести є основними методами цього підходу;

«суб'єктивний підхід», коли діагноз формується на основі інформації, наданої самими досліджуваними про себе, їхнього самоопису та поведінки в певних ситуаціях.

Дослідження включало учасників віком від 19 до 23 років студентів ОНЕУ, всього 59 осіб. Основою для вибору основної дослідницької групи був аналіз наукових досліджень у цій області. Проведення психологічного дослідження включало такі етапи: підготовчий (передекспериментальний), проведення експерименту та обробка, аналіз та інтерпретація результатів.

Підготовчий етап: психологічна проблема формулюється на підставі аналізу теоретичної інформації. Під час цієї підготовки вивчається стан проблеми, що досліджується, і встановлюються цілі та завдання дослідження.

Етап проведення емпіричного дослідження: методи емпіричного дослідження включають: спостереження та самоспостереження; експериментальні підходи; психодіагностичні методи (такі як тести, анкети, соціометрія, інтерв'ю, бесіди); аналіз результатів діяльності; біографічний підхід; та метод праці.

Психодіагностичні методики були вибрані згідно вивчення впливу маніпуляції як психологічного феномену та широкого спектру властивостей особистості, пов'язаних з впливом маніпуляції.

Тест - опитувальник психологічної проникливості «Психологічна проникливість» О.П. Саннікової, О.А. Кисельової [31];

16 - факторний особистісний опитувальник - тест Р.Кеттелла, спрямований на вивчення спектра властивостей особистості [6];

«Тест- опитувальник Внушаємості» О.П. Саннікової, Ю.П. Фолі [30].

Ми вивчаємо феномен маніпуляції, ознаки якого закладені у сприйнятті особистістю впливу маніпулятивних дій щодо неї, а саме: психологічна проникливість, навіюваність, а також основні первинні властивості особистості. В якості основних критеріїв ми беремо теоретичні ознаки впливу маніпуляції на особистість.

Для вивчення особливостей проникливості особистості існує оригінальний тест - опитувальник психологічної проникливості О.П. Саннікової, О.А. Кисельової. Тест - опитувальник складається з 77 питань. Пропонується: стандартна інструкція для експертів, бланк для відповідей, побудованих за принципом вибору одного з трьох можливих відповідей: «так», «ні», «не знаю». Тест - опитувальник стандартизований, валідний та надійний. Призначений для дорослих (18-40 років). Діагностичну процедуру може здійснювати психолог - дослідник, практикуючий психолог і спеціально підготовлений експерт. Робота з опитувальником складає 30 хвилин. Проводиться індивідуально. Не застосовується в нетипових, стресогенних для оцінюваного і для експерта умовах.

Мануал до методики «Оригінальний тест - опитувальник психологічної проникливості О.П. Саннікової, О.А. Кисельової».

1. *Загальні відомості про методику:* Оригінальний тест - опитувальник психологічної проникливості, 1990р. Автори — розроблювачі: О.П.Саннікова, О.А. Кисельова.

2. *Діагностична область застосування:* призначений для дослідження

особливостей психологічної проникливості за 8 шкалами, а саме: психологічна зіркість (ПЗ), соціальна інтуїція (СИ), спрямованість особистості на розуміння іншої людини (НП), схильність до психологічної інтерпретації (ПИ), самостійність суджень про іншу людину (СС), безсторонність (неупередженість) суджень (Б), схильність до створення цілісного образу (Ц), схильність до створення гнучкого образу (ГО) психологічного іншої людини.

3. *Цільове призначення тесту:* використовується для діагнозу, диференціального діагнозу, для наукового дослідження.

4. *Стислий опис методики:* тест включає в себе: опитувальник, що з 77 питань; реєстраційний бланк з варіантами відповідей «Так», «Ні», «Не знаю»; результат виражений у балах.

5. *Стандартизація:* тест високо надійний та валідний. Вибірка студентів склала 240 осіб.

6. *Вимоги до користувача:* використовується практичними психологами, психологами - дослідниками .

7. *Популяція,* для якої призначена методика: застосовується для дорослих 18-40 років індивідуально.

8. *Характеристика часу обстеження:* часовий інтервал близько 30 хвилин.

9. *Переважні ситуації дослідження:* застосовується в ситуаціях експертизи і клієнта, для наукових досліджень.

10. *Наявність паралельних тестів:* парні порівняння Дембо - Рубінштейна; особистісні опитувальники, що мають шкали психологічної проникливості.

Для вивчення навіюваності існують індикаторні методики: клінічні проби на навіюваність такі як, тест стиснутих рук, тест гойдання, прийом Буля, прийом Констамма, прийоми Куе та Бодуена та вербальний тест – «Опитувальник гіпнабельності та навіюваності», розроблений в Харківському науково-дослідному інституті імені В.П. Протопова. Але ці методики виявляють лише ступінь навіюваності і не відповідає задачам нашого дослідження.

Враховуючи задачі нашого дослідження, найбільш інформативною психодіагностичною методикою, яку ми обрали, є «Тест-опитувальник Внушаємості» О.П. Саннікової, Ю.П. Фолі, що відображає основні психологічні характеристики навіюваності.

Тест - опитувальник складається з 46 питань. Пропонується: стандартна інструкція для експертів, бланк для відповідей, побудованих за принципом вибору одного з трьох можливих відповідей: «так», «ні», «не знаю». Тест - опитувальник стандартизований, валідний та надійний. Призначений для дорослих (18-40 років). Діагностичну процедуру може здійснювати психолог - дослідник, практикуючий психолог і спеціально підготовлений експерт. Робота з опитувальником складає 30 хвилин. Проводиться індивідуально. Не застосовується в нетипових, стресогенних для оцінюваного і для експерта умовах.

Мануал до методики «Тест-опитувальник Внушаємості» О.П. Саннікової, Ю.П. Фолі.

1. *Загальні відомості про методику:* тест - опитувальник психологічної Внушаємості, 2010 р. Автори — розробники: О.П.Саннікова, Ю.П. Фоля.

2. *Діагностична область застосування:* Діагностує чотири основних показника навіюваності і один вторинний (загальний). Методика має 4 шкали за якими діагностуються компоненти залежності: I шкала (ЕЧ) емоційний (емоційна чуйність), II шкала (З) – захиснорегулятивний (залежність), III шкала (НВН) – когнітивний (некритична відкритість новому), IV шкала (ГДВ)– поведінковий (готовність додержуватись впливу), ЗПН – композитна оцінка.

3. *Цільове призначення тесту:* використовується для діагнозу, диференціального діагнозу, для наукового дослідження.

4. *Стислий опис методики:* тест включає в себе: опитувальник з 46 питань; реєстраційний бланк з варіантами відповідей «безумовно так», «мабуть так», «безумовно ні», «мабуть ні», результат виражений у балах. Максимальний бал по кожному первинному показнику дорівнює 40.

5. *Стандартизація*: тест високо надійний та валідний. Вибірка студентів склала 252 особи.

6. *Вимоги до користувача*: використовується практичними психологами, психологами - дослідниками .

7. *Популяція, для якої призначена методика*: застосовується для дорослих індивідуально.

8. *Характеристика часу обстеження*: часовий інтервал близько 20-25 хвилин.

9. *Переважає ситуації дослідження*: застосовується в ситуаціях експертизи і клієнта, для наукових досліджень.

10. *Наявність паралельних тестів*: тест – «Опитувальник гіпнабельності та навіюваності», розроблений в Харківському науково-дослідному інституті імені В.П. Протопова.

У даному дослідженні нас цікавить угруповання особистісних рис, а не обстежуваних. Таким чином, найбільш точним, який діагностує за ступенем вираженості рис є 16 - факторний особистісний опитувальник - тест Р. Кеттелла. Тут факторний аналіз є методом перетворення початкового, досить великого набору груп тісно пов'язаних між собою ознак у більш просту і змістовну форму методом, який дозволяє, на думку Кеттелла, «відкривати основні первинні властивості особистості» [6].

Відповідно до теорії особистісних рис, яскравим представником якої є теорія Р. Кеттелла, особистість описується як складова зі стабільних, стійких, взаємопов'язаних елементів (властивостей, рис), що визначають її внутрішню сутність і поведінку. Відмінності в поведінці людей пояснюються відмінностями у вираженості особистісних рис. При цьому передбачається, що порядок суб'єкта на шкалі вираженості особистісних рис залишається одним й тим же в різних ситуаціях. У ході тестування при такому підході особистість співвідноситься з готовою системою координат, в рамках якої вимірюється вираженість раніше заданих властивостей [6]. Р. Кеттелл використовував метод факторного аналізу для виявлення основних властивостей особистості. Виділені їм 12-16 біполярних

факторів дозволили йому визначити «основні первинні властивості особистості»: замкнутість – товариськість (А), інтелект (В), емоційна нестійкість – емоційна стійкість (С), підлеглість – домінантність (Е), стриманість – експресивність (F), підвладність почуттям – висока нормативність поведінки (G), боязкість – сміливість (H), жорстокість – чутливість (I), довірливість – підозрілість (L), практичність – розвинена уява (M), прямолінійність – дипломатичність (N), впевненість – тривожність (O), консерватизм – радикалізм (Q1), конформізм – нонконформізм (Q2), низький самоконтроль – високий самоконтроль (Q3), розслабленість – напруга (Q4).

Опитувальник складається з 16 шкал, що вимірюють різні полярні властивості особистості. Методика має дві еквівалентні форми А і В, кожна з яких містить 187 питань, і призначена для тестування осіб віком від 16 років та старше, які мають середню освіту. Для кожного питання пропонується три варіанта відповіді, з яких потрібно вибрати один.

16 - факторний опитувальник був створений Р. Кеттеллом для діагностики дорослих. Він дозволяє докладно описати особистісну структуру, розкрити взаємозв'язки окремих характеристик особистості, виявити приховані особистісні проблеми, знайти компенсаторні механізми підтримання психічного здоров'я.

Пропонується інструкція, бланк для відповідей, ключі, формула для розрахунку вторинних факторів, таблиця перекладу сирих балів в стени. Тест - опитувальник стандартизований, валідний та надійний. Призначений для дорослих (16-60 років), чоловіків та жінок. Сфера застосування опитувальника – психолого - педагогічне, сімейно - шлюбне консультування, професійне консультування [6].

Після проведення емпіричного дослідження, використовуємо метод порівняльного аналізу отриманих результатів та метод математичної статистики.

Аналіз результатів емпіричного дослідження.

Показники навіюваності за психодіагностичною методикою «Тест-опитувальник навіюваності» О.П. Саннікової та Ю.П. Фолі (%).

Таблиця 2.1.

	Показники навіюваності				
	ЕЧ	З	НВН	ГДВ	ЗПН
3 курс	6,9	40,5	22,1	30,5	100
4 курс	10,2	39,7	21,3	28,4	99,6

Умовні позначення: ЕЧ – емоційна чуйність, З – залежність, НВН – когнітивний некритична відкритість новому, ГДВ – готовність додержуватись впливу, ЗПН – загальний показник навіюваності.

Ці показники відображають, наскільки людина відкрита до нового або, навпаки, закрита. Особистості з високими значеннями за цією шкалою потребують більше часу, щоб задовольнити свої потреби і отримати очікувані емоції. У них переважає мотивація уникнення, високий рівень тривожності та нечіткі життєві орієнтири.

У результаті проведеного дослідження було виявлено, що респонденти мають високі показники навіюваності за наступними шкалами: залежність (40,5% - 3 курс); четвертий курс – залежність (39,7%).

Результати аналізу дослідження виявили, що студенти третього та четвертого курсу проявляють підвищений рівень вразливості. Вони відчувають невпевненість у більшості соціальних ситуацій, мають проблеми з самостійним прийняттям рішень та формуванням власної думки. Брак впевненості у правильності своїх власних рішень і відкритість до зовнішніх впливів також є характерними рисами цієї групи осіб. Ці висновки свідчать про те, що особистості з високим рівнем вразливості зазвичай ведуть себе невпевнено в групі, піддавшись впливу оточення та соціальних норм. Вони часто є пасивними у ситуаціях, де потрібно приймати рішення.

Аналіз результатів по шкалі ГДВ був наступний: 30,5 % – третій курс, четвертий курс – 28,4%. Результати нашого дослідження підтвердили високий рівень невпевненості у собі, схильність до нав'язливості, залежність від думки авторитетних осіб та готовність піддатися зовнішнім впливам. Ці явища можуть

бути асоційовані з авторитарними тенденціями в нашому суспільстві, такими як вплив батьків, вчителів чи наставників.

Особливу тривогу викликають показники двох інших аспектів: низький рівень емоційної чутливості, що виражається в здатності реагувати на емоційний стан інших, а також неспроможність у прийнятті самостійних рішень.

Кореляційний аналіз дозволяє оцінити ступінь взаємозв'язку між двома або більше ознаками, надаючи точну кількісну оцінку. Це означає, що при зміні однієї ознаки змінюється і інша. Таким чином, кореляція між результатами свідчить про наявність зв'язку між ними. За допомогою кореляційного аналізу ми можемо оцінити ці зв'язки та виявити взаємозв'язки між заданими ознаками.

Розглянемо значущі коефіцієнти кореляцій між показниками психологічної проникливості і широким спектром властивостей особистості, що вивчаються за допомогою 16-F факторного опитувальника Р. Кеттелла.

Значущі взаємозв'язки між показниками психологічної проникливості та факторами особистості представлені в табл 2.2.

Оскільки фактори особистості за Кеттеллом мають протилежні психологічні характеристики, то від'ємні значущі взаємозв'язки показників (компонентів) психологічної проникливості із певними факторами особистості свідчать про їх взаємозв'язок із від'ємним полюсом (-) означених факторів, а додатні (+) із додатним полюсом.

Таблиця 2.2.

Значущі коефіцієнти кореляції між показниками психологічної проникливості і факторами особистості за Р.Кеттелом.

	ПЗ	СИ	НП	ПИ	Б	Ц	ГО
А			263*	273*			
С	492**	447**	260*				
Е	368**						
F	285*						
G	-232						
Н	419**		242*				

I			234		339*	-260*	
L		-376**					-276*
M	214	353**	253*				273*
N	395**						
O	-475**	-267*					
Q1							
Q2	247*		-243*				
Q3		-385**					
Q4	-246*				-263*	299*	
QI	328*		267*				
QII	-412**						
QIII			-282*	-265*	-302*	209	-228
QIV	342**						

Примітка: 1) $n=69$; 2) позначення ** - $p \leq 0,01$; * - $p \leq 0,05$, без позначень - тенденції; 3) умовні позначення; 4) нулі та коми пропущені.

Показник ПЗ (психологічна зіркість) виявив значущі додатні зв'язки на високому 1% рівні з наступними властивостями: С+ (сила «Я»), Е+ (домінантність), Н+ (сміливість), N+ (проникливість), QIV (незалежність), а також значущі кореляційні зв'язки на 5% рівні спостерігаються з факторами: F+ (безпечність), Q2+ (самодостатність), QI+ (екстраверсія). Від'ємні зв'язки — з показниками: О- (самовпевненість), QII- (емоційна стабільність) на 1% рівні та з показником Q4- (нефрустрованість) на 5% рівні. Крім того, показник ПЗ має тенденцію до додатних із показником М+ (мрійливість) та до від'ємних зв'язків із показником G- (слабкість «Зверх — Я»).

Показник соціальної інтуїції (СИ) виявляє значущі додатні зв'язки ($p < 0,01$) з показниками С+ (сила «Я»), М+ (мрійливість) та від'ємні — з показниками: L- (довірливість), Q3- (імпульсивність) на 1% рівні і О- (самовпевненість) на 5% рівні.

Показник спрямованості на розуміння іншого (НП) демонструє значущі додатні зв'язки ($p < 0,05$) з показниками А+ (афектотімія), С+ (сила «Я»), Н+

(сміливість), М+ (мрійливість), QI+ (екстраверсія) та від'ємні ($p < 0,05$) — з показниками: Q2- (залежність від групи), QIII- (сенситивність). Має тенденцію до додатних зв'язків з показником фактору I+ (чутливість, ніжність, м'якість).

Показник схильності до психологічної інтерпретації (ПІ) показує наявність додатних значущих взаємозв'язків з показником фактору А+ (афектотімія) та від'ємних — з показником фактору QIII- (сенситивність).

Фактори особистості I, L, M, Q4, QIII мають одиничні кореляційні зв'язки із показниками безсторонності суджень (Б), схильності до створення цілісного образу (Ц), гнучкості образу (ГО), а саме: наявність додатних значущих взаємозв'язків ($p < 0,05$) показника Б (безсторонність суджень) із фактором I+ (чутливість, ніжність, м'якість) та від'ємних ($p < 0,05$) — з показниками факторів Q4- (нефрустрованість), QIII- (сенситивність). Показник схильності до створення цілісного образу (Ц) виявив значущі від'ємні зв'язки ($p < 0,05$) з показником I- (жорсткість, реалістичність) та додатні зв'язки ($p < 0,05$) з показником Q4+ (фрустрованість). Має тенденцію до додатних зв'язків з показником фактору QIII+ (емоційність). Показник гнучкості образу (ГО) додатньо пов'язаний на 5% рівні з показниками фактора М+ (мрійливість), а від'ємно пов'язаний на 5% рівні з показниками фактора L- (довірливість). Показники ГО мають тенденцію до від'ємних зв'язків з показниками QIII- (сенситивність). Наявність даних зв'язків може бути пояснена психологічним змістом цих факторів.

На рис 2.1. представлені профілі показників широкого спектра властивостей особистості, що вивчаються за допомогою 16-F факторного опитувальника Р. Кеттелла трьох груп досліджуваних: Л — логіків, І — інтуїтів, Л+І — логіків та інтуїтів, що відрізняються типом психологічної проникливості.

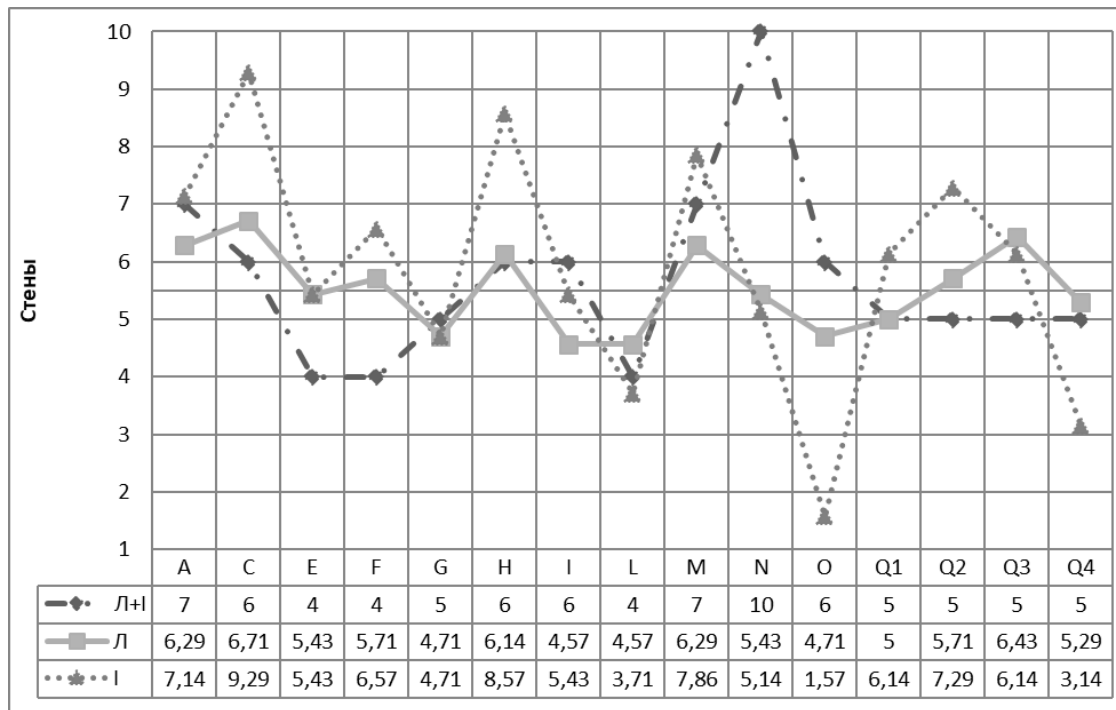


Рис 3.3. Профілі показників широкого спектра властивостей особистості за Р. Кеттеллом, які відрізняються типом психологічної проникливості.

На осі X розміщені шкали факторної структури особистості, на осі Y їх значення (у стенах). Значення кожного показника в профілях представляє собою середню оцінку показника усіх представників наданих груп досліджуваних, виражену в стенах. Середня лінія ряду проходить крізь 5,5-й стен. Літерні індекси від A до O призначені для факторів, які виділені завдяки L — даним. Індекси Q1, Q2, Q3, Q4 — фактори, виділені за допомогою Q — даних. Значення, які розташовані у площині вище середньої лінії ряду, належать до максимального ступеня прояву даного показника, значення — нижче середньої лінії ряду констатують низький рівень прояву властивості.

Якісний аналіз наданих профілів дозволяє виявити, що група досліджуваних «логіки» характеризується силою «Я», емоційною стійкістю. Представники даної групи спокійні, вільні від невротичних симптомів, реалістичні у ставленні до життя, вміють тримати себе в руках, інтереси постійні, наполегливі. Частіше є лідерами, їм властиві і більш високі моральні якості. В цілому фактор має генетичне походження і спрямований на вимірювання емоційної стабільності; він у великій мірі співвідноситься з поняттями слабкої та сильної нервової

системи (С+); мають соціально схвалювані характеристики: самоконтроль, наполегливість, свідомість, схильність до дотримання етикету. Для того, щоб відповідати таким стандартам, від особистості потрібна програма певних зусиль, наявність чітких принципів, переконань та врахування громадської думки. Вони схильні до організаторської діяльності і досягають успіху в тих професіях, де потрібні об'єктивність, рішучість, врівноваженість. Цей фактор є одним з найбільш важливих щодо прогнозу успішності діяльності. Він позитивно пов'язаний з частотою вибору в лідери і ступенем активності при вирішенні групових проблем (Q3+); реалістичні, не схильні до фантазій, практичні, діють за логікою, незалежні, емоційно зрілі, діють за інтуїцією, мають почуття відповідальності, але скептично ставляться до суб'єктивного та культурного аспекту життя; іноді безжалісні, самовдоволені (І-). Цим людям властива також довірливість, поступливість (L-).

Представники групи «інтуїти» характеризуються: силою «Я», емоційною стійкістю, вони спокійні, вільні від невротичних симптомів, реалістичні у ставленні до життя, вміють тримати себе в руках, інтереси постійні, наполегливі; частіше є лідерами, їм властиві високі моральні якості. (С+); характеризується сміливістю, авантюрістю, товариськістю, безпечністю, вони не відчують труднощів у спілкуванні, не розгублюються при наявності несподіваних обставин, швидко забувають про свої невдачі, наполегливі, соціабельні, вміють витримувати емоційні навантаження, що часто робить їх лідерами. спонтанні та живі в емоційній сфері. Їх «товстокожість» дозволяє труднощі в спілкуванні з людьми в емоційно напружених ситуаціях, може недбало ставитися до деталей (Н+); Такі люди комунікабельні, життєрадісні, впевнені в собі та в своїх можливостях; вони не довіряють авторитетам, легко змінюють свою точку зору, мають позитивне відношення до нових ідей, не розуміють небезпеки, швидко відкликаються на усе, те що навколо них відбувається, знаходять новизну навіть у повсякденності (О-). Вони нефрустровані, схильні до розслабленості, врівноваженості, задоволеності (Q4).

Для представників групи «логіки та інтуїти» властива доброта, сердечність, схильність до спілкування, багатство та виразність емоційних проявів і незалежна поведінка, схильність до добродушності, легкості в спілкуванні, емоційному вираженню; вони готові до співпраці, уважні до людей, віддають перевагу тієї діяльності, де є заняття з людьми, ситуації з соціальним значенням. Ці люди легко включаються в активні групи, щедрі в особистих відносинах, не боїться критики (A+); проникливість, розважливість, соціальна досвідченість, награність в поведінці, хитрість, дипломатичність, витонченість, стриманість, їх можна охарактеризувати як інтелектуальних, незалежних, зі складною натурою, вони частіше є лідерами в аналітичній, цілеспрямованій дискусії і у формуванні функціональних групових рішень, схильні до аналізу, їм притаманний інтелектуальний підхід до оцінки ситуації (N+). Цим людям притаманна також довірливість, поступливість, веселість, адаптивність, вони не прагнуть до конкуренції, піклуються про інших. Добре працюють в групі, добродушні, відкриті і, можливо, без амбіцій і прагнення до перемоги. (L-).

Виходячі з результатів нашого дослідження, можна зробити висновок, що представників групи «логіки та інтуїти» мають вищий показник навіюваності ніж представники групи «інтуїти», які мають сильну «Я-концепцію», емоційно стійкі, вільні від невротичних симптомів, реалістичні у ставленні до життя. Представники групи «логіки» теж мають сильні сторони, реалістичні, але іноді їхня довірливість може підпасти під вплив маніпуляції.

2.3. Профілактика та захист від маніпуляції.

У сучасному світі, де спілкування визначається складними взаєминами між людьми, важливо розуміти, що психологічна маніпуляція може бути використана як засіб впливу. Це може мати різноманітні наслідки, від погіршення міжособистісних стосунків до серйозних проблем із самоідентифікацією та самоповагою. Проте, існують основні методи нейтралізації таких прийомів, які можуть допомогти зберегти здорові та позитивні взаємини.

Перш за все, ключовим елементом є свідомість. Розуміння того, як працюють психологічні прийоми, дозволяє виявляти їх у спілкуванні та ефективно протистояти. Навчання основам психології та міжособистісних взаємодій може стати справжньою зброєю в цьому процесі.

Далі, важливо розвивати емоційну стійкість. Впізнавши спроби маніпуляції, важливо залишатися спокійним та впевненим у собі. Часто маніпулятори використовують емоційну реакцію для досягнення своїх цілей. Якщо ми контролюємо свої емоції, ми маємо більше можливостей відстояти свої межі та власні переконання [11].

Третім важливим аспектом є вміння встановлювати границі. Маніпулятори часто тестують наші межі, щоб з'ясувати, наскільки легко можна з нами маніпулювати. Якщо ми чітко визначаємо свої межі і відмовляємося від піддавання тискам, ми демонструємо свою непохитну впевненість у собі та своїх цінностях [11].

Отже, розуміння, емоційна стійкість, встановлення границь та побудова здорових взаємин є ключовими складовими для нейтралізації психологічної маніпуляції у спілкуванні. Ці засоби дозволяють зберегти нашу автономію та впевненість у собі в сучасному світі, де маніпуляція є невід'ємною частиною міжособистісних взаємин.

Дані стратегії захисту є ефективними від впливу маніпуляції:

Розвиток емоційної інтелігентності: Зрозуміння власних емоцій і вміння читати емоції інших може допомогти виявити спроби маніпуляції.

Критичне мислення: Аналізуючи інформацію та ставлячи питання, можна розкрити спроби маніпуляції та уникнути неправдивих або маніпулятивних ситуацій.

Усвідомленість: Бути присутнім у моменті і усвідомлювати, що відбувається навколо, допомагає відчувати намагання вплинути на вас.

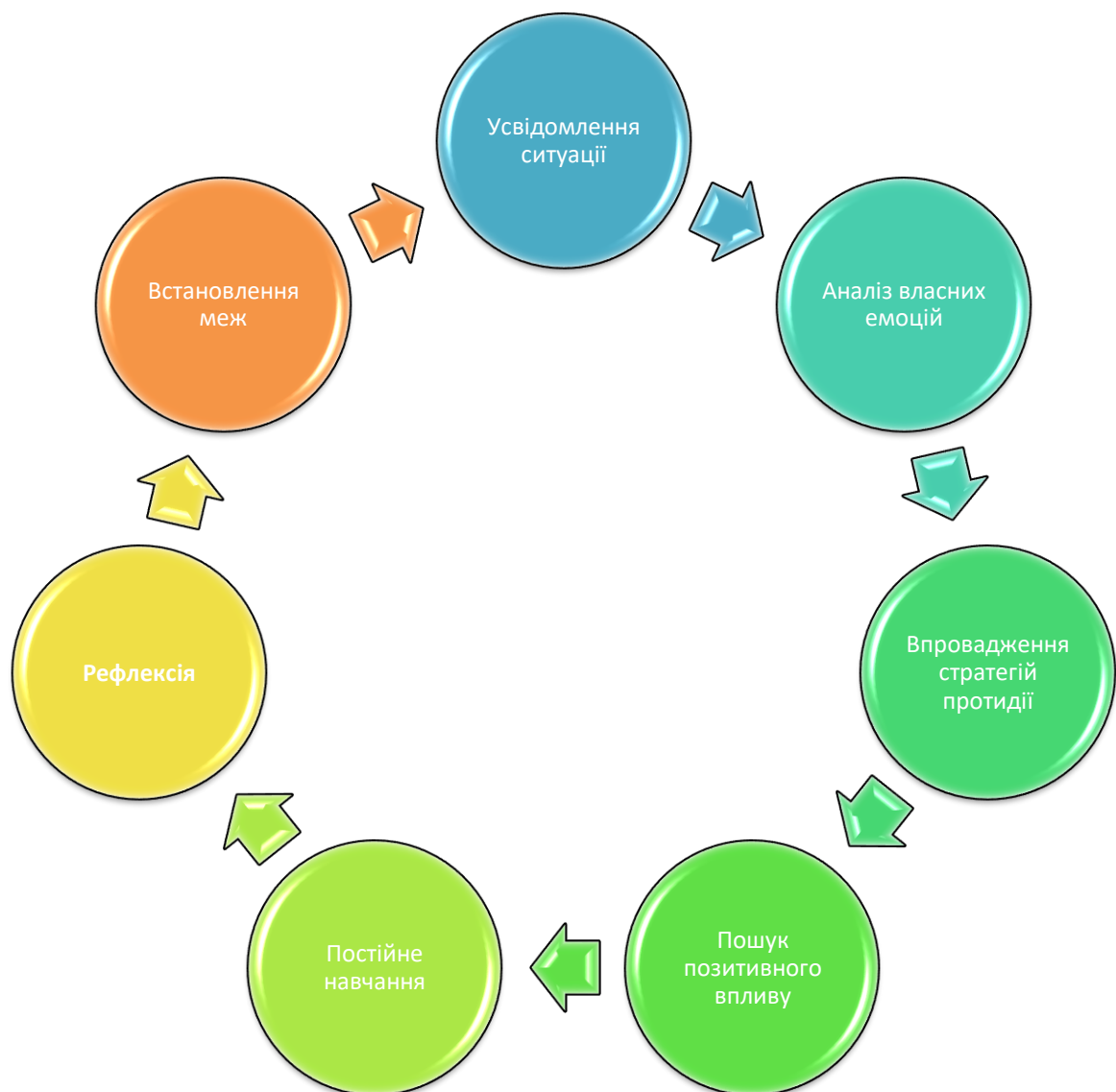
Стійкість до соціального тиску: Навчіться відмовляти і захищати свої інтереси від соціального тиску, що допоможе уникнути маніпуляції.

Розвиток комунікаційних навичок: Вміння ефективно спілкуватися і виражати свої думки та почуття може збільшити стійкість до маніпуляції.

Довіра до своїх інтуїтивних відчуттів: Якщо щось вам не подобається або ви маєте відчуття, що щось не так, довіряйте своїм інтуїтивним відчуттям і дійте відповідно.

Обмеження особистої інформації: Уникайте розголошення великої кількості особистої інформації і встановлюйте межі у відносинах, щоб зменшити вразливість до маніпуляції.

Захист від маніпулятивного впливу можна представити у вигляді блок-схеми, яка включатиме основні кроки та стратегії:



Блок-схема основних кроків та стратегій щодо захисту від маніпуляції.

1. Усвідомлення ситуації:

Виявлення ознак маніпуляції: непрямість, використання виняткових обставин тощо. Одна з перших річей, на які я звертаю увагу у спілкуванні, це ознаки можливої маніпуляції. Зазвичай це виявляється у формі непрямого чи неоднозначного висловлення, або використання ситуацій, які виглядають як виняткові, щоб виправдати певні дії чи пропозиції. Ці підсвідомі сигнали можуть бути легко пропущені, тому важливо залишатися уважним та аналізувати ситуації з різних ракурсів. Наприклад, якщо хто-то раптом просить вас зробити щось незвичне або невідповідне для вас, при цьому намагаючись утворити враження, що це терміново або винятково важливо, це може бути ознакою маніпуляції.

2. Аналіз власних емоцій:

Розпізнавання своїх емоцій у відповідь на ситуацію.

Оцінка, чи може моя емоційна реакція бути маніпуляцією.

Коли людина стикається з складною ситуацією або взаємодією з іншими людьми, вона завжди намагається усвідомити свої емоції, що виникають у відповідь на цю ситуацію. Це означає бути відкритим до власних почуттів та сприймати їх безпосередньо, без попередніх змін чи приховування. Але важливо не лише відчувати ці емоції, а й віддати собі звітність, чи можуть ці емоції бути використані кимось для маніпуляції.

Наприклад, якщо в мене виникає гнів під час спірної ситуації, я спочатку стараюся зрозуміти, що саме викликало цю реакцію. Потім я замислююсь, чи може хтось зловживати моїм гнівом для власних цілей. Це може бути, наприклад, спроба змусити мене зробити щось, чого я не хочу, або відволікти від основної проблеми. Я намагаюся бути об'єктивним у своїй оцінці та підходити до ситуації розумно, не дозволяючи емоціям переборювати мене.

3. Встановлення меж:

Чітке формулювання власних границь і цінностей.

Виявлення ситуацій, в яких потрібно захищати свої межі.

Один із найефективніших методів захисту від маніпуляції полягає у чіткому формулюванні власних границь і цінностей. Це означає визначення того, що для нас прийнятно і неприйнятно у взаємодії з іншими людьми, і відстоювання цих меж у будь-яких ситуаціях.

Наприклад, я завжди ставлю межу у випадках, коли хтось намагається втрутитися у моє приватне життя без мого дозволу. Це може бути відмова від відповіді на особисті питання, які вважаються неприйнятними, або чітке заявлення про те, що я володію правом на приватність.

Також важливо визначати ситуації, в яких потрібно захищати свої межі. Наприклад, якщо я відчуваю, що хтось намагається використовувати мої добрі сторони для власних користей без взаємності, я ставлю межу, щоб уникнути використання мене. Це може означати відмову від займання додаткового часу або ресурсів на те, що не відповідає моїм цінностям або цілям.

Захист від маніпуляції через чітке формулювання власних границь і цінностей допомагає зберегти особисту інтегритет і незалежність у спілкуванні з іншими людьми.

4. Рефлексія:

Переосмислення ситуації та аналіз можливих альтернативних варіантів дій. Пошук підтримки та порад від довірених людей.

Ще один спосіб захисту від маніпуляції - це переосмислення ситуації та аналіз можливих альтернативних варіантів дій. Коли людина стикається з ситуацією, яка виглядає сумнівно або потенційно маніпулятивною, потрібно неспішно зупинитися, щоб ретельно проаналізувати всі аспекти. Потрібно розглянути ситуацію з різних ракурсів, прагнучи з'ясувати, чи є альтернативні шляхи дії, які відповідають цінностям та інтересам даної людини.

Крім того, корисно завжди звертатися за підтримкою та порадами до довірених людей у разі потреби. Обговорення ситуації з кимось, у кого є об'єктивний погляд і кого ви вважаєте надійним консультантом, може допомогти отримати нову перспективу та виявити можливі рішення, які ви не розглядали раніше. Це може включати розмови з друзями, членами сім'ї або професійними

консультантами. Загалом, переосмислення ситуації та звернення за підтримкою до довірених людей допомагає зміцнити позицію та забезпечити захист від можливих маніпулятивних впливів.

5. Впровадження стратегій протидії:

Відмова від підпадання під тиск.

Активне вираження власних поглядів та думок.

Запитання додаткової інформації перед прийняттям рішення.

Одним із ефективних способів захисту від маніпуляції є відмова від підпадання під тиск. Коли людина відчуває, що хтось намагається накласти на неї певний тиск або зобов'язати до чогось, потрібно старатися залишатися незалежним і відмовлятися від піддавання цьому тиску. Це означає, що ви не погоджуєтесь на щось, що не відповідає вашим цінностям або не вигідно для вас. Далі, пропонуємо активно виражаючи свої погляди та думки. Це допомагає виявити свою незалежність та стати менш вразливим до маніпулятивних спроб. Ви відстоюєте свої погляди, не ламаючи їх під впливом інших, і завжди старайтеся бути чесним і прямим у своїх комунікаціях.

Крім того, перш ніж прийняти будь-яке рішення, запитуйте додаткову інформацію. Це допоможе вам отримати більше уявлення про ситуацію та оцінити всі можливі наслідки. Не поспішайте з прийняттям рішення, а замість цього зосередьтеся на зборі всієї необхідної інформації для прийняття обдуманого та обґрунтованого рішення. Такий підхід допоможе захиститися від маніпулятивних впливів та зберегти свою незалежність у спілкуванні з іншими людьми.

6. Пошук позитивного впливу:

Взаємодія з людьми, які підтримують та розвивають мої цінності та погляди. Відсторонення від оточення, що сприяє маніпуляції.

Захист від маніпуляції полягає у взаємодії з людьми, які поділяють ваші цінності та погляди, та у відстороненні від оточення, що сприяє маніпуляції. Коли ми оточуємо себе сприятливими умовами, ми зміцнюємо свою внутрішню силу і можемо краще розпізнавати та відстоювати свої інтереси у середовищі, де

домінує відкритість і взаємне розуміння, а не маніпуляція та підступність. Важливо знати, що виявлення маніпуляції вимагає уваги до підсвідомих сигналів та розуміння психологічних механізмів, що стоять за ними. Також корисно розвивати емоційну інтелігенцію, щоб краще розуміти свої власні потреби та мотивації, а також потреби та мотивації інших людей.

7. Постійне навчання:

Поглиблення знань про психологічні механізми маніпуляції.

Вдосконалення навичок комунікації та конфліктного врегулювання.

Поглиблення знань про психологічні механізми маніпуляції відіграє ключову роль у зміцненні нашої обороноздатності проти негативного впливу. Чим більше ми розуміємо, як працюють ці механізми, тим краще ми можемо їх виявляти та протистояти їм. Вміння ефективно спілкуватися, слухати і розуміти інших людей, а також вирішувати конфлікти мирним шляхом допомагає нам утримувати контроль над ситуацією та запобігати маніпуляції.

Використання певних копінг-стратегій може допомогти уникнути маніпуляції. Ось деякі з них:

Підтримка власних меж:

Навчитися чітко виражати свої потреби та межі і відстоювати їх у взаємодії з іншими.

Вчасно відмовлятися від участі у ситуаціях, які порушують власні границі.

Аналіз ситуації:

Ретельно аналізувати ситуації та ставити запитання, чи відповідають вони власним цінностям і потребам.

Виявлення ознак можливої маніпуляції, таких як перекручення фактів або поширення хибної інформації.

Збільшення самосвідомості:

Спостереження за власними емоціями та думками у різних ситуаціях.

Визначення особистих слабких місць, які можуть стати об'єктом маніпуляції, і розвиток стратегій їх захисту.

Встановлення здорових границь:

Вивчення та закріплення навичок встановлення здорових меж у взаємодії з іншими.

Відмова від компромісів, якщо вони ведуть до відчуття вини або несправедливості.

Комунікаційні навички:

Вивчення та практика ефективної комунікації, включаючи вміння виражати свої думки та почуття без агресії.

На основі даних копінг стратегій нами розроблено програму тренінгу щодо формування навичок розпізнавання маніпуляцій та навчитися застосовувати стратегії протидії у реальному житті.

Назва програми тренінгу: «Маніпуляціям –ні»

Мета програми тренінгу: Забезпечити учасників стратегіями, які допоможуть їм впізнавати та протидіяти маніпуляціям у різних сферах життя.

Програма тренінгу містить 5 модулів по 2 години кожна.

План програми тренінгу «Маніпуляціям –ні»

№	Етап	Зміст	Тривалість
1	Навчання впізнаванню маніпулятивних технік	<i>Ідентифікація основних прийомів маніпуляції.</i> Визначення маніпуляції та її типові приклади. Пояснення психологічних механізмів маніпуляції.	1 година
		<i>Розбір типових сценаріїв маніпулятивної поведінки.</i> Рольові ігри для виявлення маніпуляційних ситуацій. Груповий аналіз випадків маніпуляції	1 година
2	Розвиток критичного мислення	Подробиці різних типів маніпуляції. Способи виявлення маніпуляційних прийомів. Вправи на аналіз інформації та перевірку її достовірності.	1 година
		Закріплення навичок критичного оцінювання ситуацій та людей. Рольові ігри для виявлення маніпулятивних сценаріїв. Використання ситуацій з реального життя для аналізу маніпулятивних технік.	1 година
3	Підвищення самосвідомості	Розвиток вміння слухати власні емоції та внутрішні почуття.	1 година

		Вправи на виявлення власних мотивацій та цінностей. Групові дискусії та взаємодопомога у розробці стратегій протидії.	1 година
4	Навчання ефективної комунікації	Розгляд ефективних стратегій протидії маніпуляції. Розвиток навичок установлення власних кордонів. Тренування навичок адекватної реакції на маніпулятивні спроби.	1 година
		Рольові ігри для тренування застосування стратегій у практичних ситуаціях. Розвиток вміння виражати власні думки та відстоювати свої інтереси без агресії.	1 година
5	Створення підтримуючого середовища	Формування групової підтримки та взаємопідтримки між учасниками програми. Симуляція ситуацій маніпуляції для практичного застосування навичок.	1 година
		Розбудова механізмів підтримки позитивних змін у поведінці та відносинах. Заклучне обговорення та підсумки тренінгу.	1 година

Вправи, які використовуються в тренінгу та можуть допомогти навчитися уникати впливу маніпуляції:

Вправа "Аналіз ситуацій": Учасники обирають життєві ситуації, де вони відчували себе маніпульованими. Разом з інструктором або в групі аналізують ці ситуації, розглядаючи можливі способи виявлення маніпуляцій та варіанти реагування на них.

Вправа "Рольові ігри": Учасники розігрують типові сценарії маніпулятивної поведінки. Ця вправа дозволяє практикувати виявлення маніпуляційних прийомів та ефективні способи відповіді на них.

Вправа "Емоційне відчуття": Учасники вивчають свої власні емоційні реакції на різні ситуації. Це допомагає зрозуміти, як емоції можуть впливати на їхнє прийняття рішень та сприйняття інформації, що важливо для виявлення маніпуляцій.

Вправа "Розробка стратегій відповіді": Учасники разом з інструктором створюють список стратегій відповіді на маніпуляційні спроби. Ці стратегії можуть включати в себе відкрите обговорення, постановку меж, або відмову від участі у маніпулятивних ситуаціях.

Вправа "Підтримка в групі": Учасники діляться своїми досвідом у виявленні та протидії маніпуляціям. Групова підтримка допомагає учасникам відчувати, що вони не самотні у своїй боротьбі та є підтримка у складних ситуаціях.

Ці вправи можуть бути ефективними інструментами у процесі навчання уникати впливу маніпуляції та розвитку психологічного захисту.

У сучасному світі, де взаємодія людей завжди пов'язана з певними маніпуляціями, розрізняються різні типи та мотиви цього явища. Вміння аналізувати власні емоції, не піддаватися провокаціям та чітко розуміти свої бажання та цілі є ключовими складовими, які допомагають уникнути впливу маніпуляторів.

Один із важливих аспектів - це емоційний інтелект. Це вміння розрізняти, розуміти та керувати власними емоціями, а також емоціями інших людей. Коли ми можемо чітко визначити, які емоції ми відчуваємо в певних ситуаціях, ми можемо більш ефективно контролювати свої реакції та уникнути попадання в пастку маніпуляції.

Також важливо мати чітке розуміння власних цінностей і мети. Коли ми знаємо, чого саме хочемо досягти в житті та які цінності для нас найважливіші, ми стаємо менш вразливими до спроб маніпуляції, оскільки маємо чітку внутрішню орієнтацію.

Крім того, усвідомленість важлива не лише у відношенні до власних емоцій та цілей, але й у розумінні та аналізі способів, якими інші люди намагаються впливати на нас. Чим більше ми розуміємо прийоми психологічної маніпуляції, тим ефективніше ми можемо їм протистояти.

Отже, розвиток емоційного інтелекту, чітке усвідомлення своїх цінностей та мети, а також уважність до маніпулятивних прийомів допомагають зберегти особисту автономію та незалежність у взаємодії з іншими людьми.

Учасники тренінгу отримають не лише знання, а й практичні навички, що допоможуть їм стати більш стійкими до маніпуляцій та зберегти контроль над власним життям і рішеннями, надасть інструменти для ефективного впорядкування маніпулятивних ситуацій.

Висновки до II розділу

1. Підготовка та проведення теоретико - емпіричного дослідження емоційно-оцінного ставлення особистості до себе здійснювалося протягом трьох основних етапів (підготовчого (передекспериментального), етапу проведення експериментального дослідження та етапу обробки, аналізу та інтерпретації результатів). Між ними існували відношення «субординації», коли кожний наступний етап узагальнює всі попередні, які, в свою чергу, його конкретизують. Така трьохетапна структура дослідження емоційно-оцінного ставлення особистості до себе на основних етапах важлива, по-перше, тому що надає можливість більш високого рівня узагальнення отриманої інформації, по-друге, тому що виступає елементом цілісної системи, та, по-третє, сама по собі вже виступає психодіагностичним комплексом. До вибірки увійшли досліджувані у віці 19 до 23 років, всього 59 осіб.

2. З метою вирішення поставлених дослідницьких задач ми розробили програму емпіричного дослідження впливу маніпуляції на особистість на підставі аналізу існуючих психодіагностичних методик, які направлені на вивчення показників навіюваності, психологічної проникливості, спектра рис особистості, гіпотетично пов'язаних із психологічною проникливістю та навіюваністю, а саме:

а) «Тест-опитувальник Внушаємості» О.П. Саннікової, Ю.П. Фолі.

б) Тест - опитувальник психологічної проникливості «Психологічна проникливість» О.П. Саннікової, О.А. Кісельової;

в) 16 - факторний особистісний опитувальник - тест Р.Кеттелла, спрямований на вивчення спектра властивостей особистості.

3. У роботі нами була використана низка методів для забезпечення об'єктивності дослідження, а саме: метод теоретичного аналізу та узагальнення наукових першоджерел за досліджуваною проблематикою; метод психолого - діагностичного обстеження; метод порівняльного аналізу отриманих результатів; метод математичної статистики (кореляційний, факторний аналіз).

Для статистичної обробки даних обрана комп'ютерна програма SPSS v13.0 for Windows.

4. На основі отриманих результатів дослідження було розроблено програму тренінгу, що складається з 5 модулів тривалістю 2 години кожен, метою якого є забезпечення учасників стратегіями, які допоможуть їм впізнавати та протидіяти маніпуляціям у різних сферах життя.

5. За результатами дослідження виявлено, що особистості з високим рівнем вразливості зазвичай ведуть себе невпевнено в групі, піддавшись впливу оточення та соціальних норм. Вони часто є пасивними у ситуаціях, де потрібно приймати рішення.

6. Отримані результати дослідження щодо представників групи «логіки та інтуїти» говорять про вищий показник навіюваності ніж у представників групи «інтуїти», які мають сильну «Я-концепцію», емоційно стійки, вільні від невротичних симптомів, реалістичні у ставленні до життя. Представники групи «логіки» теж мають сильні сторони, реалістичні, але іноді їхня довірливість може підпасти під вплив маніпуляції.

7. Розроблена програма тренінгу «Маніпуляціям –ні» допомогла учасникам стати більш стійкими до маніпуляцій та за допомогою копінг-стратегій протидіяти маніпуляціям у різних сферах життя.

ВИСНОВКИ

1. На основі теоретико – методологічного аналізу першоджерел визначено коло понять, які характеризують соціально-психологічну сутність феномена маніпуляції в системі споріднених феноменів, досліджено її структуру та виділено властивості особистості,

2. Проаналізовано психологічні механізми маніпуляції, такі як емоційне вплив, маніпуляція інформацією, маніпуляція загрозами та інші. Ці механізми дозволяють маніпуляторам використовувати різноманітні підходи для маніпулювання своїми цілями та здобуття бажаних результатів.

3. Розглянуто різні типи маніпуляції, включаючи позитивні і негативні форми впливу. Розуміння цих типів дозволяє краще розкрити механізми дії маніпуляції та забезпечити більш ефективні стратегії запобігання та протидії маніпулятивним впливам.

4. Розроблено програму емпіричного дослідження показників впливу маніпуляції і відповідних характеристик особистості на підставі аналізу існуючих психодіагностичних методик, які направлені на вивчення показників навіюваності, психологічної проникливості, спектра рис особистості, гіпотетично пов'язаних із психологічною проникливістю та навіюваністю, а саме:

а) «Тест-опитувальник Внушаємості» О.П. Саннікової, Ю.П. Фолі.

б) Тест - опитувальник психологічної проникливості «Психологічна проникливість» О.П. Саннікової, О.А. Кісельової;

в) 16 - факторний особистісний опитувальник - тест Р.Кеттелла, спрямований на вивчення спектра властивостей особистості.

У роботі нами була використана низка методів для забезпечення об'єктивності дослідження, а саме: метод теоретичного аналізу та узагальнення наукових першоджерел за досліджуваною проблематикою; метод психолого - діагностичного обстеження; метод порівняльного аналізу отриманих результатів; метод математичної статистики (кореляційний, факторний аналіз). Для статистичної обробки даних обрана комп'ютерна програма SPSS v13.0 for Windows.

5. Розроблено програму тренінгу «Маніпуляціям –ні» щодо протидії впливу маніпуляції на особистість, що складається з 5 модулів тривалістю 2 години кожен, метою якого є забезпечення учасників стратегіями, які допоможуть їм впізнавати та протидіяти маніпуляціям у різних сферах життя. Тренінг допомагатиме учасникам стати більш стійкими до маніпуляцій та за допомогою копінг-стратегій протидіяти маніпуляціям у різних сферах життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баклюков О.О. Міжособистісні маніпуляції як засіб впливу на людей. Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія Прикарпат. нац. ун-ту ім. Василя Стефаника. Вип. 10. Ч. 2. Івано-Франківськ: Плай, 2005. С .97–102
2. Батаєва К. Соціальна феноменологія кіберкомунікації. Соціологія: теорія, методи, маркетинг : науково-теоретичний часопис. 2011. № 1. С. 52–66.
3. Білоущенко В. В. Психологічні особливості інтернет-залежності в підлітковому віці / В. В. Білоущенко, Р. Т. Чарнецька // Науковий вісник Херсонського державного університету. Психологічні науки. 2013. Вип. 1. С. 33–36.
4. Бех І.Д. Виховання особистості: у 2 кн. Кн. 1 : Особистісно-орієнтований підхід: теоретико-технологічні засади. К.: Либідь, 2003. 280с.
5. Булах І. С., Викладач – студент: психологія міжособистісних взаємодій: навч.-метод. посіб. / І. С. Булах, Л. В. Долинська; Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. К., 2005. 106 с.
6. Бурлачук, Л. Психодіагностика особистості: понятійний апарат та методи дослідження. Психологія і суспільство. 2014. № 4. С. 85-103.
7. Вільгрубе С.О. Рогозіна М.Ю. Гендерні відмінності маніпулятивної поведінки студентів / С.О. Вільгрубе, М.Ю. Рогозіна // Збірник наукових праць КПНУ ім. Івана Огієнка, Інституту психології імені Костюка НАПН України, 2013. Вип.29. С.36-45.
8. Волинець П.П. Критерії прихованого психологічного впливу. Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. акад. С.Д. Максименка. К.: «Логос», 2010. Т.7. Екологічна психологія . Вип.22. С. 15–20.
9. Волинець Н. В. Формування механізмів захисту від маніпуляційного тиску у міжособистісному спілкуванні. Актуальні проблеми психології. Том. 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України за ред. Максименка С. Д., Карамушки Л.М. К. : Міленіум, 2005. Част. 16. С. 104-108.

10. Волинець Н. В. Механізм позитивної протидії маніпулятивним намірам. Актуальні проблеми психології : Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України ; за ред. Максименка С.Д. К.: «Логос», 2007. т. 7. Вип. 11. 410 с. С. 90-96.
11. Гобод І.Ю. Психологічні особливості маніпуляційної поведінки особистості. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред. С. Д. Максименка. К., 2005. Т. VII. Вип.7. С. 88-96.
12. Гребінь Н.В. Чинники схильності особистості до маніпуляції у міжособовій взаємодії. Теоретичний аспект. Науковий часопис національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова: Збірник наукових праць. К.: НПУ ім. Н. П. Драгоманова, 2015. № 1 (46). С. 82–89
13. Гуменюк О.Є. Психологія впливу : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2003. 304 с.
14. Гуменюк О.Е. Культурно-діалогічне обґрунтування стратегій психологічного впливу. Збірник наукових праць : філософія, соціологія, психологія. Івано-Франківськ : Плай, 2009. Вип. 7. Ч.1. С.126-145.
15. Дем'яненко Т.В. Особливості сугестивності соціально дезадаптованих підлітків / І.Ф. Манілов, Т.В. Дем'яненко // Проблеми загальної та педагогічної психології : Зб. наук. пр. Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України/ За ред. С.Д. Максименка. Т.ХІ, част.3. К., 2009. с.220-228.
16. Зелінська Т. М. Амбівалентність особистості: Теорія, діагностика і психокорекція : [навч. посіб.]. К. : Каравела, 2010. 256 с.
17. Знаков В. В. «Маківеаллізм, маніпулятивна поведінка і взаємовідношення», журнал «Питання психології» 2002 р. № 6
18. Карнеги Д. Как завоевать друзей... / Д. Карнеги ; [пер. с англ. З.П.Вольской, Ю. В.Семенова]. Д. : «Издательство Сталкер», 2002. 560 с.
19. Лісовський П.М. Маніпуляція свідомістю : сутність, структура, механізм у сучасному трансформованому суспільстві (соціально-філософський аналіз): монографія. К. : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2006. 200 с.

20. Литвинчук О. М. Причини виникнення маніпуляції у педагогічному спілкуванні. Наук. зап. Ін-ту психології імені Г. С. Костюка АПН України за ред. акад. С. Д. Максименка. К.: Главник, 2005. Вип. 26: в 4-х томах. Т. 2. С. 479 – 487.
21. Литвинчук О. М. Теоретичні основи тренінгу педагогічного впливу та запобігання маніпуляцій. Теоретичні і прикладні проблеми психології. Луганськ: СНУ ім. В. Даля. 2009. № 2(22). С. 123 – 129.
22. Мерзлякова О.Л. Як не потрапити на гачок маніпулятора : Програма занять для молоді. Бібліотека Шкільного світу. Українська мова та література. 2010. № 4. С. 3– 118.
23. Мотузенко Б. І. Соціокультурні аспекти маніпулятивного впливу : дис. ... канд. соц. наук : 22.00.04. К., 2002. 229 с
24. Пелехатий О.М. Макіавеллізм і маніпулятивна взаємодія у стосунках студентів та викладачів / О.М. Пелехатий // Психологія і суспільство, 2010. N 3. С. 176–185.
25. Психологічний аналіз маніпулятивної поведінки у юнаків та дівчат у процесі навчальної діяльності. Карпенюк Т. Львів, 2022. 89 с.
26. Прокоф'єва О. О. Психологічні умови запобігання маніпулятивним міжособистісним стосункам у юнацькому віці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія» / О. О. Прокоф'єва. К., 2010. 20 с.
27. Подшивайлова Г. М. Мовні засоби маніпулятивного впливу в політичному дискурсі (на матеріалі друкованих російськомовних ЗМІ України): автореф. дис. ... канд. філол. Наук. Київ. нац. лінгв. ун-т. К., 2009. 21 с.
28. Роберт Чалдіні. Психологія впливу/Influence: the psychology of persuasion. КСД, 2017. 352 с.
29. Санникова О. П. Континуально-ієрархічна модель особистості. Психологія і суспільство. 2018. № 3-4 (73-74). С. 166-177.
30. Санникова О. П., Фоля Ю. П. Результаты апробации оригинального тест-опросника внушаемости. Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова:

Збірник наукових праць. Серія 12. Психологічні науки. Київ : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2009. № 26 (50). С. 283- 288.

31. Санникова О. П., Гордиєнко І. О. Самоприйняття та факторна структура особистості: психологічні ознаки та їх співвідношення. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*, IX (98), Issue: 247, 2021 Feb. Budapest. 2021. Рр. 59-64.

32. Семиченко В.А. Психология общения. К: «Магістр – S», 1998 г. 152 с.

33. Сергєєва А.В., 2014. Сучасні накові уявлення про генезіста становлення інтегральної ідентичності особистості. *Science and education – Наука и образование*, №9 CXXVI, с.80–81

34. Столяренко О.В. Психологія особистості. URL: <https://filos.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/03/Psykholohia-osobystosti.-Stoliarenko-O.-B..pdf>

35. Сугестивність як детермінанта узалежнених форм поведінки в юнацькому віці. Сідун О. Ю. 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. Київ, 2018. 270 с.

36. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: монографія. К.: Міленіум, 2008. 216 с.

37. Фоля Ю.П. Індивідуально-типологічні прояви внушаємості як якостей особистості. 2010. URL: <http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/351/1/%D0%A4%D0%BE%D0%BB%D1%8F%20%D0%AE%D0%BB%D0%B8%D1%8F%20%D0%9F%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0.pdf> с.55.

38. Якименко Ю. А. Формування інформаційної черги денної засобами масової інформації. Масова комунікація у глобальному та національному вимірах. Д. : ДНУ ім. Олесь Гончара, факультет систем і засобів масової комунікації, 2015. Вип. 4. С. 131-135.

39. Чернобровкін В. М. Рефлексивно-цільовий тренінг прийняття педагогічних рішень. *Творчість як засіб особистісного росту та гармонізації людських стосунків*: тези доп. учасників Міжнар. наук.-практ. конф. К. Житомир: Держ. фонд фундамент. досліджень МОН України, 2005. С. 115 – 11

40. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. пер. с англ. А. Малышевой. Львів: СБІТ, 2002. 112 с.
41. Armstrong J (2019) Organized chaos: manipuli, socii, and the Roman army c. 300. Romans at war. Routledge, Oxford, pp 76–98
42. Braiker, Harriet B. (2004). Who's Pulling Your Strings ? How to Break The Cycle of Manipulation. ISBN 978-0-07-144672-3.
43. Bublitz JC, Merkel R (2014) Crimes against minds: On mental manipulations, harms and a human right to mental self-determination. Crim Law Philos 8(1):51–77
44. Chernikova V. E. Manipulation Of Mass Consciousness As A Phenomenon Of The Information Society. Conference: International Conference on Social and Cultural Transformations in the Context of Modern Globalism, 2021. DOI:10.15405/epsbs.2021.11.55
45. Goodin R. E. Manipulatory politics / R. E. Goodin. Yale U. Pr. N. Haven; L., 1980. 250 p.
46. Elise Bonnail, Wen-Jie Tseng, Mark McGill, Eric Lecolinet, Samuel Huron, and Jan Gugenheimer. 2023. Memory Manipulations in Extended Reality. In Proceedings of the 2023 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems (CHI '23). Association for Computing Machinery, New York, NY, USA, Article 875, 1–20. <https://doi.org/10.1145/3544548.3580988>
47. Farahany NA (2023) The battle for your brain: defending the right to think freely in the age of neurotechnology. St. Martin's Press, New York. *Google Scholar*
48. Kantor, Martin (2006). The Psychopathology of Everyday Life: How Antisocial Personality Disorder Affects All of Us. ISBN 978-0-275-98798-5.
49. Key W. B. The age of manipulation: The con in confidence, the sin in sincere 195/ W. B. Key. N.Y. : Holt, Cop. 1989. 296 p.
50. Lay G (2019) Understanding relational dysfunction in borderline, narcissistic, and antisocial personality disorders: clinical considerations, presentation of three case studies, and implications for therapeutic intervention. Psychol Res 9(8):303–318
51. Mignault, M.-C., Kerr, L. G., & Human, L. J. (2023). Just Be Yourself? Effects of an Authenticity Manipulation on Expressive Accuracy in First Impressions. Social

Psychological and Personality Science, 14(5), 562-571.

<https://doi.org/10.1177/19485506221101000>

52. Manipulation and Communication –Manipulation as an Anti-Communicative Act. Michał Wyrostkiewicz. Biuletyn Edukacji Medialnej, 2014. Issue No: 2Page Range: 21-32.

53. Riker W. H. The art of Political Manipulation. Yale U. Pr. –New Haven, L.1986. 156 p.

54. Rogers C. R. Freedom to learn for the 80's. Columbus, 1983.

Lau S (2022) The good, the bad, and the tradecraft: HUMINT and the ethics of psychological manipulation. *Intell Natl Secur* 38(4):592–610

55. Simon, George K (1996). In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People. ISBN 978-1-935166-30-6.

56. Sun Y, Zhang Y (2021) A review of theories and models applied in studies of social media addiction and implications for future research. *Addict Behav* 114:106699

57. Tudder, A., Wilkinson, M., Gresham, A. M., & Peters, B. J. (2023). The intrapersonal and interpersonal consequences of a new experimental manipulation of co-rumination. *Emotion*, 23(4), 1190–1201. <https://doi.org/10.1037/emo0001151>

ДОДАТКИ

Р. Кеттелл використовував метод факторного аналізу для виявлення основних властивостей особистості. Виділені їм 12-16 біполярних факторів дозволили йому визначити «основні первинні властивості особистості».

Опитувальник складається з 16 шкал, що вимірюють різні полярні властивості особистості. Методика має дві еквівалентні форми А і В, кожна з яких містить 187 питань, і призначена для тестування осіб віком від 16 років та старше, які мають середню освіту. Для кожного питання пропонується три варіанта відповіді, з яких потрібно вибрати один.

16 - факторний опитувальник був створений Р. Кеттеллом для діагностики дорослих. Він дозволяє докладно описати особистісну структуру, розкрити взаємозв'язки окремих характеристик особистості, виявити приховані особистісні проблеми, знайти компенсаторні механізми підтримання психічного здоров'я.

Пропонується інструкція, бланк для відповідей, ключі, формула для розрахунку вторинних факторів, таблиця перекладу сирих балів в стени. Тест - опитувальник стандартизований, валідний та надійний. Призначений для дорослих (16-60 років), чоловіків та жінок. Сфера застосування опитувальника – психолого - педагогічне, сімейно - шлюбне консультування, професійне консультування[55].

Інтерпретація первинних факторів теорії особистості.

ФАКТОР А

Низька оцінка А-	Висока оцінка А+
Відособленість, відчуженість	Доброта, сердечність
Відокремлений, сухий, холодний, неупереджений, потайний, підозрілий, ригідний, впертий, тривожний, обережний, стриманий, конфліктний	Легкий у спілкуванні, емоційний, м'якосердий, відкритий, довірливий, гнучкий, адаптивний, безтурботний, імпульсивний, експресивний, хороший характер

ФАКТОР В

Низька оцінка В-	Висока оцінка В+
Низький інтелект	Високий інтелект
Глупий	Розумний
Низькі загальні розумові здібності, не може вирішувати абстрактні завдання, вузький спектр інтелектуальних інтересів, повільно навчається, повільно міркує, не доводить справу до кінця, неосвічений	Високі загальні розумові здібності, може вирішувати абстрактні завдання, широкі інтелектуальні інтереси, швидко навчається, швидко метикує, завзятий, наполегливий, освічений

ФАКТОР С

Низька оцінка С-	Висока оцінка С+
Слабкість "Я"	Сила "Я"
Емоційна нестійкість	Емоційна стійкість
Легко засмучується, тривожний, має невротичні симптоми, ухиляється від відповідальності, невитриманий, збудливий, нетерплячий, нестійкий в інтересах, не доводить справу до кінця	Спокійний, вільний від невротичних симптомів, реалістичний у ставленні до життя, вміє тримати себе в руках, інтереси постійні, наполегливий

ФАКТОР Е

Низька оцінка Е-	Висока оцінка Е+
Конформність	Домінантність
Покірність, залежність	Наполегливість, напористість

Підкоряється, відомий, не впевнений в собі, скромний, доброзичливий, слухняний, традиційний, боязкий, тактичний, обережний	Незалежний, хвалькуватий, конфліктний, нетрадиційний, безцеремонний	самовпевнений, марнославно, норовливий, бунтівний,
--	---	--

ФАКТОР F

Низька оцінка F-	Висока оцінка F+
Десургенсія	Сургенсія
Сумний, песимістичний, тривожний, відокремлений, інтроспективний, мовчазний, підозрілий, млявий, апатичний, серйозний, обережний, ригідний, відповідальний	Життєрадісний, спокійний, комунікабельний, балакучий, довірливий, бадьорий, енергійний, імпульсивний, гнучкий, рухливий, спритний, легковажний, недбалий

ФАКТОР G

Низька оцінка G-	Висока оцінка G+
Слабкість "Зверх-Я"	Сила "Зверх-Я"
Несумлінність	Висока совісність
Безвідповідальний, легковажний, безпринципний, нехтує зобов'язаннями, незрілий, непостійний, розхлябаний Потурає своїм бажанням	Відповідальний, обов'язковий, моральний, зрілий, наполегливий, завзятий, вимогливий до порядку, дисциплінований

ФАКТОР H

Низька оцінка H-	Висока оцінка H+
Тректіа	Пармія
Боязкість	Сміливість

Сором'язливий, обережний, чутливий до небезпеки, стриманий, озлоблений Ніяковіє у присутності протилежної статі, обмежені інтереси, відокремлений	Комунікабельний, безтурботний, не бачить сигналів небезпеки чуйний, доброзичливий Пошваблюється у присутності протилежної статі, проявляє відкритий інтерес, емоційні і художні інтереси, любить бути на виду
--	---

ФАКТОР І

Низька оцінка І-	Висока оцінка І+
Харрія	Премсія
Суворість, жорсткість	Сердечність, ніжність
Реалістичний, «Товстошкірий», не схильний до фантазій, практичний, діє за логікою, декілька черствий, незалежний, зарозумілий, відповідальний, не схильний до іпохондрії, емоційно зрілий	Сентиментальний, естетично витончений, ранимий, схильний до фантазій, діє за інтуїції, м'який, добрий, залежний, потребує допомоги та уваги, легковажний, іпохондричний, нетерплячий, непостійний

ФАКТОР L

Низька оцінка L-	Висока оцінка L+
Алаксія	Протенсія
Довірливість	Підозрілість
Оптимістичність, занадто довірливий, безкорисливий, неревнивий, поступливий, терпимий Почуття власної меншовартості	Тривожність, фіксованість на невдачах, недовірливий, заздрісний, ревнивий, дратівливий Схильний до суперництва, тиранічний Підвищена самооцінка, зарозумілість

ФАКТОР М

Висока оцінка М+	Низька оцінка М-
Аутія	Праксернія
Мрійливість	Практичність
Оригінальний, незвичайний, поглинений ідеями, фантазіями, інтелектуальні й художні інтереси, невірноважений, швидко приходить в захват, розсіяний	"Земний", звичайний, зайнятий вирішенням практичних питань, приземлені інтереси, спокійний жорсткий контроль, сумлінність

ФАКТОР N

Низька оцінка N-	Висока оцінка N+
Безискусність	Штучність
Наївність, простота	Проникливість, розважливість
Соціально незграбний, природний, безпосередній, прямолінійний, нетактовний, задоволений досягнутим, прості смаки, емоційний	Соціально досвідчений, штучний, наганий в поведінці, хитрий, дипломатичний, честолюбний, естетично витончений, стриманий

ФАКТОР O

Низька оцінка O-	Висока оцінка O+
Гипертимія	Гипотимія
Самовпевненість, впевнена адекватність	Схильність до почуття провини
Життєрадісний, спокійний, нечутливий до зауважень і порицань, безтурботний, самовпевнений, сміливий, відчуває себе в безпеці, активний, розслаблений	Сумний, заклопотаний, чутливий до зауважень і порицань, ранимий, недооцінює себе, Боязливий, що не відчуває себе в безпеці, Схильний до роздумів, напружений

ФАКТОР Q1

Висока оцінка Q1+	Низька оцінка Q1-
Радикалізм	Консерватизм
Гнучкість	Ригидність

ФАКТОР Q2

Висока оцінка Q2+	Низька оцінка Q2-
Самодостатність	Соціабельність
Самостійність	Залежність від групи

ФАКТОР Q3

Висока оцінка Q3+	Низкая оценка Q3-
Контроль бажань	Імпульсивність
Високий самоконтроль поведінки	Низький самоконтроль поведінки

ФАКТОР Q4

Висока оцінка Q4	Низька оцінка Q4
Фрустрованість	Нефрустрованість
Напруженість	Розслабленість