

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ГОРЛІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ ІНОЗЕМНИХ МОВ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ДОНБАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ**



«Рекомендована до захисту»

Протокол № 4/1 від 17.11. 2023 р.

завідувач кафедри

Борозенцева Т.В.

**ОСОБЛИВОСТІ ПРОТИДІЇ ПСИХОЛОГІЧНОМУ ТИСКУ
ТА МАНІПУЛЯЦІЇ В МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИНАХ**

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

зі спеціальності 014.03 Середня освіта (Історія),

додаткова спеціальність: 053 Психологія

Освітня програма: Середня освіта (Історія). Психологія

Виконавець:

здобувач 602-а групи

факультету соціальної

та мовної комунікації

Терещенко Вікторія Василівна

Науковий керівник:

к. психол. н., доцент

Борозенцева Тетяна Валеріївна

АНОТАЦІЯ

Магістерська робота присвячена вивченню особливостей протидії психологічному тиску та маніпуляціям в міжособистісних відносинах підлітків. У процесі дослідження розглядаються типи психологічного тиску та механізми маніпуляцій, які можуть виникати у взаємодії молоді. Основною метою роботи є не лише аналіз проблем, але і розробка конкретних стратегій протидії маніпуляціям в міжособистісних відносинах. На основі дослідження розроблено тренінг, спрямований на підвищення психологічної стійкості підлітків та формування здорових міжособистісних взаємин. Важливим аспектом є введення практичних інструментів для подолання маніпуляційного впливу в підлітковому оточенні. Запропоновані практичні методи можуть бути використані вчителями, психологами та батьками для покращення міжособистісних відносин та формування психологічно стійкої молоді.

ABSTRACT

The master's thesis is devoted to the study of the peculiarities of counteracting psychological pressure and manipulations in the interpersonal relations of adolescents. In the research process, the types of psychological pressure and manipulation mechanisms that can arise in the interaction of young people are considered.

The main goal of the work is not only the analysis of problems, but also the development of specific strategies for countering manipulations in interpersonal relations. On the basis of the research, a training aimed at increasing the psychological stability of adolescents and the formation of healthy interpersonal relationships was developed.

An important aspect is the introduction of practical tools to overcome the manipulative influence in the adolescent environment. The proposed practical methods can be used by teachers, psychologists, and parents to improve interpersonal relationships and build psychologically stable youth.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ	
1.1 Маніпуляція як форма психологічного впливу	9
1.2 Проблема маніпуляцій як об'єкту дослідження у психологічній науці...	12
1.3 Причини та фактори маніпулятивної поведінки.....	20
1.4. Психологічне маніпулювання у системі спілкування підлітків.....	27
Висновки до розділу 1.....	33
РОЗДІЛ 2. ПРОЯВИ ТА НАСЛІДКИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ТИСКУ МІЖ ПІДЛІТКАМИ	
2.1 Типові сценарії психологічного тиску в міжособистісних відносинах підлітків.....	35
2.2 Стратегії протидії психологічному тиску в міжособистісних відносинах підлітків	40
Висновки до розділу 2.....	51
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗДАТНОСТІ ПІДЛІТКІВ ДО ПРОТИДІЇ ПСИХОЛОГІЧНОМУ ТИСКУ ТА МАНІПУЛЯЦІЇ	
3.1 Методологія емпіричного дослідження. Характеристика методик дослідження.....	52
3.2 Кількісний та якісний аналіз емпіричних даних, інтерпретація результатів дослідження.....	64
3.3 Практичні стратегії протидії маніпулятивному тиску	75
3.3.1. Рекомендації для інтеракцій з ровесниками.....	75
3.3.2. Рекомендації для спілкування з дорослими (батьками, вчителями)..	77
3.3.3. Рекомендації для взаємодії з авторитетними особами.....	78
Висновки до розділу 3.....	79
ВИСНОВКИ.....	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	84
ДОДАТКИ.....	92

ВСТУП

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю розгляду проблеми психологічного впливу у взаємодії осіб, особливо в контексті загального інтересу суспільства до маніпулятивних практик. Сучасні психологи удосконалюють свої підходи до аналізу та розуміння психологічного тиску, надаючи велике значення дослідженню маніпуляцій. Концепція маніпуляцій використовується в різних сферах суспільного життя, від політики до реклами, і її розуміння може змінюватися в залежності від контексту. Однак, незалежно від визначень, ця проблематика суттєво впливає на міжособистісні відносини.

Зростаючий інтерес до цієї теми обумовлений потребою у науковому аналізі допустимості та етичності маніпулятивних впливів на психіку людини. Вчені досліджують як самі маніпуляції, так і шляхи захисту від них. Серед видатних дослідників у цій області слід виділити Еріка Берна, автора праць «Люди, які грають в ігри», «Ігри, у які грають люди», а також «Приховане управління людиною». Його праці розкривають психологічні механізми маніпуляцій та допомагають краще розібратися в їхньому впливі на міжособистісні відносини.

Маніпуляція як засіб психологічного впливу стала невід'ємною частиною сучасного життя. Вона застосовується в політиці, рекламі, засобах масової інформації та навіть у повсякденному спілкуванні. Люди, взаємодіючи один з одним, часто використовують маніпулятивні техніки для досягнення своїх цілей. Цей соціальний вплив може бути прихованим та непомітним, але його наслідки можуть бути значущими.

Важливим аспектом ефективного спілкування є розуміння того, як захищатися від маніпулятивних впливів. Часто ми можемо стати жертвами таких впливів без свідомості цього. Проте розуміння механізмів маніпуляцій та розвиток відповідних навичок може допомогти зменшити їх вплив на наше життя.

Актуальність дослідження особливостей протидії психологічному тиску та маніпуляціям в міжособистісних відносинах між підлітками сьогодні набуває особливого значення у зв'язку з інтенсивними змінами в сучасному суспільстві.

Підлітки, знаходячись у критичному періоді свого розвитку, стикаються з різноманітними викликами, серед яких особливе місце посідають міжособистісні відносини.

Сучасна молодь активно взаємодіє в цифровому просторі, де вони стикаються із збільшеним ризиком психологічного тиску та маніпулятивних впливів. Зростаюча роль соціальних мереж, онлайн-комунікацій та інших цифрових платформ створює унікальні умови для виникнення та поширення таких впливів. Таким чином, розуміння особливостей протидії цим явищам є надзвичайно важливим у сучасному педагогічному та психологічному контексті.

Психологічний тиск та маніпуляції можуть суттєво впливати на емоційний стан, соціальну адаптацію та розвиток особистості підлітків. Поширеність цих явищ у їхньому оточенні ставить під загрозу формування стійких міжособистісних відносин та впливає на психологічну стійкість.

Враховуючи вищезазначені аспекти, мета нашого дослідження полягає у виявленні ключових аспектів протидії психологічному тиску та маніпуляціям серед підлітків. Наша робота спрямована на визначення типів психологічного тиску, аналіз механізмів маніпуляцій та розробку ефективних стратегій протидії цим явищам. Результати дослідження можуть слугувати основою для подальших педагогічних та психологічних інтервенцій, спрямованих на підвищення рівня психологічної стійкості підлітків у їхніх міжособистісних відносинах.

Об'єкт дослідження – психологічний тиск та маніпуляція у міжособистісному спілкуванні.

Предмет дослідження – особливості прояву та протидії психологічному тиску та маніпулюванню у міжособистісному спілкуванні підлітків.

Мета дослідження полягала в розкритті особливостей механізмів протидії психологічному тиску та маніпуляціям у міжособистісних відносинах підлітків.

Завдання дослідження:

1. Провести теоретичний аналіз психологічних досліджень технологій маніпулятивних впливів у міжособистісній взаємодії.

2. Здійснити емпіричне дослідження психологічних характеристик спілкування підлітків у ситуаціях негативного психологічного тиску.

3. Розробити корекційну програму розвитку психологічних засобів виявлення та протидії маніпулятивним намірам.

Методи дослідження:

Аналітично-описовий метод: використовувався для детального аналізу та опису психологічних аспектів маніпулятивних впливів у міжособистісній взаємодії підлітків.

Проблемний метод: застосовано для ідентифікації та вирішення проблем, пов'язаних із маніпулятивним впливом у відносинах між підлітками.

Емпіричні методи:

- 1) Діагностика міжособистісних відносин Т.Лірі;
- 2) Анкета самооцінки соціально-психологічної компетентності старшокласників (автор Л. А. Лепіхова)
- 3) Методика типового реагування на конфліктні ситуації Кілмана-Томаса;
- 4) Методика «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)

Методологічна основа:

Методологічний фундамент дослідження ґрунтується на теоріях та дослідженнях видатних психологів, зокрема на працях Томаса Лірі та інших визначних фахівців у галузі психології взаємовідносин.

Матеріал дослідження та його обсяг, використаний для досягнення поставленої в роботі мети, включав три ключові етапи, що були чітко визначені теоретичними та практичними завданнями.

На першому етапі проведено теоретичний аналіз наукової та довідникової літератури, спрямований на вивчення проблеми використання маніпуляції у спілкуванні учнів середньої школи. Було окреслено загальну концепцію, визначено мету, гіпотезу та завдання дослідження.

Другий етап передбачав організацію емпіричного дослідження, включаючи визначення часу та порядку його проведення, обґрунтування вибірки піддослідних,

а також вибір надійних та валідних психодіагностичних методик. Результати цього етапу базувалися на комплексі психодіагностичних методик, спрямованих на вивчення рівня розвитку навичок конструктивної міжособистісної взаємодії в учнів середньої школи.

Третій етап включав дослідно-експериментальну роботу з метою оптимізації процесів протидії маніпуляції та розвитку навичок ефективної взаємодії учнів середньої школи. Проведено аналіз досліджень та експериментів, узагальнені результати, сформульовані висновки.

Базою дослідження слугувала Ганнівська ЗОШ I – III ступенів Добропільської міської ради Донецької області

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення та результати дослідження представлено:

- 1) На Міжнародній науково-практичній конференції «Література, психологія, педагогіка у ракурсах взаємодії» (Дніпро, 2023)

Терещенко В. В. Соціалізація підлітка: виклики та стратегії. *Література, психологія, педагогіка у ракурсах взаємодії: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Дніпро, 9 листопада 2023 р.). Дніпро: ГІМ ДВНЗ «ДДПУ», 2023. С. 247–249

- 2) На VIII Всеукраїнській науково – практичній конференції молодих учених. «Мовна комунікація і сучасні технології у форматі різнорівневих систем» (Дніпро, 2023)

Терещенко В.В. Проблема маніпуляції в міжособистісній взаємодії. Мовна комунікація і сучасні технології у форматі різнорівневих систем: матеріали VIII Всеукраїнській науково – практичній конференції молодих учених (Дніпро, 27 листопада 2023 р.). Дніпро: ГІМ ДВНЗ «ДДПУ», 2023. С. 225–227

Практична значущість дослідження. Матеріали теоретичної частини дослідження можуть бути корисні для створення програм і проектів, спрямованих на підвищення рівня соціальної компетентності та формування здорових міжособистісних взаємин у підлітків. Запропоновані практичні методи стануть в

нагоді вчителями, психологами та батьками для покращення міжособистісних відносин та формування психологічно стійкої молоді.

Структура й обсяг магістерської роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел із 100 найменувань та 5 додатків. Загальний обсяг роботи викладено на 124 сторінках, із них 83 сторінки основного тексту. Робота містить 3 таблиці, 9 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

1.1 Маніпуляція як форма психологічного впливу

Маніпуляція, її психологічний аспект викликає значний інтерес як широкої публіки, так й дослідників, основна причина такого інтересу – існування системи, у якій ефективно управління будується з допомогою маніпуляцій. В умовах сучасності, психологічна наука стає стимулятором інтересу, оскільки вона дозволяє розкрити таємниці впливу на людину та її поведінку. Через це, з'являється значна кількість літератури, присвяченої темам впливу та маніпуляції.

Останнє десятиліття стало періодом поширення поняття «маніпуляція», а це стало можливим завдяки популяризації психологічної науки. Психологічні знання справді дозволяють більш ефективно впливати на людину. Наприклад, розуміючи, що гладкий чоловік – добродушна людина, яка любить поїсти, то ми можемо використати цю інформацію для зближення з нею або ж, навпаки, мати вплив на неї за необхідністю. Тема маніпуляції не нова. Сьогодні керівники розуміють, як організувати роботу і стратегію поведінки таким чином, щоб досягти своїх метою від людини. Існують спеціалізовані професії, які розробляють методики впливу та маніпуляції на різних рівнях суспільства. Проте, ці розробки не завжди спрямовані на благо людства, і тому існує подвійність думок про природу маніпуляції та її вплив. Питання, чи маніпуляція є чимось недобрим, або навпаки гарним, не має однозначної відповіді. Маніпуляція може використовуватись в повсякденному житті як своєрідний захист від негативного впливу оточення[7].

Маніпуляція є актуальною проблемою для психологічної науки, як в практичному, так і в теоретичному аспектах. Сучасні дослідження зосереджуються на індивідуальному боці цієї тематики. Зацікавленість механізмами захисту від маніпулятивної поведінки приводить нас до області

психології особистості, де зосереджується увага на внутрішніх психічних станах, пов'язаних з прийняттям рішень, особистісною комунікацією, інтеграцією та дисоціацією. Вивчення маніпулятивної поведінки в цьому контексті розкриває нові аспекти переходу між зовнішнім та внутрішнім виявом активності та розміщує предмет дослідження на загально психологічному рівні.

Герасімова Н. Є. розкриває сутність технологій та засобів маніпулювання, зазначаючи, що термін «маніпуляція» спочатку вживався для позначення складних дій, які вимагають майстерності та проворства, таких як управління важелями, медичні процедури та інше. Поступово він почав застосовуватися у контексті фокусів та карткових ігор, де майстерність полягає не лише у виконанні хибних відволікаючих прийомів, а й у здатності приховувати справжні дії чи наміри, створюючи оманливі враження [17].

Поєднання з початковим значенням особливо видно у назві «фокусник-маніпулятор», який вміло виконує фокуси без застосування складних механічних або електронних пристроїв, асистентів-двійників тощо. Всі його фокуси ґрунтуються на «спритності рук, без шахрайства».

Основні психологічні ефекти маніпуляції створюються завдяки управлінню увагою (відволікання, переміщення, зосередження), використанню механізмів психологічної установки, стереотипних уявлень та ілюзій сприйняття. Ці елементи застосовуються в міжособистісному маніпулюванні також [21].

Як зазначив Дейл Корнегі, маніпуляція є ефективним впливом, а для її успішності важливим є приховування факту впливу та намірів маніпулятора. Також слід враховувати майстерність і вправність, які забезпечують успішну реалізацію маніпуляції. Основним ефектом маніпулювання є зміна мотиваційних структур адресата. Це вплив, який спонукає його до здійснення певних дій, що заплановані маніпулятором [89].

Маніпуляції можна визначити як дії, спритно і ефективно направлені на вплив на інших, зазвичай з прихованими намірами і зневажливим підтекстом. Словникові тлумачення підкреслюють, що маніпуляції володіють здатністю змусити людину зробити щось, до чого вона відкрито не піддається.

Маніпуляції схожі на чаклунство, вони розкривають закриті серця і змушують людей здійснювати дії, яких не досягнути прямим способом. Важливо відмітити, що маніпуляції не завжди спрямовані на збиток інтересів іншої сторони. В деяких випадках вони можуть бути веселою формою обміну, ігровим способом здобути співпереживання та підтримку [10].

Маніпуляції використовуються в різних сферах життя і можуть називатися життєвими хитрощами. Наприклад, різні жарти, жартівливі підштовхування використовуються для підтримки жвавої атмосфери взаємодії. Значимі життєві хитрощі можуть сприяти досягненню перспективних інтересів сторін [16]. Такі маніпуляції необов'язково спрямовані проти інтересів іншої особи, а скоріше допомагають досягти спільних і корисних результатів.

Отже, маніпуляції є складним психологічним явищем, що може мати різні прояви і мотивацію. Вони можуть бути ефективними засобами впливу, але важливо розрізняти маніпуляції, спрямовані на вигоду однієї сторони за рахунок іншої, від життєвих хитрощів, що можуть покращити взаємодію та співпереживання між людьми [79].

1.2 Проблема маніпуляцій як об'єкту дослідження у психологічній науці

При дослідженні проблеми маніпулятивної поведінки, перш за все, потрібно з'ясувати, що саме розуміти під цим терміном, з'ясувати суть явища, його основні риси та прояви.

Феномен маніпуляції досліджено в роботі Варій М.Й. «Психологія маніпуляції: феномени, механізми та захист». Автор наголошує, що особливість Маніпуляція полягає у тому, що маніпулятор старається приховати свої справжні наміри [11].

Феномен маніпуляції не можна безпосередньо спостерігати, але можна зробити висновок про його існування з досвіду кожної людини. У нашому досвіді є приклади, коли ми були маніпуляторами, прагнучі отримати щось від інших, а також коли ставали жертвами маніпуляції. Цей особистий досвід дозволяє нам розуміти маніпуляцію як явище, яке є присутнім у житті людини, незалежно від того, як його називають [20].

Автори видання «Сугестивні технології маніпулятивного впливу» М. Петрик, М. М. Присяжнюк, Л. Ф. Компанцеві, у своєму дослідженні розглядають поняття «маніпуляція» з походженням від латинського слова *manipulare*, яке мало позитивне первинне значення - управляти, майструвати зі знанням справи [70]. Маніпулятивні ефекти відзначаються майстерністю та спритністю у виконанні різних маніпулятивних дій, дають можливість розглядатися як соціальне явище, що здійснює вплив на аудиторію через комунікативні засоби та інформацію [14]. У словнику психологічних термінів дано визначення «маніпулювання» як вид психологічного впливу, що спрямований на неявний поштовх інших до виконання дій, які встановлює маніпулятор. Проблема маніпуляції є актуальною для психологічної науки, і дослідники розглядають її з різних аспектів, зокрема в індивідуальному поведінковому акті та міжособистісної взаємодії [81]. Однак, обов'язковою умовою маніпуляції є приховування факту впливу та намірів маніпулятора, що забезпечує ефективність цього явища.

Маніпулювання (від лат. *manipulatio* – застосовувати маніпуляції, прийоми, дії) – вид психологічного впливу, спрямованого на неявне спонукання інших (іншого) до виконання визначених маніпулятором дій [75].

Використання технологій впливу, включаючи маніпуляцію, має довгу історію, що сягає доби античності. Великий внесок у розробку цієї тематики зробили Г. Тард, Г. Ле Бон, З. Фрейд, Е. Фром, Х. Аренд та В. Франкл. Всі вони внесли значний вклад у розуміння масової свідомості та впливу на неї.

Проблема маніпулювання людьми та методи протидії маніпуляції широко вивчаються іноземними науковцями, до прикладу, Р. Чалдіні виявляє інструменти та правила психологічного впливу, а також методи протистояння йому.

Роберт Чалдіні, у своїй книзі «Психологія впливу», наголошує на тому, що хоча існує велика кількість різних тактик маніпулятивного впливу, більшість з них може бути узагальнена до шести основних категорій. Кожна з цих категорій відповідає фундаментальним психологічним принципам, які лежать в основі людської поведінки. Він детально описує всі шість принципів, включаючи принцип послідовності, принцип взаємного обміну, принцип соціального доказу, принцип авторитету, принцип прихильності та принцип дефіциту, та розглядає їх застосування в суспільному житті. Він також показує, як «професіонали поступливості» використовують ці принципи для досягнення своїх цілей, зокрема в останніх їх проханнях про придбання, грошові пожертвування, концесії, отримання голосів, згоду тощо [88]. Важливо відмітити, що автор також не забуває про принцип «особистого інтересу», оскільки кожна людина має бажання отримати якомога більше, а давати якомога менше за свої вчинки та рішення.

Е. Берн здійснює аналіз характеру взаємодії між індивідами, розробляє засоби вживання інтонації, слів, думок, фраз в залежності від мети комунікації; Е. Шостром стверджує, що всі люди можуть бути маніпуляторами, і розробляє стратегію протидії маніпуляції стежкою перетворення маніпулятора в перетворювача з розвитком таких якостей як креативність, міжособистісна вразливість та свідомість [4]; Н. Геген досліджує причини, вербальні і невербальні методи та форми поведінки, які сприяють підкоренню маніпулятивному впливу.

Згідно з поглядами Шострома, «маніпулятор» - це людина, яка обрала шлях самоушкодження, використовуючи себе та інших як засоби для досягнення своїх цілей. Цей аспект існує у всіх нас в певній мірі. Маніпулятор, який має кращі шанси досягти своєї мети, приховує свої агресивні наміри, швидко виявляє вразливість жертви, нехтуючи можливими наслідками для особи, яку він маніпулює [90, с.18].

Шостром вважає, що виникає внутрішній конфлікт між нашим бажанням бути незалежними та потребою у підтримці та розумінні з боку близьких і друзів. Така ж думка висловлюється Фроммом, який підкреслює, що маніпулятори використовують свою владу, щоб змусити інших діяти так, як їм зручно, і ставити їх на своєму шляху.

Еверетт Шостром описав маніпулятора як особу, яка прагне експлуатувати, контролювати та використовувати людей, трактуючи їх як об'єкти для власного використання та контролю. Його способи досягнення мети можуть призвести до власного руйнування. На противагу маніпулятору, актуалізатор цінує себе, а до інших ставиться як до унікальних особистостей.

Також Шостром описував сучасну людину, яка на його думку, насправді є майстерним маніпулятором, який свідомо або навіть несвідомо використовує обманливі прийоми, що дозволяють приховати або пригнітити нашу справжню природу. Такі дії здатні піддати нас та наших близьких під контроль і звернути на свою користь. Автор наголошує, що не всі маніпуляції є злом; іноді вони можуть бути просто необхідними для виживання. Але, на жаль, у більшості випадків маніпулювання приносить значну шкоду, маскуючи справжні проблеми, які можуть згодом вибухнути. У контексті сучасної психології, людина може поєднувати в собі риси маніпулятора та актуалізатора, але кожен має можливість розвивати свій актуалізаційний потенціал [54].

Пасивні маніпулятори відчувають безсилля перед світом і уникають контролювати що-небудь. Гіпотеза Хейлі базується на думці, що люди уникають близьких стосунків з іншими. За Берном, люди грають в ігри, щоб уникнути цих

стосунків [4, с.216]. Глассер додавав, що одним з основних страхів людини є страх бути залученим до інших.

Українські дослідники акцентують увагу на інформаційно-психологічному захисті, що є вагомим чинником у збереженні політичної ментальності нації, як відзначив Ковальчук З. Я. [42]. Також неодноразово висвітлюються проблеми пропаганди, її впливу на суспільстві. Можна зазначити, що тема маніпуляції свідомістю, як важливого комунікативного явища, вивчається у працях В. Зірки та О. Чернецької. Дослідження О. Гуменюка, В. Татарка, Г. Почепцова та В. Матвієнка, які звертають увагу на різні інструменти психологічного впливу, включаючи паблік рілейшинз та іміджелогію.

Аналогічний розгляд маніпуляції в межах психології впливу належить Татенко В.О.: соціально-психологічний вплив на особистість може здійснюватися різними механізмами, які спрямовані на досягнення певних психологічних ефектів. Серед таких механізмів вчений виділяє:

- 1) Навіювання: передача ідей, поглядів або цінностей, що надихаються авторитетом або пов'язані з емоційним впливом, з метою переконати особистість певним чином думати чи діяти.
- 2) Зараження: прояв емоційного або поведінкового контагіонізму, коли певні емоції, ідеї або поведінка переносяться з однієї особистості на іншу через спілкування і спостереження [76].
- 3) Спонування до наслідування: спрямоване на стимулювання прагнення особистості наслідувати певну поведінку, яка вважається бажаною або успішною.
- 4) Формування прихильності: створення сприятливого та підтримуючого середовища для особистості з метою отримання її схвалення або підтримки.
- 5) Прохання: звернення до особистості із проханням виконати певні дії або змінити свою позицію, часто базується на взаємодії на рівних.
- 6) Деструктивна критика: негативне оцінювання особистості або її дій з метою підірвати самооцінку та знизити впевненість у собі.

- 7) Ігнорування: ухилення від комунікації або уваги до особистості з метою створення враження неважливості або відкинення її ідеї.
- 8) Маніпуляція: спритне й недостатньо відкрите впливання на свідомість, мотиви, емоційний стан або поведінку особистості з метою контролювати її або досягти вигоди.
- 9) Примус: застосування примусових заходів або обмежень з метою змусити особистість діяти або приймати певні рішення.
- 10) Санкціонування: встановлення нагород та покарань для стимулювання або зміни певної поведінки або думок [52, с137].

Кожен із цих механізмів може використовуватись у взаємодії залежно від мети і намірів суб'єкта впливу. Важливо зрозуміти, що вплив може мати різноманітний характер і наслідки, і його ефективність залежить від психологічних особливостей особистості, що піддається впливу [80].

Залюбінська Л. М. зазначила, що маніпуляція – це хитрий психологічний метод, що ґрунтується на тому, що маніпулятор прагне досягти своїх цілей, змінюючи наміри адресата так, щоб вони не відповідали його власним бажанням. Цей процес має дві сторони – явну та приховану. Явна мета маніпуляції здається корисною для адресата, тоді як справжня, прихована мета, слугує інтересам самого маніпулятора. Важливо, щоб адресат не здогадався про приховані мотиви, що лежать за маніпулюванням.

Маніпулятор приховує свої справжні наміри з декількох причин. По-перше, така мета може бути соціально неприпустимою та осуджуватися суспільством. По-друге, адресат, ймовірно, не згодиться з такими цілями, і може відкинути їх, що буде не вигідно маніпулятору. По-третє, явне формулювання прихованої мети може потребувати від маніпулятора великих зусиль для її досягнення [47].

У результаті маніпулятор використовує скриті та хитрі методи для досягнення своїх цілей, зберігаючи свою дійсну мету в тіні. Цей підхід дозволяє маніпуляторам ефективно впливати на інших, залишаючись незамітними та поза підозрою адресата [60].

По суті, людина-маніпулятор часто не може дозволити собі бути природною і щирою, оскільки це різко знижує його шанси досягти такої бажаної прихованої переваги, тому вона може вдаватися до імітації щирості взаємин або театральності, навмисної награності поведінки по відношенню до своєї жертви [77]. У такому розумінні маніпуляція виступає вже як різновид особистісної характеристики, що визначає поведінку людини, прийняття рішення, внутрішню психічну динаміку.

Маніпуляція, як феномен, належить до комплексних психологічних явищ і має різні аспекти розгляду в сучасній психології. Зокрема, підходи до розуміння маніпуляції можна виділити в таких контекстах:

Маніпуляція як соціально-психологічний феномен у міжособистісному спілкуванні. В цьому контексті вивчаються цілі, способи та результати маніпуляції, а також умови, за яких вона може досягати найбільшого ефекту. Розглядаються питання захисту від маніпуляцій та засоби протидії їм [53].

Маніпуляція як процес впливу однієї людини на іншу з точки зору психології впливу. Аналізуються акти впливу, відповідальність маніпулятора, а також інші психологічні аспекти цього процесу.

Маніпуляція - це складний та багатогранний психологічний процес, що передбачає використання різних стратегій та методів для впливу на іншу особистість. О.Л. Мерзлякова виділяє п'ять основних груп ознак, які допомагають визначити цей феномен. Психологічний вплив, враховуючи родову ознаку, є основною складовою маніпуляції. Це взаємодія та вплив однієї особистості на іншу, яка може призводити до зміни в її психічному стані або поведінці [41]. Такий вплив може мати різні форми, включаючи словесні або невербальні засоби. Ставлення маніпулятора до інших людей як до засобу досягнення власних цілей є ще однією ключовою характеристикою. Маніпулятори орієнтовані на використання інших осіб як інструментів для досягнення своїх прагнень та бажань, і вони часто не беруть до уваги інтереси чи потреби інших [70]. Прагнення отримати односторонній вигреш визначається як основна мета маніпуляції. Маніпулятори, здебільшого, не беруть до уваги інтереси чи добробут іншої сторони, фокусуючись виключно на власних перевагах та користі. Прихований

характер впливу, який включає в себе обман та підступність, становить ще один важливий аспект маніпулятивного впливу. Маніпулятори часто використовують інтриги та обман, щоб приховати свої справжні наміри та завдати максимальної шкоди іншій стороні [57]. Використання психологічної сили та гра на слабкостях інших осіб є останньою, але не менш важливою, характеристикою маніпуляції. Маніпулятори можуть використовувати різні техніки, такі як психологічний тиск, збентеження чи виклик емоцій, для досягнення своїх цілей.

При аналізі маніпулятивного впливу також виокремлені додаткові критерії:

1). Мотивація та мотиваційне привнесення - тобто підстави та способи впливу, пов'язані з психологічними мотивами маніпулятора.

2). Майстерність і вправність у здійсненні маніпулятивних дій, що стосується рівня вміння і кмітливості маніпулятора у впливі на інших [55, с.13].

В сучасній психологічній науці проблема маніпуляції залишається актуальною, оскільки до цього часу не було досягнуто загальної згоди щодо її визначення. У даній роботі ми спробуємо зосередитися на розумінні маніпуляції як хитроманстві, яке приховано впливає на свідомість, мотиви та емоційний стан особистості з метою керування її поведінкою та досягнення вигоди для маніпулятора.

Маніпуляція свідомістю має місце навіть в Біблії, при чому це не має негативного забарвлення, бо спрямовано на упорядкування життя людей та направлення їх інстинктів та бажань у цивілізаційне русло. Знамениті «Божі заповіді» спрямовують людей до моральності, чесності, подолання егоїстичних настроїв задля побудови суспільства на основі норм моралі та рівності «усіх перед Богом».

У широкому розумінні маніпуляція може сприйматися як загальний спосіб досягнення цілей у взаємодії між людьми. Однак, у вузькому значенні цей термін набуває негативного забарвлення, оскільки пов'язаний із використанням іншої особи як засобу для досягнення особистих цілей [61]. Це ставлення може породжувати питання про те, які чинники спонукають людину до використання

маніпулятивної стратегії у спілкуванні, а також про те, які соціально-психологічні особливості такої комунікації визначають її характер.

Однією з можливих причин виникнення прагнення до маніпуляції може бути недовіра до інших людей. Навіть якщо людина вірить, що її власний порятунок і щастя залежать від інших, вона може не повністю довіряти їм. В такому випадку маніпуляція може виглядати як спосіб контролювати інших і в той же час довіряти їм більше.

Також компенсаторне прагнення до влади може бути однією з причин маніпулятивної поведінки. Деякі люди можуть використовувати маніпуляцію як природну форму реалізації своїх прагнень до контролю над іншими [54, с.244].

Не менш важливим фактором є сховані мотиви маніпулятора. Часто маніпулятори уміло маскують свої справжні наміри, використовуючи хитрощі та обман. Це дозволяє їм досягати своїх цілей без підозри з боку інших і створює сприятливі умови для здійснення маніпулятивних дій.

Крім того, негативний досвід у міжособистісних стосунках, страх тісних контактів та некритичне прагнення отримувати схвалення можуть також впливати на формування маніпулятивної поведінки.

Враховуючи ці аспекти, можемо зрозуміти, що маніпуляція - це складне психологічне явище, яке виникає з взаємодії різних факторів, таких як недовіра, потреба у контролі, сховані мотиви та інші особистісні чинники. Розуміння цих причин та факторів може допомогти в розвитку механізмів захисту від маніпулятивної поведінки та сприяти побудові здорових міжособистісних взаємин.

1.3 Причини та фактори маніпулятивної поведінки

Маніпулятивна поведінка є складним психологічним явищем, яке може мати різноманітні причини та фактори. Різні підходи до розуміння маніпуляції дозволяють виокремити основні її ознаки, що характеризують це психологічне явище[34].

Маніпулятивну поведінку можна сприймати як віртуозне танго, де хореографія змінюється залежно від партнера та музики, що грає. Особистість маніпулятора виявляє свою гнучкість, адаптуючись до конкретних ситуацій та особливостей адресата.

Маніпулятивна поведінка може набувати різних форм та проявлятися у різних ситуаціях. Вона може бути явною або дещо прихованою, іноді м'якою та непомітною, а іноді агресивною та домінуючою. Ці ознаки можуть змінюватися, залежно від того, чого саме хоче досягти маніпулятор та який стиль взаємодії обирає [45].

Особистість маніпулятора виявляє свою винахідливість та інтелект, адаптуючись до різних типів людей. Він може демонструвати різні ролі, залежно від ситуації: бути співчутливим другом, енергійним лідером, чутливим співрозмовником або невинуватим «жертвою». Таким чином, маніпулятор здатен змінювати свою особистість та підлаштовуватися під потреби моменту, щоб досягти своєї мети [48].

Постійна готовність до аналізу та переоцінки ситуацій дозволяє маніпулятору підлаштовуватися під різних людей. Він може легко читати емоції і настрої оточуючих, а також впливати на них шляхом підбору відповідних слів та жестів.

Таким чином, маніпулятивна поведінка – це нестандартний і витончений танець, де майстерність і маневреність маніпулятора визначають хід подій. Вона є результатом складної взаємодії між особистістю маніпулятора та особливостями ситуації, а також особистості адресата [13].

Шостром Еверетт у своєму дослідженні проаналізував причини маніпуляцій, які були висвітлені різними авторами [91].

Чадських Ю.Г. висунув ідею, що маніпулятивна поведінка може бути результатом конфлікту людини із самою собою. За його концепцією, людина вірить, що її порятунок та щастя залежать від інших, але в той же час не повністю довіряє їм. Маніпуляція в такому контексті може допомагати контролювати інших та одночасно довіряти їм більше. Цей процес являє собою складний психологічний механізм, що включає в себе різноманітні стратегії, методику та емоційні маніпуляції [81, с. 54].

Шинкарьук А. І. вказував на компенсаторне прагнення до влади як одну з причин маніпулятивної поведінки. Це прагнення виступає як природна форма реалізації, коли людина намагається здобути контроль та вплив на інших з метою компенсації своїх власних переживань чи незадоволень [87].

Різун В.В відзначав недовіру до інших людей та нездатність до кохання як причину маніпулятивної поведінки. За його твердженнями, здорові міжособистісні відносини базуються на любові, яка передбачає повагу до істинної сутності людини та знання її такою, якою вона є. Проте, багато людей не можуть полюбити інших через низьку самооцінку або недостатнє самоприйняття. Маніпулятивна поведінка може тоді стати альтернативою коханню та намагатися задовольнити потребу у контролі над іншими [65].

Орбан-Лембрик Л. Е. вважає, що маніпулятори некритично прагнуть отримувати схвалення від всіх і кожного, що також може впливати на їхню поведінку [58].

Таким чином, маніпулятивна поведінка може мати різноманітні причини, включаючи внутрішні конфлікти, компенсаторні механізми, недовіру до інших людей, прагнення до схвалення та емоційні аспекти. Це складний процес, що вимагає розуміння психологічних механізмів та взаємозв'язків між особистістю, суспільством та культурою.

В усіх цих випадках маніпулятивна поведінка може мати негативний вплив на життя та взаємини з оточуючими.

Прокоф'єва О.О. розширила погляд на маніпуляцію, вказавши на мотиви, які включають бажання контролю над іншими, прагнення до влади та соціальний вплив. Ці мотиви визначають різні аспекти життя, включаючи культурний, соціальний, міжособистісний, внутрішньопсихічний та діловий рівні. У народних творах важливість вміння хитрувати та маніпулювати визнається в культурному контексті[64].

У художніх творах різних народів відображені хитрощі, які часто ставляться прихильно та розглядаються як дії, що заохочуються. Такі твори постулюють головну цінність виграш та перемогу, заради яких людина оволодіває маніпулятивними прийомами. Таким чином, у культурі людина освоює переконання в тому, що хитрість та хитрування необхідними вміннями [66].

Кайдалова Л. Г. зазначила, що потрібно усвідомлювати, що технології маніпуляції подібні до зброї: все залежить від того, в чиїх вони руках і для яких цілей використовуються [35].

У процесі розвитку суспільства виникла потреба у встановленні спеціальних норм для контролю дарування, і це привело до збагачення взаємодії між людьми новими контекстами та вимірами. Замість простого, безкорисливого дарування, почали виникати складні взаємозв'язки, де було необхідно застосовувати маніпуляції, щоб отримати щось у відповідь.

Коли людина стає членом певної соціальної групи, вона впливає на формування норм та цінностей цієї спільноти. Це дозволяє людині відчувати відповідальність за свої дії перед іншими членами групи, зміцнює її самооцінку та почуття значущості[85]. Окрім цього, ідентифікація зі своєю соціальною групою надає людині авторитету, який може використовуватися для досягнення своїх цілей.

В результаті такої взаємодії між різними соціальними групами з'являється бажання отримати певну «вигоду», а взаємодія наповнюється прагненням до досягнення своїх інтересів та підтримки своєї групи[38]. Це призводить до утвердження певних моделей поведінки та спонукає людей діяти на підтримку своїх групових ідей і цінностей.

Таким чином, зростаюча соціальна взаємодія між різними групами людей створює складні інтеракції, де маніпуляції та почуття ідентифікації грають важливу роль у взаємодії та досягненні особистих та групових цілей.

Спілкування є важливим процесом, що забезпечує встановлення контакту між людьми та постійний обмін особистісно значущою інформацією. Цей обмін інформацією створює взаємну залежність та відповідальність між співрозмовниками за збереження єдності та спільності, що утворилася під час спілкування. Потреба у спілкуванні є джерелом активності, спрямованої на встановлення і підтримку стабільних відносин з іншими людьми. З часом ця потреба перетворюється в потребу бути залученим, бути частиною групи чи спільноти. Це означає, що задоволення цих потреб залежить від соціального спілкування, і відчуття приналежності може бути використано як засіб маніпуляції. Також можуть існувати ситуації, коли маніпулюють, відлучаючи людину від значного іншого, створюючи у неї невротичні потреби, які не можуть бути насичені [36]. Такий механізм формується ще з дитинства, коли діти навчаються, що їхні дії та поведінка викликають реакції у близьких дорослих, особливо у матері, і ці реакції можуть задовольнити або не задовольнити їхні потреби. Це може сприяти формуванню механізмів маніпулювання, які використовуються у подальшому житті для досягнення бажаних результатів або отримання уваги та підтримки. Отже, маніпулятивна поведінка пов'язана з потребою у долученні до спільноти або з використанням невротичних потреб для досягнення своєї мети. Це психологічний аспект, який допомагає зрозуміти, як формується та розвивається маніпулятивна поведінка в міжособистісних взаємодіях.

Формування маніпулятивної поведінки може бути зумовлене внутрішніми мотивами та психологічним контекстом особистості. Внутрішньо особистісна причина маніпулятивної поведінки пояснюється через наявність внутрішнього мотиваційного контексту, що впливає на особистість і визначає її сприйняття та взаємодію з оточуючими[28].

Цей внутрішній психологічний контекст може бути різноманітним. Деякі люди можуть проявляти маніпулятивну поведінку з метою досягнення своїх особистих амбіцій та користі, використовуючи інших як засоби для досягнення своїх цілей. Інші можуть відчувати потребу контролювати ситуацію та інших людей, щоб зменшити свої внутрішні нестабільність та незабезпеченість.

Також внутрішні мотиви маніпулятивної поведінки можуть включати низьку самооцінку, бажання впливати на інших, щоб почуватися потужними, або страх відмови та відхилення, що змушує маніпулятора використовувати хитрість та стратегії, щоб залучити інших до свого боку[30].

Отже, внутрішньо особистісні мотиви грають важливу роль у формуванні маніпулятивної поведінки, визначаючи психологічний контекст та цілі особистості в процесі взаємодії з іншими. Розуміння цих мотивів може допомогти виявити та зрозуміти підстави маніпулятивних дій та взаємин, що сприятиме побудові більш здорових та взаємовигідних міжособистісних стосунків[1]. Внутрішньо особистісна причина формування маніпулятивної поведінки пояснюється складною динамікою внутрішніх структур та взаємодії різних аспектів особистості. Це може бути краще зрозуміло, проаналізувавши концепції, запропоновані Еріком Берном та іншими дослідниками.

За теорією Еріка Берна [89, с.312], людина має три внутрішні особистісні структури, які він називав «батько», «дорослий» та «дитина». Ці структури взаємодіють між собою і можуть бути джерелом конфліктів, оскільки вони можуть мати суперечливі спонукання та мети. Наприклад, внутрішній «батько» може бути суворим і критичним, прагнучи контролювати поведінку, тоді як «дитина» може бути бунтарською і хотіти незалежності.

Крім того, деякі дослідники вказують на те, що «Я» людини може складатися з різних маленьких «Я», що відображають приналежність до різних груп або соціальних контекстів. Кожне маленьке «Я» може мати свої власні інтереси, цілі та переконання, і прагнути досягти своїх метою незалежно від загальних інтересів особистості. В цьому контексті, маніпулятивна поведінка

може виникати, коли окремі "Я" вступають у конфлікт між собою або зовнішніми чинниками.

Таким чином, формування маніпулятивної поведінки може бути пояснено через внутрішній більш-менш свідомий конфлікт між різними аспектами особистості, які можуть мати різні цілі, потреби та мотивацію. Маніпулятивна поведінка може бути спрямована на вирішення конфліктних ситуацій та задоволення потреб окремих аспектів особистості навіть за рахунок інших аспектів, не враховуючи загальних інтересів особистості [49].

У формуванні маніпулятивної поведінки відображається вплив різних причин і факторів, які взаємодіють і мають різний ступінь спільності. Однією з таких причин є культурний контекст. У загальній культурі, такі як міфи, легенди, художні твори, хитрість може бути презентована як природна норма, а досягнення цілей - як похвальна мета[37]. Ці цінності засвоюються особистістю, що може сприяти виникненню маніпулятивної поведінки.

Значний вплив на формування маніпулятивної поведінки має і соціальна група, до якої належить особистість. Коли людина відчуває приналежність до певної соціальної групи, вона може використовувати маніпуляцію, захищаючи цінності і норми своєї групи та перекладаючи відповідальність на всю групу [44].

Внутрішньоособистісні конфлікти також можуть стимулювати маніпулятивну поведінку. Ці конфлікти можуть виникати через різні субособистості, що представляють різні соціальні групи, якими особистість володіє. Такі субособистості можуть змагатися за перевагу, що може призвести до використання маніпулятивних технік для досягнення мети.

Також важливою причиною формування маніпулятивної поведінки є діяльність та операційна сторона особистості. Коли у людини відсутні адекватні способи досягти своїх цілей, особливо у взаємодії з іншими, вона може звертатися до маніпулятивних технік, так як завжди існує можливість досягнути бажаного [45, с.267].

Узагальнюючи підкреслимо, що маніпулятивна поведінка формується в процесі соціалізації дитини, коли вона входить у соціальну спільність та приймає

домінуючі норми і цінності. Цей процес здебільшого відбувається через підтримку з боку першої соціальної групи, якою є сім'я [14]. Сформовані навички маніпулювання переносяться дитиною на інші соціальні групи, що може призводити до переваги маніпулятивного спілкування у міжособистісних стосунках.

1.4. Психологічне маніпулювання у системі спілкування підлітків

Розвиток людської особистості є комплексним процесом, що включає в себе взаємодію індивіда з суспільством та іншими особистостями. Важливим етапом у формуванні особистості є вибір типу взаємин, які визначають спосіб взаємодії та спілкування з іншими людьми.

Еріх Фромм, видатний психоаналітик та соціолог, розглядав різноманітні аспекти міжособистісних стосунків та їх вплив на формування характеру і поведінки людини. У своїх дослідженнях Фромм вказував на те, що кожна особистість вступає у стосунки з іншими по-своєму, залежно від унікальних особливостей свого характеру[100].

Людина може виявляти різні емоційно-мотиваційні налаштування у стосунках з іншими – вона може відчувати любов чи ненависть, суперничати чи співпрацювати, засновувати соціальну систему на авторитеті або рівності, на свободі або насильстві. Вибір конкретної форми взаємин залежить від спрямованості характеру та індивідуальних особливостей кожної особистості[40].

Зазначається, що формування міжособистісних стосунків є необхідним аспектом для розвитку особистості, оскільки взаємодія з іншими дає можливість відчувати себе часткою суспільства та впливати на оточуючий світ. Вибір типу взаємин та участь у різних соціальних відносинах сприяє розширенню кругозору, розвитку соціальних навичок та створенню позитивного впливу на самовизначення особистості.

Наукові дослідники, зокрема І.Д. Бех, О.О. Кронік та Е. Фромм, роблять висновки про наявність стосунків, що можуть діяти як інгібітори особистісного розвитку, які зупиняють зростання і самореалізацію особистості. Ми вбачаємо, що такі взаємини базуються на маніпуляціях між людьми, де одна сторона виступає як суб'єкт, а інша як об'єкт впливу[86].

Ці дослідники виявили, що деякі міжособистісні стосунки можуть гальмувати індивідуальний розвиток особистості, пригнічуючи її потенціал та зростання. Такі стосунки можуть бути основані на прихованих маніпуляціях, де

одна людина свідомо або несвідомо використовує іншу для власних цілей, не допускаючи її особистісного розвитку.

Впливова сторона, яка використовує маніпулятивні прийоми, може підкріплювати та утримувати свою владу над іншою особою, затримуючи її в особливому стані залежності або підпорядкованості. Це може призводити до зниження самостійності, розуміння своїх потреб та цінностей людини [18].

Здатність маніпулювати іншими може залежати від особистісних характеристик маніпулятора, таких як харизма, впевненість, а також від контексту, в якому відбуваються ці стосунки. Інгібіторні маніпулятивні стосунки можуть перекривати можливості для саморозвитку та розкриття потенціалу особистості.

Розуміння прихованих маніпулятивних динамік в міжособистісних стосунках може допомогти підтримувати більш здорові та сприятливі взаємини, сприяючи особистісному росту та самовдосконаленню[39].

У центрі досліджень з психології формування особистості в підлітковому віці лежить унікальний підхід до виявлення факторів, що сприяють виникненню маніпулятивних міжособистісних стосунків саме на цьому етапі розвитку. Вчені, серед яких І.Д. Бех, Бойко О.Д, Булах І.С. Долинська Л.В., Головач, зосереджують свою увагу на наступних ключових аспектах. Віковий період підлітковості є часом становлення світогляду, морального та практичного самовизначення. Юнаки та дівчата обирають з різноманітного репертуару міжособистісних стосунків, які можуть відзначатися продуктивними або маніпулятивними моделями поведінки. Взаємодія з ровесниками може базуватися на конкуренції або співпраці. Віковий чинник зазнає значного впливу на формування моральних цінностей, переоцінку системи цінностей, розвиток сумління та внутрішньої напруженості підлітків у моральних виборах. Відносна незалежність підлітків дає їм змогу будувати близькі стосунки з ровесниками та вибирати позитивну ідентичність та поведінкову модель [5, с.10].

Всі ці фактори суттєво впливають на становлення особистості та сприяють виникненню різних форм міжособистісної взаємодії у підлітковому віці, включаючи прояви маніпулятивних стосунків між підлітками. Ці дослідження

дозволяють краще розкрити особливості розвитку підлітків та знайти ефективні підходи до розвитку позитивних міжособистісних стосунків в цьому періоді життя.

Більшість психологічних досліджень з теми маніпуляції підкреслюють, що особи підліткового віку демонструють високу чутливість до маніпулятивного впливу. Наприклад, Карпенко З. С. вбачає особливу вразливість до впливів «слабких» соціальних груп, зокрема молоді та сторонників певних ідей [26].

У процесі досліджень було встановлено, що на підлітковому етапі життя існує кілька факторів, які сприяють формуванню маніпулятивних міжособистісних стосунків. Зокрема, зміни в соціальному середовищі та пошук ідентичності можуть впливати на особистісний розвиток молодої людини. Одним із ключових чинників є прагнення отримати схвалення і прийняття з боку ровесників.

Крім того, зростаюча незалежність від батьків та дорослих дає підліткам більше можливостей будувати стосунки з ровесниками на свій власний розсуд [92]. Це може викликати прагнення досягти своїх цілей і бажань, навіть застосовуючи маніпулятивні техніки для досягнення результатів.

Іншим фактором є формування моральних цінностей та системи цінностей загалом. У підлітковому віці молоді люди переосмислюють свої цінності, що може впливати на їх взаємодію з іншими та сприйняття моральних норм [2].

Також соціальна динаміка і прагнення до успіху можуть сприяти формуванню маніпулятивних стосунків, особливо в конкурентному середовищі, де підлітки можуть намагатися впливати на інших для досягнення своїх цілей.

У підлітковому віці стає видимим активний розвиток самосвідомості, здатності до рефлексії та морального самовизначення. Цей період життя є часом новоутворень, коли молодь починає структурувати своє бачення світу та моральних цінностей [19].

Самосвідомість є внутрішньою картою особистості, що дозволяє підліткам бачити і розуміти себе як індивідууми. Вони починають звертати увагу на свої

внутрішні переживання, думки та емоції, а також рефлексивно аналізують свої дії та поведінку. Це важливий крок у процесі саморозуміння та самопізнання [22].

Підлітки також активно розвивають моральні цінності та світогляд, що визначають їх уявлення про справедливість, добро та зло. Ці цінності можуть бути сформовані соціокультурним середовищем, спілкуванням з ровесниками та дорослими, а також власним особистим досвідом.

Моральне самовизначення означає, що підлітки активно формують власну моральну ідентичність та принципи, якими керуються в своєму житті. Вони починають здійснювати моральні вибори та визначати свої погляди на справи і явища [23].

Усі ці новоутворення віку мають значний вплив на стосунки підлітків з оточуючими. За допомогою світогляду, моралі та самосвідомості, молодь формує свої міжособистісні взаємини з ровесниками, батьками та іншими дорослими. Важливо зрозуміти та підтримувати цей розвиток, оскільки саме у підлітковому віці закладаються основи [5, с.88] для майбутнього становлення зрілої особистості.

Н. О. Євдокимова та її колеги розглядають самовизначення підлітків як складний та багатогранний процес, який включає кілька етапів та спрямований на свідоме формування себе як суб'єкта свого життя, зокрема у виборі певної професії. Цей процес пов'язаний із ціннісними та моральними аспектами, що визначають вибір певної життєвої шляху та досягнення цілей [30, с.124].

Підлітки на цьому шляху активно розвивають свою свідомість та рефлексивні здібності, роблять свідомі вибори, що допомагають їм зрозуміти, хто вони насправді хочуть бути в майбутньому. Це включає обдумування своїх інтересів, здібностей, цілей і цінностей, а також усвідомлення того, яким чином певна професія може задовольнити їхні потреби та сприяти самореалізації [29].

Окрім цього, самовизначення підлітків має моральну складову. Вони стикаються з етичними дилемами під час вибору своєї професії та праці. Питання про те, як внести позитивний вклад у суспільство, як знайти гармонію між своїми особистими цілями та загальним благом, стають важливими для їхньої моральної орієнтації.

Цільове досягнення певної професії відображає внутрішні прагнення підлітків, їхні амбіції та мотивацію до особистісного розвитку. Вибір професії стає одним із засобів досягнення самоактуалізації та задоволення від власної діяльності [33].

Таким чином, самовизначення підлітків – це складний, багатогранний та морально зумовлений процес, що дозволяє їм зрозуміти себе як суб'єктів свого життя та здійснити свідомі вибори щодо професійного розвитку та досягнення своїх цілей.

Схильність підлітків до прийняття певних цінностей і ставлення до маніпулятивних взаємин може виникнути під впливом навколишніх однолітків, їх ставлень до певних ситуацій та індивідуальних характеристик.

Особливості взаємодії підлітків у різних соціальних групах визначають спосіб взаємодії та ставлення до маніпулятивного спілкування. Наприклад, недостатня підтримка однолітків може спонукати підлітків використовувати маніпулятивні методи для досягнення своїх цілей. З іншого боку, стабільна підтримка та позитивне оточення сприятимуть формуванню здорових міжособистісних стосунків у підлітків.

Важливою сферою впливу є підліткові установи, такі як школа, позашкільні заклади, молодіжні організації тощо. Ці соціальні інституції можуть надавати підтримку та позитивний вплив на підлітків, забезпечуючи можливості для конструктивного спілкування та формування позитивних моделей поведінки [27].

Спілкування підлітків у соціальному середовищі зумовлює формування особистісних рис та способів міжособистісної взаємодії.

Життєвий вік підлітків відіграє ключову роль у становленні особистості. Визначний психолог Ерік Еріксон вказував на важливість цього періоду, стверджуючи, що «підліток повинен розвивати в собі впевненість у собі, здатність до ініціативи та визначити своє місце у суспільстві» [83].

Особливості спілкування у різних соціальних групах можуть впливати на формування маніпулятивних моделей поведінки у підлітків, як зазначав Вільгрубе С.О [13].

Підтримка з боку однолітків може вплинути на сприйняття підлітками моральних цінностей, як зазначала розвиткова психологиня Кароль Двек: «Самоповага формується у процесі взаємодії з іншими, тому підтримка з боку ровесників має велике значення для розвитку моральності» [92].

Установки, де підлітки проводять час, можуть впливати на їхнє сприйняття міжособистісних стосунків.

Висновки до розділу 1

Маніпуляція – є прихований спосіб на свідомість, мотиви, емоційний стан особистості з метою управління її поведінкою і діяльності задля досягнення власної вигоди. У широкому значенні слова маніпуляцію можна розглядати як загальний спосіб досягнення своїх цілей у процесі взаємодії особистостей. Однак у вузькому значенні слова дане поняття набуває негативно оцінювального характеру, пов'язаного з ставленням до іншої людини в процесі міжособистісної взаємодії як до засобу досягнення власних цілей.

Формування маніпулятивної поведінки здійснюється в процесі соціалізації дитини, її поступового входження в соціальну спільність та прийняття домінуючих норм та цінностей. Закріплення тієї чи іншої варіанти поведінки відбувається завдяки підкріпленню в першій для дитини соціальній групі – сім'ї. Надалі сформовані навички дитина переносить в інші соціальні групи, що призводить до переваги дитиною маніпулятивного міжособистісного спілкування. Отже, взаємодія всіх цих факторів на підлітковому етапі життя може зміцнювати тенденції до формування маніпулятивних міжособистісних стосунків, що ставить перед суспільством завдання розуміти та усвідомлювати ці процеси з метою сприяння здоровому особистісному розвитку молоді.

Загалом, дослідження психологічного маніпулювання у системі спілкування підлітків виявило значимі аспекти, які можуть допомогти кращому розумінню даної проблематики та розробці ефективних підходів до попередження та управління маніпулятивними поведінковими моделями у підлітків. Важливим є урахування особливостей соціального середовища, спілкування з ровесниками та індивідуальних характеристик підлітків у процесі формування їх міжособистісних відносин.

Дослідження показало, що підлітковий вік є періодом активного розвитку особистості та формування світогляду, що створює підвищену вразливість до маніпулятивного впливу.

У результаті теоретичного дослідження було встановлено, що соціальне середовище, взаємодія з ровесниками та особистісні чинники грають значущу роль у формуванні маніпулятивних стосунків серед підлітків. Отже, враховуючи вплив цих факторів, можна розробляти ефективні підходи до попередження та управління маніпулятивними моделями поведінки у підлітків.

Завершуючи розділ, можна висловити, що розуміння процесів формування маніпулятивних стосунків у підлітків має важливе значення для психологічної підтримки та соціального розвитку молоді. Отримані в цьому дослідженні теоретичні матеріали можуть бути корисні для створення програм і проектів, спрямованих на підвищення рівня соціальної компетентності та формування здорових міжособистісних взаємин у підлітків.

РОЗДІЛ 2

ПРОЯВИ ТА НАСЛІДКИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ТИСКУ МІЖ ПІДЛІТКАМИ

2.1 Типові сценарії психологічного тиску в міжособистісних відносинах підлітків

Міжособистісні відносини серед підлітків можуть бути складними та насиченими різноманітною динамікою. Часто вони супроводжуються психологічним тиском, що може приймати різні форми та виражатися у різних сценаріях. Розглядаючи типові сценарії психологічного тиску, можна краще зрозуміти механізми його виникнення та наслідки для підлітків [79].

Психологічний тиск серед підлітків в сучасному суспільстві є серйозною проблемою, яка впливає на їхнє емоційне та психічне благополуччя. Цей тиск може набувати різних форм та проявів, і його наслідки можуть бути значущими для розвитку особистості підлітка та його соціальної адаптації.

Одним із типових сценаріїв психологічного тиску є «ізоляція та виключення». В цьому сценарії одна чи декілька осіб намагаються виключити із групи або колективу іншу особу, застосовуючи соціальний тиск, спрямований на обмеження спілкування та взаємодії з нею. Така поведінка може призвести до відчуття самотності та незахищеності для особи, яка піддається тиску.

Ще одним поширеним сценарієм є «публічна деградація». У цьому випадку підлітки можуть спрямовувати увагу спільності на якусь слабкість або особливість одного з членів групи з метою зниження його самооцінки та підвищення власної важливості. Цей сценарій може призвести до почуття образи та неприйнятності для тієї особи, яка опинилася під дією такої агресії [74].

Також, стоїть варто розглянути «емоційний шантаж» як сценарій психологічного тиску, коли одна сторона активно демонструє почуття іншій стороні для досягнення своїх цілей. Це може включати загрози негативними наслідками або втратою дружби у разі невиконання вимог.

Ці лише деякі приклади сценаріїв психологічного тиску, що відображаються в міжособистісних відносинах підлітків. Дослідження та розуміння таких сценаріїв допоможе розробити більш ефективні стратегії протидії тиску та підтримки здорових взаємин.

Психологічний тиск може виявлятися різними способами та набувати варіацій в залежності від конкретної ситуації та особливостей учасників взаємодії. Інший приклад – «маніпуляція інформацією», коли одна особа може умисно поширювати неправдиву інформацію про іншу з метою порушити її репутацію або завдати шкоди відносинам. Цей сценарій може призвести до недовіри та втрати довіри до оточуючих [78].

Крім того, «груповий тиск» може використовуватися для виклику психологічного тиску на підлітка, який не хоче виходити за межі норм або відмовляється від деяких дій, що вимагається групою. В такому випадку, інші учасники можуть використовувати схеми соціальної конформності для того, щоб змусити цю особу підкоритися.

Розглянуті сценарії психологічного тиску лише вершина айсберга. У реальності підлітки можуть виявляти тискучу поведінку через використання різних та витончених методів. Розуміння цих сценаріїв може допомогти не тільки визначити, коли вони відбуваються, а й розробити стратегії протидії та підтримки для підлітків, що опиняються під впливом психологічного тиску.

Вивчення та аналіз типових сценаріїв психологічного тиску допомагає краще зрозуміти динаміку міжособистісних взаємин серед підлітків. Це є важливим кроком на шляху розроблення ефективних стратегій протидії тиску та створення підтримуючої атмосфери для здорового соціального розвитку.

Психологи та науковці активно досліджують динаміку взаємодії серед підлітків та виявлення сценаріїв психологічного тиску в цьому контексті. Для них, розуміння та аналіз цих сценаріїв є ключовими аспектами для формування стратегій протидії та підтримки.

За словами доктора психології Іванни Ковальчук: «Типові сценарії психологічного тиску відображають особливості міжособистісних взаємодій у

підлітковому віці. Молоді люди, на практиці, можуть використовувати ці сценарії як спосіб взаємодії та вираження власної позиції у соціальному середовищі» [42, с.30].

Поглиблене вивчення сценаріїв психологічного тиску серед підлітків, як вказують дослідження, допомагає краще розуміти складні взаємини між ними. Науковці підкреслюють, що такий аналіз сприяє розробці програм для протидії та попередження негативних явищ [24]. Професійні думки в галузі психології вказують на те, що вивчення сценаріїв психологічного тиску не лише розкриває механізми цього явища, а й допомагає знайти способи підтримки позитивних відносин та запобігання негативному впливу на підлітків.

Психологічний тиск в міжособистісних відносинах підлітків розглядається як глобальна проблема, яку досліджують фахівці з різних країн. Сценарії такого тиску можуть включати ігнорування, спекуляції чутливими темами та агресивні висловлювання. Зазначається, що психологічний тиск є міжнародною проблемою, і розуміння різних аспектів цього явища у міжкультурному контексті є важливим завданням для освітян та батьків [67].

Дослідження сценаріїв психологічного тиску серед підлітків має важливий міжнародний контекст. Розуміння цього явища на різних культурних рівнях сприяє розробці ефективних стратегій протидії та створенню підтримуючого середовища для молоді.

Міжнародні дослідження типових сценаріїв психологічного тиску наголошують на важливості аналізу цього явища в контексті різноманітних культур та соціальних норм. Розуміння міжкультурних особливостей психологічного тиску може надати більш широке бачення для розроблення ефективних стратегій протидії тиску та підтримки підлітків у всьому світі [68].

Спостереження за сценаріями психологічного тиску серед підлітків розкриває цікаві аспекти цього явища. Вчені вказують на соціальну вразливість молодих людей та їх здатність використовувати це для підняття власного статусу у групі [31]. Зокрема, цифрові платформи стають новим простором для здійснення психологічного тиску, де анонімність грає важливу роль. Таке застосування

технологій у сценаріях психологічного тиску вимагає нових підходів у психологічній та педагогічній підтримці, а сучасні молоді потребують навичок цифрової безпеки та психологічної стійкості [64].

Все це підкреслює, що розуміння типових сценаріїв психологічного тиску є актуальним завданням для глобальної наукової спільноти. Врахування культурних, соціальних та технологічних факторів допоможе розробити більш комплексний підхід до протидії та попередження психологічного тиску серед підлітків, сприяючи збалансованому розвитку нового покоління.

У глибині типових сценаріїв психологічного тиску в міжособистісних відносинах підлітків ховаються складні соціальні механізми та психологічні деталі. Молоді підлітки можуть відчувати необхідність пристосовуватися до цього контексту через різні маніпулятивні засоби.

Ці зіставлення думок свідчать про глибокий характер феномену психологічного тиску у міжособистісних відносинах підлітків. Відкриття цих механізмів вимагає вивчення з психологічних, соціальних, культурних і педагогічних поглядів, що в свою чергу робить важливими спільні зусилля науковців з різних країн та дисциплін для досягнення більшого розуміння та ефективної протидії цьому явищу.

Типові сценарії психологічного тиску в міжособистісних відносинах підлітків можуть виявлятися у різних формах та в сукупності створювати атмосферу негативних взаємин. Варто зазначити, що такі сценарії можуть включати:

- Соціальну ізоляцію: Один з підходів до психологічного тиску - виключення певних осіб зі спільноти або групи. Підлітки можуть використовувати цей метод, щоб змусити інших почувати себе відділеними та відхиленними.

- Поширення чуток та слухів: Встановлення певних стереотипів або заподіяння шкоди репутації може відбуватися через спростування дійсності та поширення недостовірної інформації.

- Ігнорування та пасивно-агресивна поведінка: Специфічний метод тиску, коли підліток може відмовлятися взаємодіяти або виражати відчуття у відповідь на певну поведінку.

- Маніпуляцію почуттями: Використання позитивних або негативних почуттів у взаємодії з іншими підлітками може виявлятися через викликання вини, страху або образи.

- Домінування та контроль: Прагнення отримати владу над іншою особою, встановити контроль за її рішеннями та діями.

Врахування цих типових сценаріїв допоможе глибше розібратися у природі психологічного тиску та маніпуляцій в міжособистісних відносинах підлітків. Урахування різноманітності сценаріїв може сприяти розробці ефективних стратегій протидії та попередження цього явища.

Відображення типових сценаріїв психологічного тиску в міжособистісних відносинах підлітків допомагає усвідомити складність цього феномену [73]. Ці сценарії не є статичними, а складаються з взаємодії різноманітних факторів, таких як особистісні риси, соціокультурний контекст, стереотипи та навіть онлайн-вплив.

Розуміння того, як психологічний тиск має можливість виявлятися в різних формах, допомагає ідентифікувати вразливі місця і підходи до ефективної протидії. Вивчення та аналіз цих сценаріїв сприяє розробці програм та стратегій психологічної підтримки підлітків, спрямованих на підвищення їхньої внутрішньої стійкості та здатності до конструктивної комунікації [71].

Далі в розділі будуть розглянуті поглиблені аспекти протидії психологічному тиску та маніпуляціям у міжособистісних відносинах підлітків. Важливо розглянути інструменти, які можуть допомогти підліткам усвідомлювати та протиставляти такому тиску, щоб створити здорові та позитивні міжособистісні динаміки.

2.2 Стратегії протидії психологічному тиску в міжособистісних відносинах підлітків

Протидія психологічному тиску в сучасному суспільстві стає все більш актуальною та необхідною. Здорові міжособистісні взаємини серед підлітків мають велике значення для їхнього психосоціального розвитку та загального самопочуття. Період підлітковості є часом інтенсивних змін у фізичному, емоційному та соціальному аспектах життя, і саме тут особливо важливо навчити молодь ефективно протистояти різноманітним випробуванням, пов'язаним з психологічним тиском [72].

Протидія психологічному тиску є невід'ємною частиною формування здорових міжособистісних взаємин серед підлітків. В цьому розділі будуть розглянуті стратегії та підходи, які можуть допомогти підліткам ефективно впоратися з різними сценаріями психологічного тиску.

Проблеми соціалізації особистості підлітка є актуальним аспектом його розвитку. У цей період ставлення до себе, інших та соціальних норм важливо збалансувати. Підліток починає усвідомлювати свою ідентичність та місце у соціумі, але це може супроводжуватися стресами та конфліктами.

Однією з основних проблем є формування власного «Я» та пошук власної ідентичності. Підліток шукає своє місце у групі ровесників, але це може супроводжуватися невпевненістю та пошуком власного стилю.

Ще однією з складнощів у процесі соціалізації підлітка є необхідність збалансувати вплив соціальних стереотипів та власних цінностей. Суспільство накладає певні норми та очікування на молодь, іноді протиставляючи їх особистим переконанням та поглядам. Підліток стикається з тиском групи та спробами адаптуватися до прийнятих соціальних стандартів [67].

Проте це може породжувати внутрішній конфлікт у підлітка, оскільки він намагається знайти баланс між відчуттям належності до спільноти та власною ідентичністю. Важливо навчити підлітка аналізувати та критично ставитися до

оточуючого світу, розрізняючи між соціальними нормами та особистими цінностями.

У процесі зростання підліток засвоює навички впливу та відстоювання власних поглядів, що є важливим для формування особистості. Такий баланс дозволяє відчувати себе частиною суспільства, зберігаючи при цьому свою унікальність та автентичність.

Цей баланс стає ключем до успішної адаптації та збереження внутрішньої гармонії підлітка під час соціалізації.

Маніпуляції та вплив групи ровесників також є складнощами соціалізації. Підліток може опинитися у складних ситуаціях, коли йому слід обирати між власними цінностями та тиском спільноти.

Усвідомлення цих проблем та навчання підлітків ефективним стратегіям адаптації є важливим завданням для педагогів та батьків, щоб допомогти молоді успішно пройти цей важливий етап у своєму житті. Крім того, важливим аспектом соціалізації підлітка є оволодіння стратегіями протидії психологічному тиску в міжособистісних відносинах. Підліток може стикатися з різними видами тиску від ровесників або соціального середовища. Один зі способів боротьби із цим тиском є усвідомлення власних цінностей та здатність залишатися вірним собі у будь-якій ситуації.

Також важливо розвивати комунікативні навички та навички вирішення конфліктів; навчити підлітка конструктивно висловлювати свої почуття та думки, шукаючи спільне рішення проблеми.

Значущим є вплив родинного оточення та педагогічної підтримки. Батьки та вчителі мають бути відкритими для спілкування з підлітками, надавати їм можливість вільно ділитися своїми переживаннями та допомагати у вирішенні конфліктів.

Усі ці аспекти сприяють ефективній соціалізації особистості підлітка та допомагають йому успішно пристосуватися до соціального середовища, зберігаючи власну ідентичність та цінності.

Додатково, однією з основних складових успішної соціалізації є вміння виявляти власну незалежність та адаптуватися до нових умов. Підліток повинен навчатися самостійно приймати рішення та відповідати за них. Це формує в нього відчуття відповідальності за власне життя та допомагає у боротьбі з психологічним тиском оточуючих [51].

Стратегії протидії психологічному тиску включають різноманітні підходи до вирішення конфліктних ситуацій. Важливо навчити підлітка адекватно сприймати критику, розуміти, що вона може бути конструктивною та допомагати в особистісному зростанні. Протидія психологічному тиску в сучасному суспільстві стає все більш актуальною та необхідною [50]. Здорові міжособистісні взаємини серед підлітків мають велике значення для їхнього психосоціального розвитку та загального самопочуття. Період підлітковості є часом інтенсивних змін у фізичному, емоційному та соціальному аспектах життя, і саме тут особливо важливо навчити молодь ефективно протистояти різноманітним випробуванням, пов'язаним з психологічним тиском.

Протидія психологічному тиску є невід'ємною частиною формування здорових міжособистісних взаємин серед підлітків. Також до ефективних стратегій відносяться вміння відмовляти у небажаних ситуаціях, знаходити компроміси, адекватно реагувати на конфліктні ситуації та управляти своїми емоціями. Усі ці аспекти сприяють формуванню стійкої особистості підлітка, здатної до успішного спілкування та адаптації в сучасному суспільстві.

Це лише деякі аспекти проблем соціалізації підлітка та можливих стратегій протидії психологічному тиску, які можна розглянути [56]. Соціалізація є важливим етапом розвитку особистості, і кожен підліток повинен мати можливість навчитися ефективно взаємодіяти зі світом навколо себе, зберігаючи власну ідентичність та цінності.

У даному контексті важливо визначити стратегії та підходи, що допоможуть підліткам налагодити ефективний механізм подолання психологічного тиску.

Одним з ключових аспектів є розвиток емоційного інтелекту, який дозволяє молоді розпізнавати свої власні почуття та емоції, а також розуміти почуття

інших людей. Це допомагає створити емпатію та підтримку у взаємодії з оточуючими.

Емоційний інтелект можна визначити як комплекс розумових здібностей, пов'язаних з розумінням та керуванням емоціями, а також знань, умінь і навичок, пов'язаних з обробкою та перетворенням емоційної інформації [59]. З емоційного інтелекту впливає важлива риса особистості – це комплексний аспект, що охоплює всі важливі боки життєдіяльності людини як суб'єкта. Це включає її відношення до оточуючого середовища, власної активності та сприйняття себе, а також спілкування та взаємодії з іншими [25].

Дослідження підтверджують, що однією з найважливіших психологічних змін у підлітковому віці є формування самосвідомості [19]. Згідно з консенсусом серед науковців, цей процес супроводжується виникненням почуття дорослості. Саме це почуття значно впливає на емоційну поведінку підлітка, який прагне отримати визнання своєї індивідуальності, рівноправності з дорослими та поваги до себе. Це особливо помітно під час «кризи 13 років», яка характеризується вираженим проявом непокори та емоційних відхилень у поведінці підлітків.

Багато з них виявляють так звані акцентуації характеру, коли негативні риси характеру посилюються і можуть виникати психічні патології. Враховуючи, що підлітковий вік супроводжується інтенсивною формуванням самооцінки та особистісної рефлексії, підліток прагне пізнати внутрішній свій світ, розкрити свою індивідуальність, а також зрозуміти, хто він є в даний момент і ким він прагне стати. В нашому розумінні, цей процес сприяє емоційному самопізнанню та емоційному самоусвідомленню підлітка.

В цей життєвий етап виникає важлива потреба розуміти емоції інших осіб, а також вміти керувати ними, оскільки провідною діяльністю стає особисте спілкування з ровесниками, що має особливий характер [12].

Для підлітків вкрай значущим є бути прийнятими спільнотою, отож вони розпочинають прагнення не лише успішно встановлювати емоційні зв'язки з ровесниками, але і виявляти емпатію та співчуття у взаємодії з ними [63]. Зв'язок з однолітками виходить за рамки шкільного життя та навчання, охоплюючи нові

захоплення, різні види активності і стосунки. Це виділяється як окрема, автономна і надзвичайно суттєва сфера для підлітка.

В роботі О.І. Власової [64, с.281] досліджується становлення конкретних механізмів емоційної самосвідомості серед старших підлітків. Особливо важливі результати спостерігаються у сфері розрізнення та диференціації емоцій. Варто відзначити, що дівчата проявляють більш активний підхід до вираження емоцій та мають кращу здатність ідентифікувати їх на обличчі. У той час як хлопці виявляють більш продуктивні навички управління емоціями та взяття відповідальності за них.

Нещодавно проведене дослідження [8] привернуло увагу до цікавого феномену, який дослідниця пов'язує зі становленням емоційної сфери особистості. Цей явище виявляється у відповідності емоційних реакцій певним соціокультурним умовам. За словами дослідниці, у розгляді емоційної зрілості, яку розглядає І.Г. Павлова, важливими компонентами є емоційна експресивність, емоційна саморегуляція та емпатія.

Висновки цього дослідження базуються на результати емпіричних спостережень. Зокрема, вчена підкреслює, що між 13 та 14 роками відбувається суттєве поліпшення здатності підлітків керувати своїми емоціями. Це може вказувати на посилену зрілість емоційної сфери в цей період. Зі свого боку, вік від 14 до 15 років характеризується підвищеним рівнем вільності у вираженні емоцій під час спілкування.

Подробиці дослідження також підкреслюють наявність різниці між статями в проявах емоційної зрілості. У дівчат спостерігається активне формування співчуття та співпереживання, а також здатність розуміти емоційний стан та мотиви поведінки партнера під час спілкування. У хлопців же особлива увага приділяється регулюванню власних емоцій.

Це дослідження вносить важливий внесок у розуміння розвитку емоційної сфери підлітків та різниці між статями у цьому процесі. Його висновки сприяють глибшому аналізу емоційної зрілості та можуть мати практичний вплив на підходи до розвитку підлітків у соціокультурному контексті.

Важливою складовою для підлітків є навчитися розвивати навички позитивного мислення. Позитивна настанова допомагає їм бачити виклики як можливості для росту та самовдосконалення, а не як перешкоди та бар'єри. Разом з тим, важливо навчити їх адаптуватися до стресових ситуацій шляхом вивчення релаксаційних та дихальних технік, які допоможуть знизити рівень тривоги та напруги.

Подолання психологічного тиску також передбачає розвиток навичок соціальної взаємодії та комунікації. Молоді люди повинні вміти виражати свої думки та почуття адекватно та конструктивно, уникати агресії та конфліктів. Розвиток таких навичок допоможе їм у встановленні глибоких та взаємовигідних відносин з однолітками, дорослими та оточуючими. Розуміння та мистецтво вираження особистих емоцій та переживань відіграють важливу роль у зміцненні психічного здоров'я підлітків [13]. Передбачити та вивчити вміння ефективно взаємодіяти з емоційним тиском може стати ключовим аспектом їх психосоціальної здатності.

Розвиваючи емоційний інтелект, молоді люди здобувають важливу компетенцію – здатність не лише розпізнавати власні внутрішні стани, але й розуміти емоції інших. Ця вміння допомагає створити сприятливу атмосферу взаєморозуміння та спілкування, уникнути підступних конфліктів та покращити якість міжособистісних відносин.

Порозуміння себе та інших через призму емоційної інтелігентності є не лише корисним навичкою, а й невід'ємною частиною розвитку особистості. Вміння сприймати та адекватно реагувати на емоційні сигнали сприяє створенню гармонійного оточення, де взаємодія базується на повазі та розумінні.

Таким чином, емоційна інтелект, як невід'ємна складова розвитку підлітків, забезпечує їм не лише можливість протистояти психологічному тиску, а й сприяє підвищенню якості життя через покращення спілкування та створення гармонійних взаємин.

Дорослі можуть створювати атмосферу відкритості та сприяння, де підлітки будуть почувати себе комфортно для вираження своїх переживань та турбот.

Рівень довіри, який підлітки відчують у відносинах з дорослими, може визначати їхню готовність поділитися важливими аспектами своєї життєвої реальності. Дорослі, включаючи батьків, вчителів та консультантів, відіграють невід'ємну роль у підтримці підлітків [69]. Вони можуть впливати на формування їхньої психологічної стійкості та навчити їх ефективним стратегіям протистояння тиску.

Створення атмосфери відкритого спілкування між підлітками та дорослими є ключовим аспектом. Підліткам важливо знати, що вони можуть вільно ділитися своїми думками, переживаннями та турботами зі своїми дорослими наставниками. Дорослі можуть виявити розуміння, вислухати їх та надати цінну пораду або підтримку.

Поряд з відкритим спілкуванням, дорослі можуть навчити підлітків адаптуватися до різних ситуацій тиску. Це може включати навчання практичним навичкам з управління стресом, підтримку емоційної стійкості та використання асертивних стратегій для ефективного взаємодії з іншими.

Важливим є також розвиток у підлітків навичок саморефлексії. Дорослі можуть сприяти їхньому розумінню самих себе, їхніх потреб і цінностей. Це допоможе підліткам розпізнавати ситуації тиску та вибирати належні рішення.

Усе це підкреслює важливість ролі дорослих у житті підлітків як позитивних прикладів, наставників та підтримки. Взаємодія з дорослими може сприяти розвитку підлітків як самостійних, емоційно стійких та впевнених особистостей, готових ефективно протистояти різноманітним викликам і тискам.

Не менш важливо забезпечити можливість звертатися до професійної підтримки, такої як психологічні консультанти або психотерапевти. У випадках, коли підлітки зіткнуться зі складними ситуаціями або емоційними труднощами, наявність фахівців здатних надати кваліфіковану допомогу має важливе значення. Ця підтримка може виявитися вирішальною для їхнього психологічного благополуччя та вміння ефективно подолати труднощі.

Однією з ефективних стратегій протидії тиску є встановлення чітких особистих меж та використання асертивних навичок. Підліткам важливо

навчитися відмовляти, коли це необхідно, і виражати свої погляди та бажання в спосіб, який буде ефективним та відповідатиме їхнім потребам.

Важливою та ефективною стратегією, яка допомагає підліткам протистояти психологічному тиску, є встановлення ясних особистих меж та використання асертивних навичок. Розвиток цих вмінь може виявитися ключовим у вирішенні різних ситуацій та створенні здорових міжособистісних відносин [69, с.57].

Однією з найважливіших аспектів є вміння відмовити, коли це необхідно. Підлітки повинні вчитися чітко виражати свої границі та наміри, навіть якщо це означає сказати «ні». Створення здорового балансу між тим, щоб задовольнити потреби інших та дбати про свої власні, є важливим кроком у встановленні позитивних міжособистісних взаємин.

Подолання психологічного тиску також передбачає вміння виразити свої думки та бажання в ефективний спосіб. Асертивні навички допомагають підліткам виражати свої погляди та думки з повагою до себе та інших, уникати агресії та конфліктів, і водночас залишатися відкритими до конструктивної взаємодії.

Поняття асертивності з'явилося на кінці 50-х років минулого століття завдяки дослідженням американського психолога А. Солтера, який об'єднав ключові концепції гуманістичної психології. Теорія Солтера спрямована на розробку конструктивних та оптимальних підходів до міжособистісної взаємодії, зокрема в контексті протистояння деструктивним патернам, таким як агресія та маніпуляція.

Сучасний світ, забарвлений різноманітними соціальними впливами, часто залишає особистість вразливою перед ними. Соціалізація за старими схемами формує особистість, яка може піддаватися маніпуляціям та впливам інших. В такому контексті людина може відчувати некомфортність, відмовляючись від своїх цінностей та власної ідентичності, дотримуючись нав'язаних норм та оцінок.

Однак формування асертивності вимагає перегляду власних переконань та поведінкових патернів. Цей процес полягає в осмисленні того, наскільки особистість відображає свої справжні прагнення, а наскільки вона піддана

зовнішньому впливу. Це вимагає усвідомлення та коригування тих сценаріїв, які не відповідають особистісним цінностям та потребам.

Ключовими принципами асертивності є заміщення застарілих установок новими, відмова від недоцільних прагнень та реагування на зовнішні впливи з глибоким розумінням себе та своїх цінностей. Особистість може самостійно стати режисером свого життя, визначити свої цілі та взяти на себе активну роль у формуванні власного життєвого сценарію.

Розвиток навичок встановлення меж та асертивності є важливим для підлітків, які стикаються з різними впливами та тиском. Ці навички допомагають їм зберегти особистісну незалежність, покращити взаємини з оточуючими та забезпечити здоровий рівноважний підхід до взаємодії з іншими.

Підлітки можуть активно розвивати навички самозахисту, які включають в себе не лише вміння відокремлюватися від негативного впливу та зайвих думок інших, але й позитивне ставлення до себе та віру в власні здібності [6]. Ці фактори стають невидимими, але міцними бар'єрами перед психологічним тиском, допомагаючи підтримувати емоційну стійкість та психічне благополуччя.

Важливе значення має здатність підлітків відокремлювати себе від негативного впливу, що може походити зі соціального середовища, інтернету чи навіть власного внутрішнього критика. Розвиток цієї навички допомагає зберегти внутрішню рівновагу, не піддаватися шкідливим впливам та зберігати позитивне сприйняття себе.

Позитивне ставлення до себе та віра в власні можливості є запорукою зміцнення психологічної стійкості підлітків. Відсутність самокритики, адекватне оцінювання своїх досягнень та розуміння, що ніхто не є ідеальним, допомагають зменшити вплив негативних емоцій та забезпечують позитивний внутрішній настрій.

Ці стратегії не тільки сприяють зміцненню психологічної стійкості підлітків, але й підвищують їхню здатність ефективно взаємодіяти зі складними ситуаціями психологічного тиску. Надалі ми детальніше розглянемо конкретні приклади та кроки для практичного застосування цих стратегій у реальному житті підлітків.

Підлітки можуть активно розвивати навички самозахисту, що включають в себе уміння відокремлюватися від негативного впливу та думок інших. Наприклад, згідно з Памело Коул, американською психологинєю, «важливо відділити свої особисті цінності та переконання від думок оточуючих, особливо коли вони суперечать вашій внутрішній ідентичності» [93].

Позитивне ставлення до себе та віра в власні здібності можуть створювати бар'єри перед психологічним тиском. Сагай Яшар, автор теорії самоспівчуття, зауважує: «Самоспівчуття - це спосіб відношення до себе, який включає в себе доброзичливість та розуміння, коли ми стикаємося з труднощами чи зазнаємо невдачі». Це позитивне ставлення може захистити від впливу негативних думок інших, допомагаючи зберегти внутрішню емоційну рівновагу [94, с. 102].

Зазначені стратегії спрямовані на зміцнення психологічної стійкості підлітків та підвищення їхньої здатності взаємодіяти зі складними ситуаціями психологічного тиску. Подібний підхід підкреслює відомий ізраїльський філософ Раз Джозеф, який зазначає, що «саморефлексія та позитивне мислення сприяють формуванню внутрішньої мотивації та здатності знаходити конструктивні рішення» [96].

Розвиток особистості підлітка пов'язаний з численними викликами та психологічним тиском. Важливо, щоб підлітки навчилися ефективним стратегіям самозахисту та позитивного ставлення, що сприяють їхній психологічній стійкості.

Підхід Райкер Вільяма, американського психолога, підкреслює значення відокремлення від негативного впливу. Підлітки можуть вчитися розрізняти свою внутрішню ідентичність від зовнішніх думок. Власне самопереконання та цінності важливіше, ніж негативні коментарі оточуючих [97].

Теорія самоспівчуття Лонг Тодд показує, як позитивне ставлення до себе сприяє психологічній стійкості. Самоспостереження та визнання власних досягнень допомагають підтримувати позитивний внутрішній настрій. Розуміння, що труднощі є можливістю для навчання, знижує вплив негативних емоцій. [95].

Практичне втілення цих стратегій важливо для їхньої ефективності. Підлітки можуть навчитися застосовувати відокремлення від негативного впливу

у взаємодії з іншими. Водночас, розвивати позитивне ставлення до себе допоможе утворити стійку психологічну основу навіть у важких ситуаціях [99].

Загалом, розвиток навичок самозахисту та позитивного ставлення важливий для зміцнення психологічної стійкості підлітків. Ці стратегії допомагають їм ефективно впоратися зі стороннім тиском та зберігати емоційний комфорт.

Висновки до розділу 2

В даному дослідженні були розглянуті прояви та наслідки психологічного тиску між підлітками. Дослідження показало, що психологічний тиск може приймати різні форми, такі як цинічні вислови, соціальне відкидання, онлайн харасмент та інші. Ці форми тиску можуть впливати на емоційний стан та психологічний стан підлітків. Типові сценарії психологічного тиску в міжособистісних відносинах підлітків розкрили, які чинники та ситуації можуть сприяти виникненню психологічного тиску. Це може бути пов'язано зі заздрістю, конкуренцією, бажанням відчувати себе сильнішим за інших або низькою самооцінкою.

Психологічні наслідки психологічного тиску та маніпуляцій можуть бути серйозними для психічного стану підлітків. Низька самооцінка, емоційна депресія, соціальна ізоляція та втрата віри в себе – лише кілька з можливих наслідків, які можуть виникнути внаслідок психологічного тиску. Вплив психологічного тиску на психічний стан та емоційну стійкість підлітків підкреслює необхідність розуміння та впровадження превентивних заходів. Роль батьків, педагогів та фахівців у цьому контексті надзвичайно важлива. Перебачення та вчасне реагування на прояви психологічного тиску допоможе зменшити його негативні наслідки для підлітків.

Отже, враховуючи вплив психологічного тиску на підлітків та їхню психічну стійкість, важливо вдосконалювати підходи до психологічної підтримки та формування здорового міжособистісного середовища для їхнього розвитку.

Протидія психологічному тиску у підлітків передбачає комплексний підхід, що включає розвиток емоційного інтелекту, навичок позитивного мислення, соціальної взаємодії та підтримку з боку оточуючих. Цей підхід сприяє формуванню міцних основ для здорового психологічного розвитку підлітків та їхнього успішного впорядкування з різноманітними викликами життя.

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗДАТНОСТІ ПІДЛІТКІВ ДО ПРОТИДІЇ ПСИХОЛОГІЧНОМУ ТИСКУ ТА МАНІПУЛЯЦІЇ

3.1 **Методологія емпіричного дослідження. Характеристика методик дослідження**

Надійний дослідницький підхід є фундаментальним для досягнення цілей дослідження, які стосуються вивчення психологічного тиску між підлітками та встановлення дієвих стратегій його нейтралізації. Важливість методологічної платформи полягає у тому, що вона позбавляє дослідження від випадковості та забезпечує обґрунтованість та науковий характер виведених результатів.

Обрана методологія базується на комплексному підході, який об'єднує якісні та кількісні методи дослідження. Це дозволяє насамперед зібрати багатогранні дані про переживання, реакції та взаємодію підлітків в умовах психологічного тиску, а також підтвердити ці дані статистичною обробкою.

Питання, розроблені на підставі попереднього аналізу літератури та дослідницької бази, дозволяють отримати глибоке розуміння механізмів та підходів, які використовують підлітки для взаємодії в умовах психологічного тиску. Робота зі збору та аналізу даних, а також дотримання етичних норм та конфіденційності, покладені в основу методологічного підходу, надає дослідженню високий рівень достовірності та наукової обґрунтованості.

Дослідження складалося з кількох етапів

Перший етап дослідницького шляху розпочався з глибокого вивчення наукових досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних у галузі психологічного маніпулювання. Проведено аналіз основних концепцій та теорій, що стосуються цієї теми, зокрема, ідей та методологічних підходів, які вони висвітлюють. Основна мета цього етапу полягала у визначенні основної ідеї дослідження, теоретико-методологічних принципів, що визначали дослідження, а також у

формулюванні гіпотези та завдань дослідження. Аналіз охопив також стан проблеми у сучасній соціально-психологічній науці та її практичну важливість.

Цей етап дозволив скласти теоретичну основу для дослідження, розкривши ключові аспекти психологічного маніпулювання та визначивши напрямки подальшої роботи. На цій основі було вивчено та проаналізовано проблему маніпулювання в міжособистісних відносинах серед підлітків.

Другий етап: адаптація методичного інструментарію дослідження, створення та опрацювання дослідницької програми, орієнтованої на вивчення особливостей маніпулятивного поведінкового аспекту серед підлітків.

Третій етап: аналіз та узагальнення накопичених даних, формулювання висновків та уточнення ключових теоретичних засад. Відбулася обґрунтована розробка власного підходу до розгляду структури маніпулятивних впливів в міжособистісних відносинах підлітків, а також надання їм структурних аспектів.

Очевидною перспективою для майбутніх досліджень у цій галузі є аналіз, спрямований на можливість передбачення поведінки підлітків, враховуючи їхнє сприйняття маніпуляцій: чи особистість сприймає та приймає маніпуляції або відкидає їх, та як це впливає на їхню реакцію у подібних ситуаціях. Крім того, цікавим є вивчення зв'язку між сприйняттям ситуації та поведінкою підлітка в таких обставинах, адже це може розкрити багато інформації про їхню внутрішню динаміку та стратегії адаптації.

З урахуванням наведених аспектів, нами було сформовано наступні **дослідницькі гіпотези**: припускається, що здатність до протидії психологічному тиску взаємопов'язана із рівнем прояву комунікативної та організаторської спрямованості, індивідуальним стилем реакції на конфліктні ситуації.

Для перевірки сформульованих припущень використовувалися наступні діагностичні методики:

- 1) Діагностика міжособистісних відносин Т. Лірі
- 2) Анкета самооцінки соціально-психологічної компетентності старшокласників (автор Л. А. Лепіхова)
- 3) Методика типового реагування на конфліктні ситуації Кілмана-Томаса

4) Методика «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)

1. Тест «**Діагностика міжособистісних взаємин Т. Лірі**» є методикою для оцінки та аналізу міжособистісних відносин між особами (Додаток А). Тест розроблено для виявлення не лише індивідуальних особливостей особистості, але й домінуючого стилю взаємодій з оточуючими. Цей тест дає можливість визначити характер взаємин особистості зі світом, враховуючи такі типи: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, слухняний, залежний, доброзичливий чи альтруїстичний.

Перші чотири типи характеризуються нахилом до лідерства і домінування, незалежністю у вираженні власної думки та готовністю захищати власну позицію під час психологічного тиску. Інші чотири типи вказують на переважання конформних установок, непевненість у собі, готовність враховувати думки оточуючих та схильність до компромісів. Для відображення основних соціальних орієнтацій, Т. Лірі виготовив абстрактну схему у формі круга, який був поділений на різні сегменти (Рис. 3.1). У цьому крузі чотири основні орієнтації були позначені вздовж вертикальної та горизонтальної осей: вплив-підпорядкування, сприятливість-ворожість. Кожен сегмент, у свою чергу, був розгалужений на вісім підсегментів, що представляли більш приватні аспекти взаємин. Для більш ретельного аналізу круг був розбитий на 16 сегментів, проте найчастіше використовувались лише вісім октантів, спрямованих відносно двох основних ліній. Також Т. Лірі запропонував метод оцінки спостережуваної поведінки осіб, тобто оцінки дійсності спостережуваної поведінки ззовні для самооцінки, оцінки близьких осіб та для створення ідеального «Я». Залежно від цих рівнів діагностики змінювалася інструкція для надання відповіді Процедура аналізу здійснюється наступним чином: досліджуваному пропонується аркуш з 128 описами рис особистості, головне завдання полягає в обранні тих, які, на думку респондента, є для нього характерними. Інтерпретація результатів здійснюється за допомогою ключа, в якому підраховується кількість балів за Після того, як

випробовуваний провів самооцінку, обчислюються бали за кожним із 8 октантів психограми методики. За кожен позитивний аспект нараховується 1 бал, отже, максимальний рейтинг можливий на рівні 16 балів.

Розподіл по октантах:

1-й октант: Питання 1-4, 33-36, 65-68, 97-100. **I. Авторитарний**

0-8 балів. Упевнений в собі, наполегливий, цілеспрямований, може бути хорошим наставником і організатором. Володіє властивостями керівника.

9-12 балів. Домінантний, енергійний, успішний в справах, любить давати поради, у тому числі і небажані, вимагає до себе пошани, може бути нетерплячий до критики, йому властива переоцінка власних можливостей. Властиве використання активних і пасивних конфліктогенів спілкування.

13-16 балів. Владний, домінуючий, деспотичний характер, всіх повчає, дидактичний стиль висловів, не схильний приймати поради інших, прагне лідерства і суперництва, керувати іншими, сильна особистість з рисами деспотизму. Високий ступінь використання різноманітних конфліктогенів спілкування й ескалації конфліктів.

2-й октант: Питання 5-8, 37-40, 69-72, 101-104. **II. Егоїстичний**

0-8 балів. Упевнений, незалежний, орієнтований на себе, схильний до суперництва тип.

9-12 балів. Самовдоволений, із вираженим почуттям власної гідності, переваги над оточуючими, з тенденцією мати особливу думку, відмінну від думки більшості і займати відособлену позицію в групі і в конфліктних ситуаціях.

13-16 балів. Прагне бути над всіма, самозакоханий, обачливий. До оточуючих відноситься відчужено. Зарозумілий, хвалькуватий, конфліктний. Понад міру використовує активні і пасивні конфліктогени спілкування.

3-й октант: Питання 9-12, 41-44, 73-76, 105-108 **III. Агресивний.**

0-8 балів. Упертий, наполегливий, цілеспрямований в досягненні мети, енергійний, безпосередній.

9-12 балів. Вимогливий, прямолінійний, відвертий, суворий і різкий в оцінці інших, негнучкий, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, глузливий, іронічний, дратівливий, конфліктний.

13-16 балів. Надмірна завзятість, недружелюбність, жорсткість, ворожість у ставленні до оточуючих, нестриманість, запальність, агресивність, що доходить до асоціальної поведінки, висока конфліктність і крайній ступінь конфліктогенності спілкування.

4-й октант: Питання 13-16, 45-48, 77-80, 109-112. **IV. Підозрілий**

0-8 балів. Реалістичний в думках і вчинках, критичний у ставленні до оточуючих, скептик.

9-12 балів. Виражена схильність до критицизму. Розчарований в людях, замкнений, прихований, образливий, що сприяє виникненню конфліктів з оточенням. Недовірливий до оточуючих, має труднощі в персональних контактах через підозрілість і страх неприйняття. Свій негативізм проявляє у вербальній агресії.

13-16 балів. Відчужений по відношенню, до ворожого і злобного світу, дуже підозрілий, украй образливий, що є щонайпотужнішим конфліктогеном спілкування і поширює конфліктні ситуації, схильний до сумніву в усьому, злопам'ятний, постійно скаржиться на всіх (шизоїдний тип характеру).

5-й октант: Питання 17-20, 49-52, 81-84, 113-116. **V. Покірний**

0-8 балів. Скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підкорятися, не має власної думки, слухняно і чесно виконує свої обов'язки.

9-12 балів. Сором'язливий, покірливий, легко збентежується, схильний підкорятися більш сильному без урахування ситуації.

13-16 балів. Покірний, схильний до самознищення, слабовольний, схильний поступатися всім і у всьому, що породжує постійну внутрішню конфліктність, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь більш сильному.

6-й октант: Питання 21-24, 53-56, 85-88, 117-120. **VI. Залежний**

0-8 балів. Конформний, м'який, чекає допомоги і порад, довірливий, схильний до захоплення оточуючими, ввічливий, потребує визнання.

9-12 балів. Слухняний, боязкий, безпорадний, не вміє проявити опір, щиро вважає, що інші завжди мають рацію.

13-16 балів. Невпевнений у собі, має нав'язливі страхи і внутрішні конфлікти, побоювання, турбується з будь-якого приводу, тому залежить від інших і чужої думки.

7-й октант: Питання 25-28, 57-60, 89-92, 121-124. **VII. Дружелюбний**

0-8 балів. Схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний у вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне погоджуватися з думкою оточуючих, свідомо конформний, слідує умовностям, правилам і принципам гарного тону у відносинах з людьми, ініціативний ентузіаст в досягненні цілей групи, прагне допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслужити увагу і любов, товариський, проявляє теплоту і дружелюбність у відносинах.

9-16 балів. Доброзичливий і люб'язний зі всіма, є орієнтований на ухвалу і соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги всіх, бути хорошим для всіх без урахування ситуації, мікрогрупи, має розвинуті механізми витіснення і придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).

8-й октант: Питання 29-32, 61-64, 93-96, 125-128. **VIII. Альтруїстський**

0-8 балів. Відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне відношення до людей проявляє в співчутті і співпереживанні (емпатії), симпатії, турботі, ніжності, уміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

9-16 балів. Гіпервідповідальний, завжди приносить в жертву свої інтереси, прагне допомогти і співчувати всім, нав'язливий в своїй допомозі і дуже активний по відношенню до оточуючих, що нерідко виступає як конфліктоген спілкування, неадекватно приймає на себе відповідальність за інших (може бути тільки зовнішня маска, потаємна, прихована особистість протилежного типу).

Максимальна оцінка рівня - 16 балів, і ця оцінка поділена на чотири категорії вираженості.

Адаптивна поведінка:

0- 4 бали - низька міра

5- 8 балів - помірна

Екстремальна поведінка до патології:

9-12 балів - висока міра

13-16- балів -екстремальна

Кожному з 8-и октантів відповідає тип міжособистісних стосунків (Рисунок 3.1).



Рис.3.1 Схема міжособистісних орієнтацій Т. Лірі

2. Анкета самооцінки соціально-психологічної компетентності (автор Л. А. Лепіхова), Додаток Б

У ході нашого дослідження ми використовували методику оцінки соціально-психологічної компетентності, засновану на заповненні анкети. Обрана методика має кілька ключових переваг, які відповідають меті нашого дослідження.

По-перше, анкета дозволяє систематизувати та зробити кількісну оцінку різноманітних аспектів соціально-психологічної компетентності, які можуть бути пов'язані із здатністю опізнати та протистояти маніпулятивним технікам.

По-друге, шкала від 1 до 5 дозволяє визначити ступінь притаманності різних рис особистості, важливих для опанування навичками протидії маніпуляції. Це дозволяє отримати конкретний індивідуальний показник, що полегшує аналіз та порівняння результатів.

По-третє, обрана методика має орієнтацію на внутрішню оцінку та власні переконання особи, що відповідає меті дослідження - визначенню самосвідомості та готовності протидіяти маніпуляціям, незалежно від зовнішніх оцінок.

Отже, обрана методика дозволяє глибоко та комплексно дослідити соціально-психологічні аспекти, важливі для визначення протидії маніпуляції, і надає можливість отримати цінний інсайт у внутрішній світ досліджуваних осіб.

Анкета розроблена для оцінки особистої здатності до асертивної поведінки: ефективно спілкуватися та взаємодіяти з оточенням, включаючи однолітків і дорослих, з метою переконання їх у власних поглядах і досягнення заданої цілі. Аналіз результатів дослідження дозволяє розподілити учасників на кілька рівнів, відповідно до кількості набраних балів:

Менше 55 балів (низький рівень): Особи з низьким рівнем соціально-психологічної компетентності можуть виявляти наступні риси: недостатня впевненість в собі; знижена здатність до ефективної комунікації; обмеженість навичками вирішення конфліктів; схильність до невдалих спроб впливу на оточення. Закриті, схильні до обмеженого спілкування та вираження емоцій.

55 – 75 балів (середній рівень): Особи з цією кількістю балів можуть виявляти наступні риси: у міру впевненість в собі; задовільна комунікативна здатність; спроможність вирішувати конфлікти на середньому рівні; спроможні в деяких аспектах, але можливо, не завжди виражаються на повну силу, обмежені в виявленні емоцій. Знайомі ставляться до них з повагою і симпатією. Урівноважені, комунікабельні, конструктивні, рішучі.

76 - 95 (високий рівень): Особи з цими результатами вдається бути достатньо дипломатичними, вправними, інколи навіть хитрими в ділових і товариських стосунках. Їх вважають ерудованою, цікавою людиною. Нерідко використовують свою здатність конструктивно спілкуватися оточенням для досягнення власних цілей. Вдається керувати людьми та обставинами завдяки психологічному чуттю. Вольові, активні в спілкуванні.

3. «Методика типового реагування на конфліктні ситуації Кілмана-Томаса» є тестовою методикою, спрямованою на аналіз та класифікацію типових реакцій особистості у конфліктних ситуаціях. Методика розроблена Кеннетом Томасом та Ральфом Кілманом, дозволяє аналізувати та класифікувати реакції особистості на конфліктні ситуації. Ця методика базується на двох основних вимірах: «співпраця» та «влада». «Співпраця» описує нахил особистості до спільності та співробітництва, тоді як "влада" вказує на тенденцію до захисту власних інтересів та домінування. Отримані результати дозволяють виокремити п'ять основних конфліктних стилів (Додаток В):

- Уникання (Avoiding): Спроби уникнути конфлікту, ухиляючись від протистоянь або важких ситуацій.
- Примирення (Accommodating): Намагання зберегти гармонію та задовольнити потреби інших, навіть за шкоду своїх інтересів.
- Компроміс (Compromising): Готовність до пошуку взаємних рішень та уступок для досягнення компромісу.
- Співробітництво (Collaborating): Активна співпраця та взаємодопомога для знаходження оптимального рішення для всіх сторін конфлікту.
- Конкуренція (Competing): Спроби виграти конфлікт, захищаючи власні інтереси без звернення до позицій інших.

Ця методика дозволяє краще розуміти особистість та її підходи до конфліктних ситуацій, що є корисним для керування конфліктами та побудови ефективних міжособистісних відносин.

4. «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)» є тестовою методикою, спрямованою на визначення та оцінку комунікативних та організаторських навичок у людини. Методика «КОС-1» включає анкетну частину, що містить послідовність запитань для досліджуваного. Відповіді на ці запитання передбачаються у вигляді позитивних («так») або негативних («ні») відповідей (Додаток Г). Ця методика дозволяє вивчити й оцінити рівень комунікативних та організаторських навичок,

розглядаючи різні групи запитань. У «Листі запитань» представлено збірні питання, які охоплюють різні аспекти цих навичок. Широкий спектр питань у цьому анкетному опитуванні дозволяє отримати якісні й кількісні показники комунікативних та організаторських здібностей досліджуваного. Методика «Діагностика комунікативних і організаторських схильностей (КОС-1)» дозволяє особистості оцінити рівень розвитку комунікативних та організаторських здібностей та врахувати можливі шляхи їх подальшого вдосконалення.

Тест містить 40 питань, на кожне з яких необхідно відповісти «так» (+) або «ні» (-). Необхідно обрати одну з альтернатив. Час на виконання тесту становить 10-15 хвилин. Ключ до тесту дозволяє оцінити комунікативні та організаторські схильності, враховуючи бали за відповіді. Рівень цих схильностей визначається за сумою балів:

1) Дуже низький рівень (Сума балів 1-4): Свідчить про слабо виражені комунікативні та організаторські схильності. Особистість може відчувати дискомфорт у спілкуванні, уникає активної участі та прийняття рішень.

2) Низький рівень (Сума балів 5-8): Особистість не відчуває потреби в інтенсивному спілкуванні та організаційній діяльності. Це може призводити до уникання спілкування та неявності в організаційних процесах.

3) Середній рівень (Сума балів 9-12): Показує наявність комунікативних та організаторських схильностей на середньому рівні. Особистість спрямована на спілкування, але може потребувати додаткової роботи над їх розвитком.

4) Високий рівень (Сума балів 13-16): Характеризується сформованістю комунікативних та організаторських схильностей. Особистість демонструє бажання до спілкування та ефективного управління.

5) Найвищий рівень (Сума балів 17-20): Свідчить про винятковий рівень комунікативних та організаторських схильностей. Особистість проявляє високу активність у спілкуванні та організаційних аспектах, виявляє ініціативу та наполегливість у діяльності.

Аналіз отриманих результатів дозволяє визначити потреби особистості в подальшому розвитку комунікативних та організаторських здібностей для досягнення успіху у соціальній та професійній сферах.

Дослідження проводилося на вибірці школярів 8 - 10 класів в кількості 56 дівчат та хлопців, вік досліджуваних – 14 - 16 років. Дослідження проводилось на базі загальноосвітній школі села Ганнівка, Донецька область.

Бланки діагностичних методик було переведено у форму анкет за допомогою сервісу Google.

Опитування здійснювалось продовж лютого – березня 2023 року у режимі он-лайн.

Кількісні характеристики вибірки:

1) Розподіл респондентів за статтю представлено на рисунку 3.2.

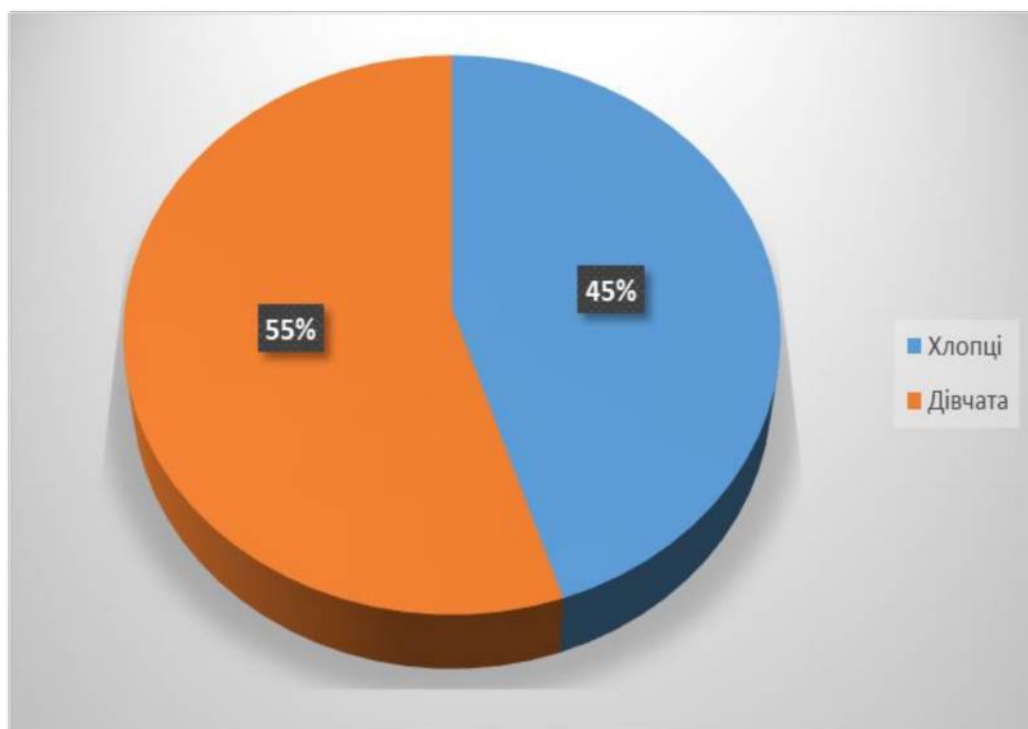


Рис. 3.2. Розподіл респондентів за статтю

2) Розподіл респондентів за віком наведено на рис. 3.3.

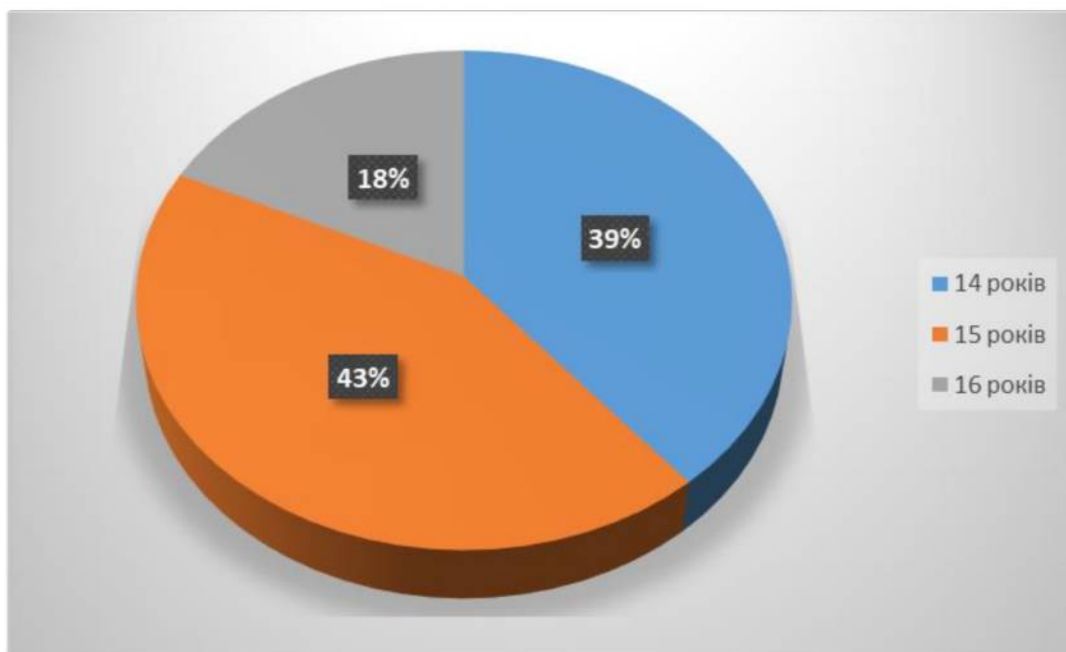


Рис. 3.3. Розподіл респондентів за віком

Наступний підрозділ зосередиться на аналізі отриманих результатів та їх інтерпретації для розробки рекомендацій і стратегій боротьби з психологічним тиском між підлітками.

3.2. Кількісний та якісний аналіз емпіричних даних, інтерпретація результатів дослідження

Методика «Діагностика міжособистісних відносин» Т. Лірі дозволила визначити стиль та структуру міжособистісних відносин та виявила домінуючий тип відношень в людей, схильних до маніпуляцій.

За методикою діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі отримано наступний розподіл результатів.

Отримані дані наочно представлені на рисунку 3.4 :

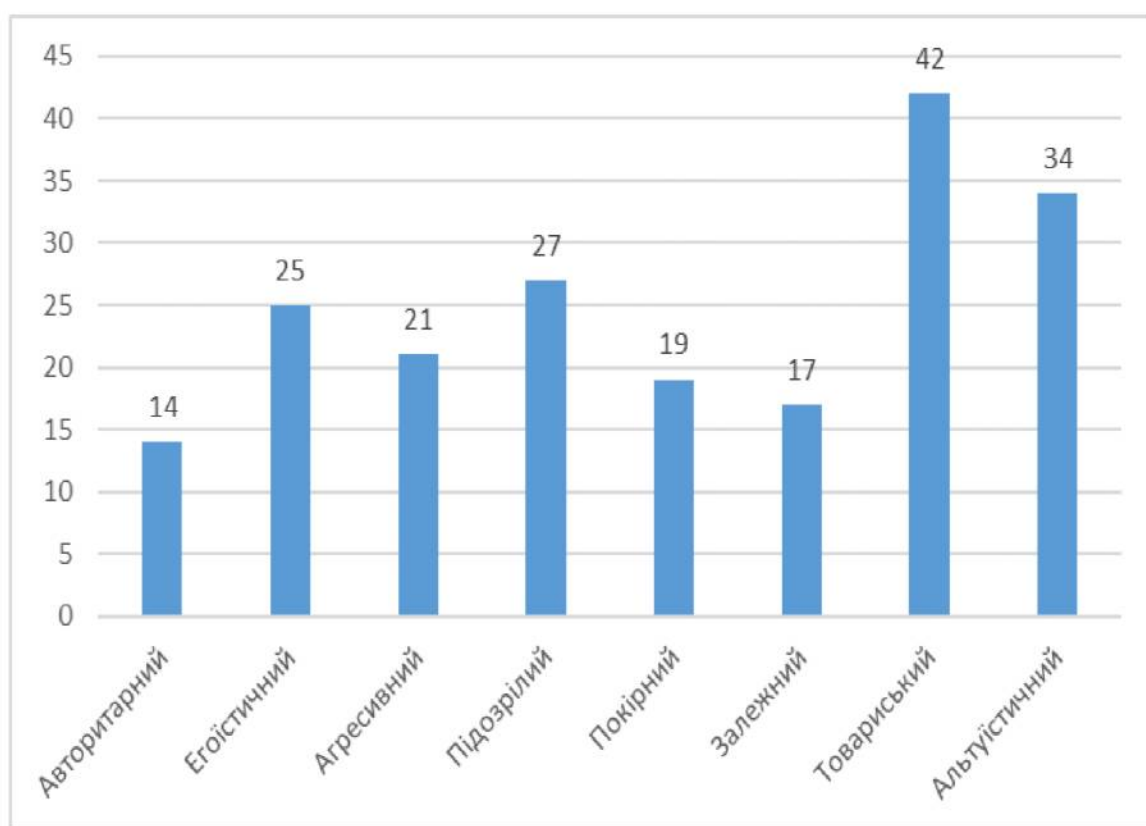


Рис. 3.4 Розподіл респондентів за домінуючим видом відносин

Проведений аналіз індивідуальних типів міжособистісних відносин підлітків дозволяє стверджувати, що у 42% учнів переважає товариський тип, який характеризується схильністю до співпраці, кооперації, гнучкістю і готовністю йти на компроміс у вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях. Однак якісний аналіз цього показники довів, що більшість значень у вибірці по

шкалі «Товариськість» знаходиться на рівні екстремального прояву (див. Табл. 3.1)

Таблиця 3.1. Розподіл за рівнями прояву товариськості

Рівень	Бали за тестом	Кількість осіб	Відносна частота
Адаптивний	0-8 балів	24	43 %
Екстремальний	9-16 балів	32	57 %

Дані свідчать про те, що більшості підлітків притаманні орієнтація на похвалу і соціальне схвалення, прагнення задовольнити вимоги всіх, бути хорошим для всіх без урахування ситуації. Такі люди мають розвинуті механізми витіснення і придушення, емоційно лабільні (істероїдний тип характеру).

Альтруїстичність зустрічається як один з домінуючих типів міжособистісних відношень в 34 % осіб у вибірці. Такі люди делікатні, м'які, добрі, проявляють співчуття і співпереживання (емпатію), безкорисливі і чуйні. Але при досить високих балах (екстремальний рівень прояву 9-16 балів, це 33 % у вибірці, рис. 3.5), можуть бути гіпервідповідальними, завжди приносити в жертву свої інтереси; прагнуть допомогти і співчувати всім, нав'язливі в своїй допомозі, що нерідко виступає як конфліктоген спілкування, неадекватно приймають на себе відповідальність за інших (і це може бути тільки зовнішньою маскою, потаємною, прихованою особистістю протилежного типу).

Залежний і покірний типи домінують у меншій частині підлітків (17 % і 19 % відповідно (рис. 3.4). При цьому розподіл за рівнями прояву показує перевагу адаптивного рівня (79 % і 71 % відповідно, рис. 3.5). Для таких людей характерна здатність підкорятися, не мати власної думки, конформність, очікування допомоги і порад, ввічливість, потреба у визнанні. Вони уникають чинити опір, вважаючи, що інші завжди мають рацію.

Таким чином, дані за шкалами V – VIII октантів за методикою Лірі свідчать про те, що у вибірці підлітків переважають особи, які можуть часто підпадати під вплив маніпуляції, відчуваючи при цьому негативні емоції. Таким людям складно

брати відповідальність за ситуацію і проявляти впевнену, активну, конструктивну поведінку у конфлікті.

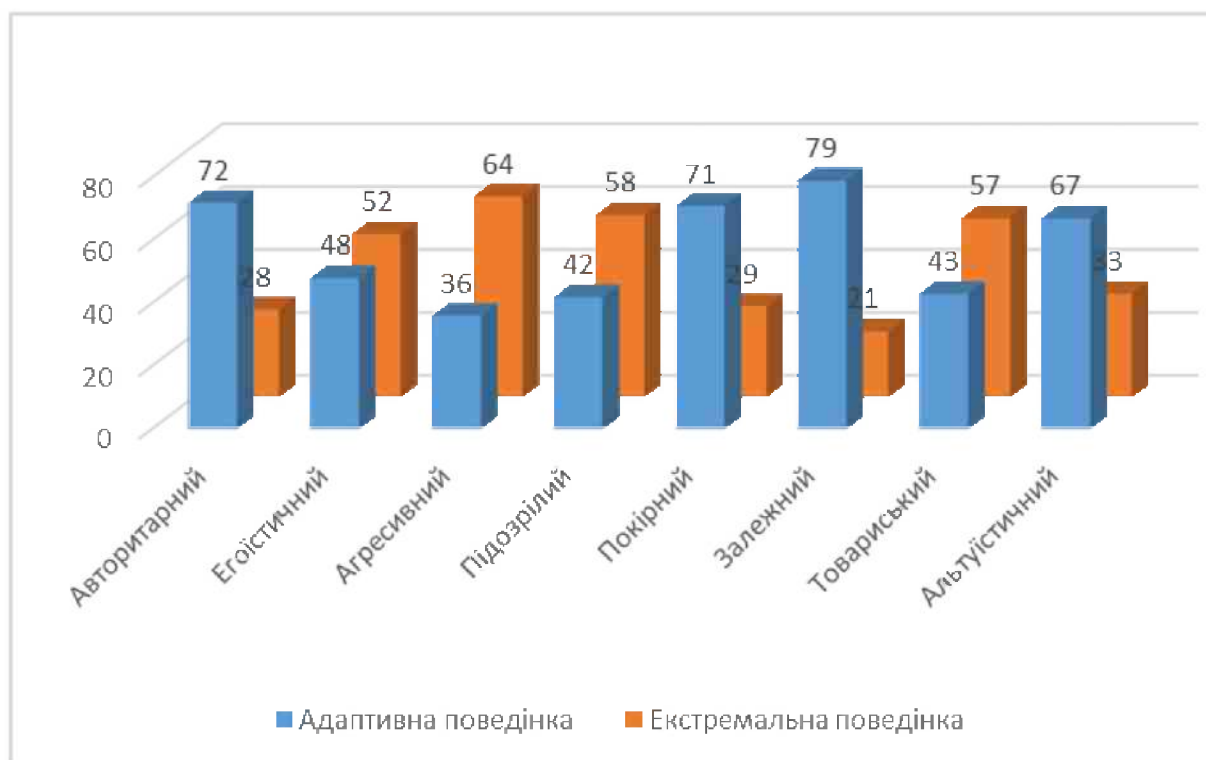


Рис. 3.5. Розподіл за рівнями прояву типів взаємовідносин за методикою Лірі

За результатами дослідження за методикою Лірі у вибірці достатньо часто як один з домінуючих зустрічаються наступні типи поведінки (рис. 3.4.): підозрілий (27 %), егоїстичний (25 %), агресивний (21 %). При чому за цими показниками переважає екстремальний рівень прояву означених якостей – «підозрілість» 58 % осіб, «егоїстичність» - 52 %, «агресивність» - 64 % (рис.3.5). Підлітки з такими показниками схильні займати відособлену позицію в групі і в конфліктних ситуаціях, різкі в оцінці інших, негнучкі, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, глузливі, іронічні, дратівливі. Понад міру використовує активні і пасивні конфліктогени у спілкуванні, недовірливі до оточуючих, мають труднощі в персональних контактах через підозрілість і страх неприйняття. Тобто такі учні здатні до прояву психологічного тиску та маніпуляції у міжособистісних відносинах.

Прояв авторитарності як домінуючої поведінки виявлено в 14% респондентів (рис. 3.4). При чому, більшість з них (72 %, рис. 3.5) мають адаптивний рівень прояву якості. Це означає, що такі учні достатньо упевнені в собі, наполегливі, цілеспрямовані, можуть бути хорошим наставником і організатором.

Згідно методики Лірі, при обробці результатів для кожного респондента вираховується показники за двома основними чинниками:

$$\text{Домінування} = (I - V) + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI).$$

$$\text{Дружелюбність} = (VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI).$$

На рисунку 3.6 показано розподіл респондентів за домінуючим інтегральним показником (у відсотках).



Рис. 3.6. Розподіл респондентів за основними чинниками (методика Лірі)

За результатами анкети самооцінки соціально-психологічної компетентності старшокласників (автор Л. А. Лепіхова) стає очевидним, що більшість учасників (50%) виявляє середній рівень соціально-психологічної компетентності, отримавши від 55 до 75 балів за методикою. Ця група респондентів характеризується достатньою урівноваженістю, комунікабельністю, та конструктивним підходом у вирішенні конфліктів.

Не менш значущою є виявлена категорія з низьким рівнем соціально-психологічної компетентності, до якої увійшли 42% учасників з результатами

менше 55 балів. Ці особи можуть проявляти недостатню впевненість в собі, обмеженість навичками вирішення конфліктів та схильність до обмеженого спілкування та вираження емоцій. Важливим висновком є необхідність розвитку навичок спілкування та підвищення емоційної виразності для цієї групи учасників.

Зауважимо також наявність групи з високим рівнем соціально-психологічної компетентності (8% учасників із балами від 76 до 95). Ці особи проявляють високу дипломатичність, вправність та інколи хитрість у ділових та товариських стосунках, мають здатність конструктивно взаємодіяти з оточенням. Їхня присутність може слугувати додатковим ресурсом для досягнення загальних цілей.

Отримані дані наочно представлені на рисунку Рис. 3.7.

Отже, застосовуючи дану методику, ми можемо ідентифікувати групи, які вимагають подальшого розвитку навичок спілкування та взаємодії, а також виділити тих, хто вже є ефективними у цих аспектах та може виконувати роль позитивного впливу на інших учасників.

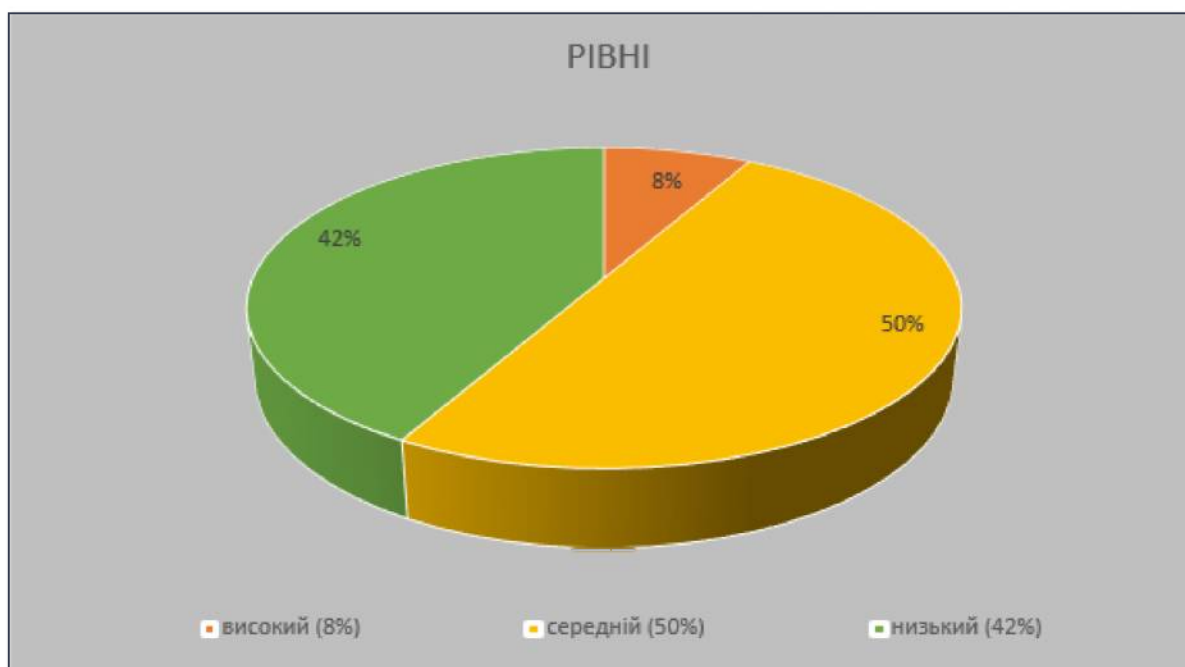


Рис. 3.7. Розподіл за рівнями самооцінка соціально-психологічної компетентності учнів

Методика Томаса-Кілмана. В ході дослідження конфліктної поведінки серед групи підлітків використовувалася класифікація п'яти типів конфліктної поведінки, запропонована Томасом та Кілманом: уникання, примирення, компроміс, співробітництво та конкуренція .

Уникання (Avoiding): 20% учнів демонстрували тенденцію уникати конфліктів, ухиляючись від протистоянь та важких ситуацій.

Примирення (Accommodating): 15% вибірці проявляли бажання зберегти гармонію та задоволеність потреб інших, навіть за шкоду своїм власним інтересам.

Компроміс (Compromising): 25% респондентів виявили готовність до пошуку взаємних рішень та уступок для досягнення компромісу.

Співробітництво (Collaborating): 30% учнів проявляли активну співпрацю та взаємодопомогу для знаходження оптимального рішення для всіх сторін конфлікту.

Конкуренція (Competing): 10% підлітків спрямовували свої зусилля на перемогу у конфлікті, захищаючи власні інтереси без звернення до позицій інших.

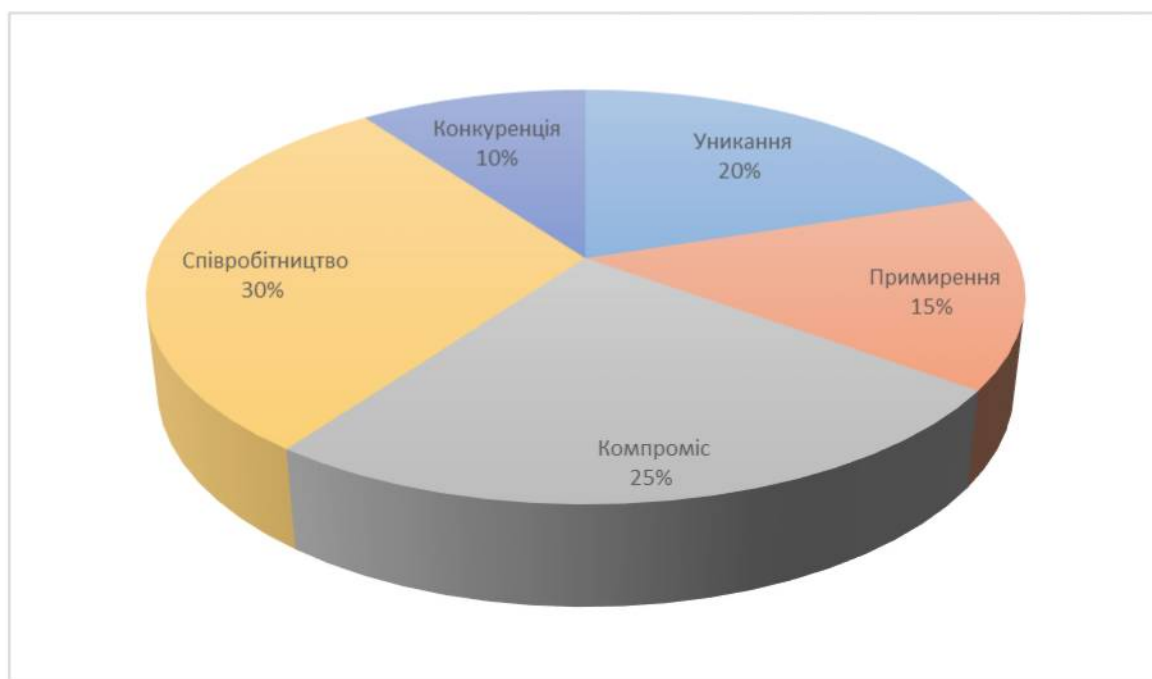


Рис. 3.8. Класифікація п'яти типів конфліктної поведінки за тестом Томаса - Кілмана.

Отже, після аналізу результатів можна зазначити, що в групі підлітків спостерігається значна різноманітність у їхньому ставленні до ситуацій впливу та маніпуляцій. Деякі підлітки уникають зіткнень із складними ситуаціями та прагнуть уникнути конфліктів. Інші виявляють бажання співпрацювати та шукати компроміси, дотримуючись толерантного підходу. Також слід зазначити, що частина учасників дослідження проявляє тенденцію до активної конкурентної позиції, захищаючи свої інтереси навіть без врахування позицій інших. У цій ситуації важливо забезпечити баланс між власними потребами та врахуванням інтересів співбесідників. Такий різноманітний спектр реакцій та стратегій поведінки в конфлікті вказує на важливість комплексного підходу до управління впливом в міжособистісних відносинах. Розуміння та врахування цих різниць у підходах дозволить створити сприятливий ґрунт для побудови позитивних міжособистісних взаємин та успішного вирішення конфліктів.

Наступними розглянемо результати, отримані за **методикою «Діагностика комунікативних і організаторських схильностей (КОС-1)»**

На основі аналізу, відображеного у рисунку 3.9 виявлено, що більшість підлітків 60 % проявляють середній рівень комунікативних здібностей. Ця категорія особистостей вміє ефективно встановлювати контакти з оточуючими, виражати власні думки та адекватно сприймати комунікативну інформацію. Проте, слід відзначити, що ефективність їхньої комунікації може варіюватися залежно від конкретних обставин та ситуаційного контексту.

Щодо організаційних здібностей, більшість підлітків (53,4%) мають рівень розвиненості нижче середнього. Ця категорія характеризується відсутністю ініціативи, намаганням уникати організаційних заходів (включаючи навчальні та позанавчальні), браком відповідальності та проявом соціальної пасивності. Такий результат є особливо неприйнятним, враховуючи, що лідерська діяльність передбачає значну кількість організаційних моментів. Отже, ця група підлітків потребує відповідних корекційних заходів та підтримки для поліпшення рівня їхніх організаційних навичок.

Слід відзначити, що лише невелика кількість підлітків (6,6 % та 10 %) мають високий рівень комунікативних та організаційних здібностей відповідно. Ці особистості проявляють високий рівень соціальної активності, ініціативності та здатність швидко адаптуватися до складних ситуацій, відповідальності, а також вміння приймати самостійні рішення.

Підсумовуючи цей аналіз, важливо відзначити, що комунікативні та організаційні здібності більшості підлітків розвинені на недостатньому рівні. Це ставить під сумнів їхню здатність ефективно керувати комунікативними процесами та організувати діяльність відповідно до вимог ситуації. Враховуючи важливість цих аспектів як для майбутніх лідерів, так і для представників гуманітарних професій, які активно взаємодіють з людьми, обґрунтовано необхідність системної роботи щодо удосконалення вказаних здібностей.

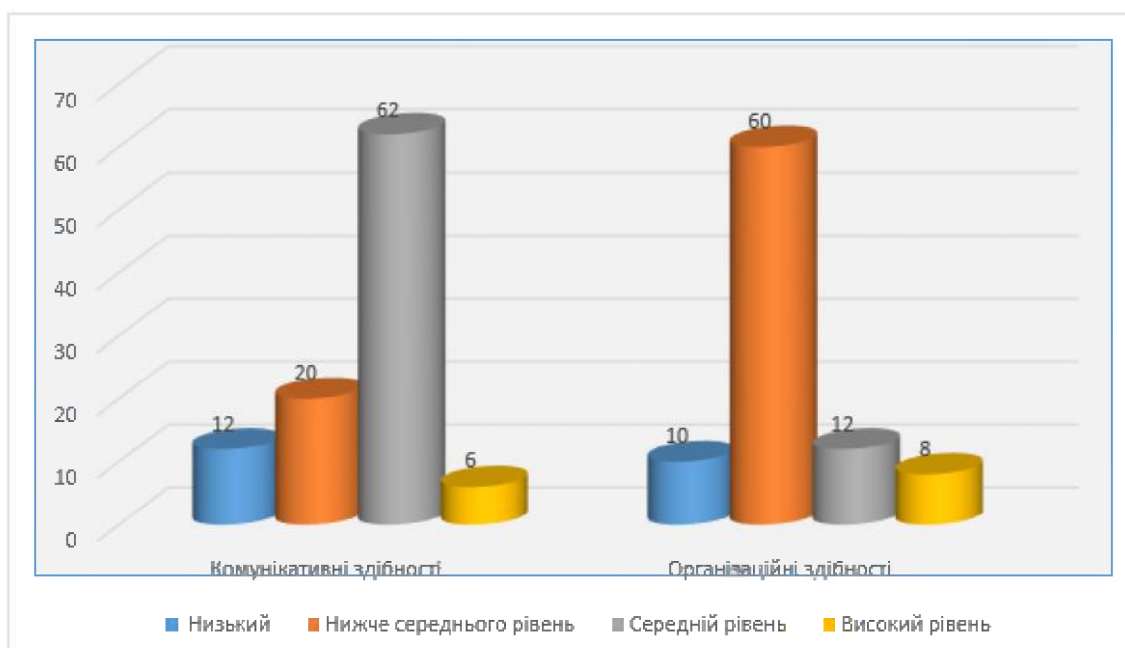


Рис. 3.9. Загальні показники за показниками комунікативних і організаторських схильностей

Таблиця 3.2. Отримані результати за методикою «Діагностика комунікативних і організаторських схильностей (КОС-1)»

Здібності	Низький рівень	Нижче середнього рівня	Середній рівень	Високий рівень
Комунікативні	12 %	20%	62%	6%
Організаційні	10 %	60 %	12 %	8 %

Отримані результати свідчать про наявність зв'язку між характером особистості та її здатністю ефективно захищати свої інтереси та виявляти спритність у відносинах, що дозволяє убезпечувати себе від маніпуляцій оточуючих. Дані результати підтверджують нашу гіпотезу про вплив характеру на здатність особистості захищати себе від маніпуляцій та відстоювати свої переконання. Подальший аналіз цих результатів може розкрити додаткові аспекти цього впливу, допомагаючи краще зрозуміти, яким чином характер впливає на маніпулятивну поведінку та шляхи захисту від неї.

Для перевірки дослідницької гіпотези про взаємозв'язок здатності до конструктивної протидії психологічному тиску та рівнем прояву комунікативної та організаторської спрямованості, індивідуальним стилем реакції на конфліктні ситуації було використано кореляційний аналіз.

В якості критерію статистичного висновку використовувався коефіцієнт кореляції Спірмена. Розрахунки проводились за допомогою програми Excel.

Таблиця 3.3. Результати кореляційного аналізу

Показник	<i>Конкуренція</i>	<i>Співробітництво</i>	<i>Комунік. схил</i>	<i>Організац. сх.</i>
<i>Домінування</i>	0, 448	0, 167	0, 128	0, 243
<i>Дружелюбн.</i>	- 0, 271	0, 225	0, 564	0, 195

<i>Соц.-психол. компетентн.</i>	0, 210	0, 284	0, 325	0, 393
-------------------------------------	--------	---------------	---------------	---------------

За допомогою критерію Спірмена виявлено статично значущий позитивний зв'язок між показниками:

- Дружелюбність (методика Лірі) та Комунікативні схильності (КОС-1):
 $r = 0, 564, p < 0, 001$;
- Домінування (методика Лірі) та Конкуренція (тест Кілмана-Томсона):
 $r = 0, 448, p < 0, 001$;
- Соціально-психологічна компетентність (анкета Лепіхова) та Організаторські схильності: $r = 0, 393, p < 0, 01$;
- Соціально-психологічна компетентність (анкета Лепіхова) та Комунікативні схильності: $r = 0, 325, p < 0, 05$;
- Соціально-психологічна компетентність (анкета Лепіхова) та Співробітництво (тест Кілмана – Томсона): $r = 0, 284, p < 0, 05$

Значущий негативний зв'язок виявлено між показниками Дружелюбність та Конкуренція: $r = - 0, 271, p < 0, 05$.

Таким чином, можна вважати, що гіпотеза про взаємозв'язок здатності до конструктивної протидії психологічному тиску та рівнем прояву комунікативної та організаторської спрямованості, індивідуальним стилем реакції на конфліктні ситуації статистично підтверджено. З практичної точки зору це означає, що для підвищення здатності соціально-психологічної компетентності підлітків, яка виражається у вмінні конструктивно відповідати на психологічний тиск або маніпуляцію, треба розвивати навички організаторській діяльності, ініціативу в спілкуванні, вміння бути переконливим, ефективно відстоювати свою думку, розуміти власні емоції, бути налаштованим на пошук варіантів співробітництва, гнучким у застосуванні адекватних ситуації варіантів взаємодії.

На підставі проведеного дослідження визначено важливі взаємозв'язки між особистісними характеристиками підлітків та здатності протидії маніпуляції у відносинах. Отримані результати вказують на необхідність індивідуалізованого

підходу при формуванні виховних та підтримуючих стратегій для підлітків, зокрема з урахуванням їхніх особистісних рис та контекстуальних умов. Дані дослідження можуть слугувати основою для розробки програм та інтервенцій, спрямованих на підвищення свідомості та ефективності управління маніпулятивною поведінкою серед підлітків, захисту від маніпуляцій, сприяючи їхньому здоровому соціальному розвитку.

Перейшовши до визначення рекомендацій та стратегій протидії даному явищу, важливо підкреслити необхідність усвідомлення значущості формування позитивного характеру та розвитку навичок ефективного протистояння негативному впливу зовнішнього середовища. Це є ключовим компонентом у створенні стійких та гармонійних міжособистісних відносин.

В світлі отриманих дослідженням результатів, рекомендації можуть включати розробку та впровадження програм, спрямованих на формування позитивних особистісних рис у підлітків. Особлива увага повинна бути приділена розвитку навичок самоаналізу та саморегуляції, спрямованих на збільшення стійкості до негативного впливу та зменшення ймовірності піддавання маніпулятивним технікам.

Стратегії протидії можуть передбачати активну взаємодію з підлітками у форматі групових сесій або індивідуальних консультацій, спрямованих на вироблення навичок соціальної взаємодії та конфліктного врегулювання. Важливо враховувати індивідуальні особливості учасників та адаптувати підходи відповідно до їхніх потреб та можливостей.

Загальна мета полягає в підготовці підлітків до ефективної взаємодії в соціумі, обладнання їх інструментарієм для впорядкування міжособистісних відносин та збереження власної психологічної стійкості у контексті маніпуляційних впливів.

3.3. Практичні стратегії протидії маніпулятивному тиску

Розуміння загальної схеми прихованого впливу дає можливість створити ефективний захист від будь-яких форм та проявів прихованого впливу. У результаті емпіричних досліджень було встановлено, що типи маніпулятивної поведінки особистості в сфері міжособистісних відносин підлітків відрізняються в залежності від характеру цих відносин. Це дає можливість сформулювати індивідуалізовані рекомендації та стратегії протидії маніпуляціям для різних контекстів міжособистісних відносин підлітків.

Запропоновані стратегії стали основою розробки та впровадження освітніх програм, спрямованих на вдосконалення навичок розпізнавання та ефективного протистояння маніпуляціям в різних соціальних сценаріях. Корекційні заходи та рекомендації, наведені далі, враховують конкретні властивості взаємодії, щоб надати підліткам необхідні інструменти для збереження психологічної стійкості та відмови від впливу негативних маніпулятивних технік.

3.3.1. Рекомендації для інтеракцій з ровесниками «Усвідомте, що вами маніпулюють»

1. Витрати уваги:

Реакція на сумнівне: Відмова від непевності або ситуацій, що викликають непокій.

Поведінка: Схильність уникати ризикованих ситуацій.

2. Заплутаний сценарій

Несподівана динаміка: Порухнення звичного порядку подій.

Ситуація: Звертання у непередбачений момент з використанням прихованих намірів.

3. Вибух емоцій

Неочікувані почуття: Раптові виникнення внутрішніх конфліктів.

Сценарій: Несподівані вимоги або залежність від нових обставин.

4. Усвідомлення небезпеки

Усвідомлена загроза: Розуміння потенційної небезпеки.

Ситуація: Потреба у вжитті заходів для захисту.

5. Жести історії

Приховані сигнали: Жести, що розкривають неспрямованість чи таємничість.

Сценарій: Розпізнавання жестів, які вказують на справжні мотиви.

6. Мова впливу

Хитре висловлення: Слова, спрямовані на здійснення впливу.

Сценарій: Висловлення, де відповідальність покладена на адресата або виграш переважає вартість.

Для ефективнішого спрямування взаємодій з ровесниками та надання підліткам віком 14-16 років необхідних навичок, був використаний спеціальний дводенний тренінг «Окупація маніпуляцією. Контрманіпулятивна стратегія» (авт. Рябініна М.А) Додаток Д. Його мета полягає в тому, щоб навчити підлітків адекватно та конструктивно реагувати на різноманітні маніпуляції у відносинах з ровесниками. Програма тренінгу була адаптована до їхнього вікового рівня, використовуючи різні методи навчання. Значна увага приділяється психологічній стійкості, оскільки цей віковий період визначає важливий етап у розвитку особистості. У тренінгу використовуються інтерактивні методи, рольові ігри та дискусії для створення взаємодії між учасниками. Активна взаємодія сприяє кращому засвоєнню матеріалу та взаємному обміну досвідом.

Учасники отримують конкретні стратегії та інструменти для розпізнавання та контролю негативних впливів. Рольові ігри та аналіз сценаріїв допомагають перетворити теоретичні знання в практичні навички.

Особлива увага приділяється розвитку психологічної стійкості, оскільки цей віковий період є ключовим для формування особистості. Учасники вивчають стратегії самозахисту та виробляють ефективні механізми реагування на психологічний тиск. Тренінг стимулює розвиток емоційного і соціального інтелекту учасників, допомагаючи їм краще розуміти власні та інших людей емоції та реакції.

Учасники отримують знання, які допомагають їм усвідомити вплив маніпуляцій на їхнє життя та вчаться аналізувати та відстоювати власні границі.

3.3.2. Рекомендації для спілкування з дорослими (батьками, вчителями).

Вправа «Активне слухання» може бути корисною для вчителів і батьків, сприяючи покращенню спілкування та взаєморозуміння в освітньому процесі та сімейних відносинах.

Підготовка: розгляньте можливість здійснення вправи на засіданні шкільного або класного педагогічного колективу або на зустрічі з батьками. Забезпечення картками з правилами активного слухання, які відповідають контексту освітнього середовища.

Групування: розділіть учасників на пари, обираючи вчителів та батьків в одній парі.

Перша частина: здійснюється етап розповіді про труднощі та сильні сторони, але адаптуйте його до контексту навчання та виховання. "Той, хто говорить", може ділитися викликами в роботі з учнями, а "той, хто слухає", активно враховує поради вчителя чи батька.

Друга частина: повторення етапу розповіді для підвищення взаєморозуміння. Аналізуємо, які методи активного слухання були легше або важче виконувати вчителям та батькам.

Завершальний етап: здійснюється обговорення важкостей і легкостей кожної ролі в контексті освітнього процесу. Висвітлюється важливість активного слухання для підвищення якості взаємодії між вчителями та батьками.

3.3.3. Рекомендації для взаємодії з авторитетними особами:

- **Вправа «Аналіз мотивацій»:** Учасники обговорюють можливі мотивації та цілі авторитетних осіб у конкретних ситуаціях, щоб краще розуміти їхні дії та вплив.

Хід вправи:

Заздалегідь складається перелік конкретних ситуацій, в яких діють авторитетні особи (наприклад, управлінські рішення, вирішення конфліктів, моменти прийняття важливих рішень). Підготуйте аркуші паперу або електронні пристрої для записів учасників.

Введення: пояснення мети вправи та наголос на важливості розуміння мотивацій авторитетних осіб для покращення комунікації та взаємодії.

Робота в групах: розділити учасників на групи (можна обрати тематичні групи або призначити за випадковим чином). Кожній групі дати конкретну ситуацію для аналізу.

Аналіз ситуацій: у групах учасники обговорюють можливі мотивації та цілі авторитетних осіб у наданій ситуації.

Запросити учасників аргументувати свої припущення та намагатися визначити, які фактори можуть впливати на мотивацію.

Подання результатів: кожна група подає свої висновки та аналіз перед усією аудиторією. Спільно обговорити, наскільки різноманітні можуть бути мотивації авторитетних осіб в різних ситуаціях.

Висновки: Підсумок вправи, висловлюються важливі висновки та взаємодіючи з учасниками, щоб з'ясувати їхнє розуміння мотиваційного аспекту авторитетності.

Висновок до розділу 3

У розділі надано докладний огляд методології, яка була використана для проведення емпіричного дослідження щодо проявів психологічного тиску між підлітками та розробки стратегій протидії цьому явищу. Детальний аналіз методів дослідження дозволив отримати більш глибоке розуміння факторів, які впливають на взаємодію підлітків у ситуаціях психологічного тиску. Важливість методологічної бази полягає в тому, що вона гарантує достовірність та обґрунтованість отриманих результатів, які допоможуть розробити ефективні стратегії протидії психологічному тиску між підлітками. У розділі висвітлено методологічний підхід, за яким було проведено емпіричне дослідження щодо проявів психологічного тиску між підлітками та пошуку ефективних стратегій його протидії. Вибір і застосування відповідних методів є ключовим етапом дослідження, оскільки вони гарантують наукову обґрунтованість та достовірність отриманих результатів.

В якості психодіагностичного інструментарію було використано наступні методики:

- 1) Діагностика міжособистісних відносин Т. Лірі
- 2) Анкета самооцінки соціально-психологічної компетентності старшокласників (автор Л. А. Лепіхова)
- 3) Методика типового реагування на конфліктні ситуації Кілмана-Томаса
- 4) Методика «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)

Для перевірки дослідницької гіпотези про взаємозв'язок здатності до конструктивної протидії психологічному тиску та рівнем прояву комунікативної та організаторської спрямованості, індивідуальним стилем реакції на конфліктні ситуації було використано кореляційний аналіз.

За допомогою критерію Спірмена виявлено статично значущий позитивний зв'язок між показниками:

- Дружелюбність та Комунікативні схильності: $r = 0,564$, $p < 0,001$;
- Домінування та Конкуренція : $r = 0,448$, $p < 0,001$;

- Соціально-психологічна компетентність та Організаторські схильності: $r = 0,393$, $p < 0,01$;
- Соціально-психологічна компетентність та Комуникативні схильності: $r = 0,325$, $p < 0,05$;
- Соціально-психологічна компетентність та Співробітництво (тест Кілмана – Томсона): $r = 0,284$, $p < 0,05$

Значущий негативний зв'язок виявлено між показниками Дружелюбність та Конкуренція: $r = -0,271$, $p < 0,05$.

З практичної точки зору це означає, що для підвищення здатності соціально-психологічної компетентності підлітків, яка виражається у вмінні конструктивно відповідати на психологічний тиск або маніпуляцію, треба розвивати навички організаторській діяльності, ініціативу в спілкуванні, вміння бути переконливим, ефективно відстоювати свою думку, розуміти власні емоції, бути налаштованим на пошук варіантів співробітництва, гнучким у застосуванні адекватних ситуації варіантів взаємодії.

Результати дослідження вказують на ефективні стратегії протидії, включаючи розвиток критичного мислення, підвищення обізнаності щодо можливих маніпулятивних технік та використання комунікаційних навичок. Ці стратегії спрямовані на збереження особистої автономії, встановлення здорових відносин та збереження об'єктивності при прийнятті рішень. Наголошується, що застосування цих стратегій вимагає постійного розвитку та взаємодії з оточуючим середовищем. Їх реалізація може бути визначальною для забезпечення особистого благополуччя та впевненості в ситуаціях, де може виникнути маніпуляційний тиск.

Запропоновані стратегії стали основою розробки та впровадження освітніх програм, спрямованих на вдосконалення навичок розпізнавання та ефективного протистояння маніпуляціям в різних соціальних сценаріях. Запропоновані корекційні заходи та рекомендації враховують конкретні властивості взаємодії, щоб надати підліткам необхідні інструменти для збереження психологічної стійкості та відмови від впливу негативних маніпулятивних технік.

ВИСНОВКИ

Дослідження показало, що підлітковий вік є періодом активного розвитку особистості та формування світогляду, що створює підвищену вразливість до маніпулятивного впливу. У цьому контексті особливо важливо враховувати особливості соціального середовища, взаємодію з ровесниками та особистісні чинники, оскільки вони грають значущу роль у формуванні маніпулятивних стосунків серед підлітків.

В даному дослідженні були розглянуті прояви та наслідки психологічного тиску між підлітками. Дослідження показало, що психологічний тиск може приймати різні форми, такі як цинічні вислови, соціальне відкидання, онлайн харасмент та інші. Це може бути пов'язано зі заздрістю, конкуренцією, бажанням відчувати себе сильнішим за інших або низькою самооцінкою.

Психологічні наслідки психологічного тиску та маніпуляцій можуть бути серйозними для психічного стану підлітків. Низька самооцінка, емоційна депресія, соціальна ізоляція та втрата віри в себе – лише кілька з можливих наслідків, які можуть виникнути внаслідок психологічного тиску. Вплив психологічного тиску на психічний стан та емоційну стійкість підлітків підкреслює необхідність розуміння та впровадження превентивних заходів. Роль батьків, педагогів та фахівців у цьому контексті надзвичайно важлива. Передбачення та вчасне реагування на прояви психологічного тиску допоможе зменшити його негативні наслідки для підлітків.

Отже, враховуючи вплив психологічного тиску на підлітків та їхню психічну стійкість, важливо вдосконалювати підходи до психологічної підтримки та формування здорового міжособистісного середовища для їхнього розвитку.

Протидія психологічному тиску у підлітків передбачає комплексний підхід, що включає розвиток емоційного інтелекту, навичок позитивного мислення, соціальної взаємодії та підтримку з боку оточуючих. Цей підхід сприяє формуванню міцних основ для здорового психологічного розвитку підлітків та їхнього успішного впорядкування з різноманітними викликами життя.

Мета дослідження полягала в розкритті особливостей механізмів протидії психологічному тиску та маніпуляціям у міжособистісних відносинах підлітків.

Емпірична частина дослідження включала використання психодіагностичного комплексу із чотирьох методик, які допомогли виявити психологічні особливості підлітків з різним рівнем схильності до маніпулювання: діагностика міжособистісних відносин Т. Лірі; анкета самооцінки соціально-психологічної компетентності старшокласників (Л. А. Лепіхова); методика типового реагування на конфліктні ситуації (Кілман-Томас), методика виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)

Для перевірки дослідницької гіпотези про взаємозв'язок здатності до конструктивної протидії психологічному тиску та рівнем прояву комунікативної і організаторської спрямованості, індивідуальним стилем реакції на конфліктні ситуації було використано кореляційний аналіз, який підтвердив наявність статично значущого зв'язку між певними особистісними характеристиками підлітків: Дружелюбність та Комунікативні схильності, Домінування та Конкуренція, Соціально-психологічна компетентність та Організаторські схильності, Соціально-психологічна компетентність та Комунікативні схильності і Співробітництво

З практичної точки зору це означає, що для підвищення здатності соціально-психологічної компетентності підлітків, яка виражається у вмінні конструктивно відповідати на психологічний тиск або маніпуляцію, треба розвивати навички організаторській діяльності, ініціативу в спілкуванні, вміння бути переконливим, ефективно відстоювати свою думку, розуміти власні емоції, бути налаштованим на пошук варіантів співробітництва, гнучким у застосуванні адекватних ситуації варіантів взаємодії.

Результати дослідження вказують на ефективні стратегії протидії, включаючи розвиток критичного мислення, підвищення обізнаності щодо можливих маніпулятивних технік та використання комунікаційних навичок. Ці стратегії спрямовані на збереження особистої автономії, встановлення здорових відносин та збереження об'єктивності при прийнятті рішень. Наголошується, що

застосування цих стратегій вимагає постійного розвитку та взаємодії з оточуючим середовищем. Їх реалізація може бути визначальною для забезпечення особистого благополуччя та впевненості в ситуаціях, де може виникнути маніпулятивний тиск.

Запропоновані стратегії стали основою розробки та впровадження освітніх програм, спрямованих на вдосконалення навичок розпізнавання та ефективного протистояння маніпуляціям в різних соціальних сценаріях. Запропоновані корекційні заходи та рекомендації враховують конкретні властивості взаємодії, щоб надати підліткам необхідні інструменти для збереження психологічної стійкості та відмови від впливу негативних маніпулятивних технік.

Методика формування навичок виявлення та протидії маніпулятивним намірам, апробована в рамках дослідження, може відігравати важливу роль у педагогічній практиці.

Загальні результати дослідження свідчать про необхідність подальших наукових досліджень та вдосконалення підходів до формування психологічної стійкості серед підлітків у міжособистісних відносинах.

Ця магістерська робота, яка висвітлює прояви та наслідки маніпулятивного впливу відносинах підлітків, розкриває нові перспективи для розуміння та підходів до розвитку психологічної компетентності підлітків, сприяючи створенню ефективних стратегій взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко Т.Ф. Соціалізація особистості: можливості й ризики. Науково-методичний посібник. Київ, 2007. 152с.
2. Анєнкова І.П. Психологія комунікацій. Навч. Посіб. Київ: Каравела, 2018.
3. 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. 97–102 с.
4. Берн Э. Ігри, у які грають люди, Berne E. Games People Play: The Basic Handbook of Transactional Analysis. New York : Ballantine Books, 1996. 216 p.
5. Бєх І.Д. Виховання особистості: у 2 кн. Кн. 1 : Особистісно-орієнтований підхід: теоретико-технологічні засади. Київ.: Либідь, 2003. 280 с.
6. Бєх І.Д. Технологія інтимно-особистісного спілкування. Педагогіка і психологія. – 2003. – № 1. – 17–29 с.
7. Бойко О.Д. Політичне маніпулювання. Київ 2010. 432 с.
8. Брил А. Фундаментальні концепції психоаналізу. Харків : Фоліо, 2020. 348 с.
9. Братченко С.Л. Діагностика схильності до маніпулювання: методичний посібник для шкільних психологів. Видавництво Львівського обласного інституту підвищення кваліфікації працівників освіти, 1997. с.56-62.
10. Булах І.С., Долинська Л.В. Психологічні аспекти міжособистісної взаємодії викладачів і студентів: Навчально-методичний посібник
11. Варій М. Й. Психологія особистості: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 592 с.
12. Варій М. Й. Психологія : навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. Вид. 2-ге. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 288 с
13. Вільгрубе С.О., Рогозіна М.Ю. Гендерні відмінності маніпулятивної поведінки студентів // Збірник наукових праць КПНУ ім. Івана Огієнка, Інституту психології імені Костюка НАПН України, 2013. Вип.29., С 36-45
14. Волинська Л.В., Скрипченко О.В. Вікова та педагогічна психологія: навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Каравела, 2009. 400 с

15. Волинець Н.В. Механізм позитивної протидії маніпулятивним намірам: інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. акад. С.Д. Максименка Т.7. Випуск 11. Київ: «Логос», 2007. С 90–96.
16. Волинець П.П. Критерії прихованого психологічного впливу: збірник наукових праць.
17. Герасімова Н. Є. Загальна психологія: практикум М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Черкас. нац. ун-т ім. Б. Хмельницького. 2-е вид. Черкаси : ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2012. 206 с.
18. Герман Джудіт. Психологічна травма та шлях до видужання. Львів: Видавництво Старого Лева, 2019.
19. Гічан І.С. Психотехнологія ділового спілкування: Конспект лекцій. Київ: Нац. авіац. ун-т. Каф. психології та педагогіки проф. освіти. 2012. 78 с.
20. Гобод І.Ю. Психологічні особливості маніпуляційної поведінки особистості. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред. С. Д. Максименка, Т. VII. Вип.7. Київ: 2005. С. 88-96.
21. Гребінь Н.В. Психологічні особливості реагування особистості на маніпулятивну техніку «Нога в дверях»: Вісник Львівського університету. Філософські науки, Вип. 10. 2007. С. 342–353.
22. Гребінь Н.В. Мотиваційні установки осіб із схильністю до маніпулювання у міжособистісних стосунках: збірник наукових праць Кам'янець–Подільського національного університету ім. Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка, Л.А. Онуфрієвої. Випуск 4. Кам'янець–Подільський: Аксіома, 2009. С.39–48.
23. Гребінь Н.В. Соціально–психологічні установки осіб із тенденцією до маніпулятивної поведінки: Тези звітної наукової конференції філософського факультету. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка. 2009. С 205–209.
24. 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.
25. Гуменюк О.Є. Психологія впливу. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 304 с

26. Донченко О.А. Татенко В.О. Титаренко Т.М. Основи соціальної психології: навч. посібник. Київ: Міленіум, 2008. 495 с.
27. Джарретт Крістіан. Психологія за 30 секунд. Київ : Book Chef, 2020. 160 с.
28. Дуткевич Т.В. Загальна психологія: (Конспект лекцій): Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Кам'янець-Подільський держ. педагогічний ун-т. Кафедра психології. Кам'янець-Подільський: 2002. 96с
29. Ентоні М. М., Рова К. Розлад соціальної тривоги. Львів: Свічадо, 2018. 130 с.
30. Євдокимова Н.О., Опанасенко Л.А, Іванцова Н.Б. Психологічні основи професійного консультування: навчальний посібник. Миколаїв: Іліон, 2015. 384 с.
31. Журавльова Л.П. Емпатія як психологічний механізм розвитку міжособистісного емоційного інтелекту. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. 328 с.
32. Заброцький М.М. Вікова психологія: навчальний посібник. Київ: МАУП, 1998. 92 с.
33. Загальна психологія: Підручник / За заг. ред. С.Д. Максименка. Вінниця: Нова книга, 2004. 704 с.
34. Зелінський С. А. Маніпуляції масами і психоаналіз. СПб.: Видавничо-Торговий Дім "Скіфія", 2008. 248 с.
35. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування: навч. посіб. / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка; М-во охорони здоров'я України, Нац. фармац. ун-т. Харків : НФаУ, 2011. 131 с.
36. Кальба, Я. Психологія мас. Тернопіль: Навч. кн. Богдан, 2012. 207 с.
37. Карпенко З. С. Психолого-історична реконструкція соціальних міфологем як метод протидії маніпулятивним медіа технологіям: зб. наук. праць. Київ : Міленіум, 2015. Вип. 2. 16 с.
38. Кириленко Т.С. Пошук гармонії: емоційні переживання та стани особистості: монографія Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ: Київський університет, 2004. 101 с.
39. Клейман П. Психологія 101: Факти, теорія, статистика, тести й таке інше. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2018. 240 с.

40. Ковальчук З. Я. Історія психології: курс лекцій. Частина 2: для студентів спеціальностей «Психологія», «Практична психологія». Львів: ЛьвДУВС, 2013. 344 с.
41. Копець Л. Класичні експерименти в психології : навч. посібник. Київ: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2010. 283 с.
42. Катюк Я.Л. Особистісно-орієнтовані засади розвитку професійної самосвідомості майбутніх психологів у системі післядипломної педагогічної освіти: посібник П. В. Лушин, Н. Ю. Волянчук, О. В. Брюховецька та ін. НАПН України, Ун-т менедж. освіти. Київ, 2015. С. 127-152.
43. Левицька І. М. Маніпуляція у міжособистісній взаємодії: поняття та зміст. Вісник Національного університету оборони України: *Питання психології*. 2014. № 6(43). С. 212 – 216.
44. Лісовський П.М. Маніпуляція свідомістю: сутність, структура, механізм у сучасному трансформаційному суспільстві (соціально-філософський аналіз). Київ: Видавництво Національного педагогічного ун-ту ім. М.П. Драгоманова, 2006. 200с.
45. Лозниця С. Маніпуляція свідомістю: історико-культурні засади Філософська думка. 2008. №1. С.142 – 155
46. Лозниця В.С. Психологія і педагогіка: основні положення. Навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ: «Екс об», 2003. 304 с.
47. Лозовська В.Т. Монографія, «Професійна орієнтація молоді в умовах сучасного ринку праці», Київ: 2012. 157 с
48. Ложкін Г.В., Пов'якель Н.І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна та практика: Навчальний посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2006. 416 с.
49. Максименко С.Д. Загальна психологія: Навч. Посібник. Київ.: Центр учбової літератури, 2008. 270 с.
50. 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.
51. Міжособистісне спілкування підлітків. Методичні рекомендації. Шкільний світ: 2007. № 17. С. 2-11

52. Місніченко О. В. Маніпуляція «людиною маси»: філософсько-культурологічний аналіз: автореф. дис. канд. філос. наук : 09.00.04 /Місніченко Олексій Володимирович. Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. Харків, 2008. 21 с.
53. Моргун В.Ф. Психологія особистості в педагогіці А.С. Макаренка. Факсимільний збірник праць 1988-2001 рр. Полтава : АСМІ, 2002. 84 с.
54. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 448 с.
55. Наугольник Л. Б. Психологія стресу: підручник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. 324 с
56. Нога В.Ф. Психологічний захист від маніпулювання як важлива складова комунікативної компетентності фахівця суб'єкт-суб'єктних відносин. Збірник наукових праць: Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ: 2008. Сер. 12: Психологічні науки. Вип. 21 (45). С. 17–23.
57. Носенко Е.Л. Емоційний інтелект як соціально значуща інтегральна властивість особистості. 2004. № 4. С. 95–109.
58. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: посібник. Київ: Академвидав, 2003. 448 с.
59. Павелків Р.В. Криза юнацького віку : Вікова психологія : підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Кондор, 2011. С. 264-265.
60. Павелків, Р. В. Періодизація розвитку особистості за З. Фрейдом: Вікова психологія : підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Кондор, 2011. С. 63-65.
61. Пірен М. І. Деонтологія конфліктів та управління : навч.практ. Г.С. Костюка АПН України. Київ : Вид-во УАДУ, 2001. 378 с.
62. Прокоф'єва О.О. Маніпулятивні міжособистісні стосунки як особистісна проблема // наук. метод. зб. матеріалів VIII науково-практичної конференції, Вінниця 9-10 квітня 2008 р. Вінниця: ПП «Едельвейс и К», 2008. С. 110 –112.
63. Прокоф'єва О. О. Юнаки як об'єкти маніпулятивних міжособистісних стосунків. Наука і освіта. 2009. №8. С. 233-238.

64. Прокоф'єва О.О. Психологічні умови запобігання маніпулятивним міжособистісним стосункам у юнацькому віці: автореф. дис.канд. психол. наук: спец. 19.00.07. «Педагогічна та вікова психологія». Київ: 2010. 20 с.
65. Різун В. В. Маси./ В.В. Різун. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2003.
66. Різун В. В. Лінгвістика впливу: монографія / В. В. Різун, Н. Ф. Непийвода, В. М. Корнеєв. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. 148 с.
67. Різун В. В. Теорія масової комунікації: підручник для студентів галузі 0303 «Журналістика та інформація». Київ: Видавничий центр «Просвіта», 2008. 240 с.
68. Роменець В.А., Маноха І.П. Історія психології ХХ століття. Київ.: Либідь, 1998. 992 с.
69. Сафронов, А.Г. Харизматичні системи в сучасному суспільстві.
//Вісник ХДУ №429: Сб.наук.пр. Харків: ХДУ, 1999. С.50-55
70. Станчишин В. Стіни в моїй голові. Київ : Віхола, 2021. 206 с.
71. Столяренко, О. Формування критеріальної бази міжособистісної толерантності: *Рідна школа*, 2012. № 3. С. 31–35.
72. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навч. посіб. В.М.Петрик, М.М.Присяжнюк, Л.Ф.Компанцева, Є.Д.Скулиш, О.Д.Бойко, В.В.Остроухов за заг. ред. Є.Д.Скулиша. 2-ге вид. Київ: ЗАТ “ВПОЛ”, 2011. 248 с.
73. Суська О.О. Інформаційний імунітет: Проблеми психологічного захисту в інформаційному просторі: монографія. Київ, 2008. 108 с.
74. Пилипенко, Л. І. Самовизначення особистості в міжособистісних взаєминах як фактор розвитку її духовності / Л. І. Пилипенко // Проблеми загальної та педагогічної психології : зб. наук. праць ін-ту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка ; редкол.: С. Д. Максименко, М.-Л. А. Чапа, Ю. Т. Рождественський Київ. : ГНОЗІС, 2011. т. 13, ч. 4. С. 267–274.
75. Психологія особистості: Словник-довідник / За ред. П. П. Горностая, Т. М. Титаренко. Київ: Рута, 2001. 320 с.
76. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: монографія. Київ: Міленіум, 2008. 216 с.

- 77.Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину // Соціальна психологія. 2003. №1. С. 60 – 72.
- 78.Тітов, І. Г. Психологічні аспекти світогляду особистості. Київ: СОЦИС-ПРЕС, 2011. № 11. С. 2-5.
- 79.Титаренко Т. М. Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності / Т.М. Титаренко. Київ : Либідь, 2003. 376 с.
- 80.Філоненко М.М. Психологія спілкування. Підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 224 с.
81. Фромм Е. Мати чи бути?: пер. з англ. / Еріх Фромм. – Київ: Укр. письменник, 2010. 222 с.
82. Ходаківський Є. І., Богоявленська Ю. В., Грабар Т. П., Психологія управління. Центр учбової літератури, 2011.
83. Чадських Ю.Г. Психологія комунікацій: Навч. посібник Київ: Каравела, 2018
84. Чалдині Р. Переконавання: революційний метод впливу на людей. Харків: Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2017. 352 с.
- 85.Чернобровкін В. М. Причинна і цільова детермінація процесу прийняття педагогічних рішень: Зб. наук. пр. Інституту психології ім.Г.С.Костюка АПН України / За ред. С.Д.Максименка. Київ, 2001. т.3. ч.1. С. 194–199.
- 86.Чмут Т.К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування: навч. посіб. 3-тє вид., стер. Київ.: Вікар, 2003. 223с.
- 87.Шахова О.Г. Соціальна психологія особистості: Навчальний посібник. Харків: «Контраст», 2019. 116 с
88. Шпак М. Емоційний інтелект в контексті сучасних психологічних досліджень / М. Шпак // Психологія особистості. 2011. № 1. С. 282–288
89. Шпак М. Особливості розвитку емоційного інтелекту в підлітковому віці: Науковий вісник Херсонського державного університету. Херсон: 2016. Вип. 5. С. 80-84.
90. Шинкарюк А. І. Проблема внутрішнього і зовнішнього у психології //Проблеми заг. та пед. психол.: Зб. наук. праць Ін-ту психол. ім. Г. С.Костюка АПН України / За ред. Максименка С. Д. т. IV. ч. 5. Київ:2002. С. 269–274.

91. Щербина А. Соціокультурна регуляція у технологіях масової комунікації: монографія. Київ: Академвидав, 2013. 200 с.
92. Яценко Т. С. Функційно-структурний підхід до розуміння психіки у її внутрішній динаміці : Зб. наук. праць до 10-річчя АПН України. ч. 1. Харків: ОВС, 2002. С. 452–468.
93. John Wallace, B.S., M.S.U.S. Geological Survey Agriculture. Research Center, Beltsville, Maryland, U.S.A.. 1950 Howln, Robert Andrew
94. Kole, Pamela, 2016, Mind Games: Emotionally Manipulative Tactics Partners Use to Control Relationships, CreateSpace Independent Publishing Platform.
95. Long, Todd R., 2014, “Information Manipulation and Moral Responsibility”, in Coons & Weber 2014: 151–175. doi:10.1093/acprof:oso/9780199338207.003.0008
96. Raz, Joseph, 1988, The Morality of Freedom, Oxford, New York: Oxford University Press. doi:10.1093/0198248075.001.0001
97. Riker, William H., 1986, *The Art of Political Manipulation*, New Haven: Yale University Press. Rudinow, Joel, 1978, “Manipulation”, *Ethics*, 88(4): 338–347. doi:10.1086/292086
98. Rudinow, Joel, 1978, “Manipulation”, *Ethics*, 88(4): 338–347. doi:10.1086/292086
99. Saghai, Yashar, 2013, “Salvaging the Concept of Nudge”, *Journal of Medical Ethics*, 39(8): 487–493. doi:10.1136/medethics-2012-100727
100. The Manipulative Person: The Inner Journey from Manipulation to Self-Realization" by Everett L. Shostrom.

ДОДАТКИ

Додаток А

Діагностика міжособистісних стосунків (за Т. Лірі)

Мета: вивчити стиль і структуру міжособистісних стосунків та їх особливостей, а також дослідити уявлення досліджуваних про своє «Я», ставлення до самого себе.

Матеріали та обладнання: опитувальник, ручка

На основі досліджень міжособистісних стосунків Т. Лірі виділив 8 загальних і 16 конкретизованих варіантів міжособистісної взаємодії, представлених у вигляді кругової діаграми. Полюсні варіанти на цій схемі є протилежними один одному.

Опитувальник складений відповідно до виділених типів міжособистісної поведінки, що являє собою набір із 128 простих лаконічних характеристик — епітетів, які групуються по 16 запитань у 8 октантів, що відображають різноманітні психологічні профілі. Методика може пропонуватися досліджуваному у вигляді списку або ж на окремих картках.

Інструкція: Перед вами набір характеристик. Прочитайте кожну з них і відзначте знаком «+» ті, які відповідають вашому уявленню про себе. Будьте уважними. Намагайтеся відповідати якомога точніше і правдивіше.

Завдання 1. Дайте відповідь на запитання: Яка ви людина?

1. Інші думають про мене прихильно.
2. Справляю враження на оточуючих.
3. Умію розпоряджатися, карати.
4. Умію наполягати на своєму.
5. Володію почуттям гідності.
6. Незалежна.
7. Здатна сама потурбуватися про себе.

8. Можу виявити байдужість.
9. Здатна бути суворою.
10. Суворя, але справедлива.
11. Можу бути щирою.
12. Критична до інших.
13. Люблю поплакатися.
14. Часто сумна.
15. Схильна до недовіри.
16. Часто розчаровуюся.
17. Здатна бути критичною до себе.
18. Здатна визнавати свою неправоту.
19. З охотою підкоряюся.
20. Поступлива.
21. Вдячна.
22. Захоплююся, схильна до копіювання.
23. Ставлюся до інших з повагою.
24. Шукаю схвалення.
25. Здатна до співпраці, взаємодопомоги.
26. Намагаюся вжитися з іншими.
27. Приязна, доброзичлива.
28. Уважна, ласкава.
29. Делікатна.
30. Підбадьорююча.
31. Відгукуюся на заклики про допомогу.
32. Безкорислива.
33. Здатна викликати захоплення.
34. Користуюся у інших повагою.
35. Володію талантом керівника.
36. Люблю відповідальність.
37. Впевнена у собі.

38. Самовпевнена, наполеглива.
39. Ділова, практична.
40. Люблю змагатися.
41. Стійка і непохитна, де потрібно.
42. Невблаганна, але безпристрасна.
43. Дратівлива.
44. Відкрита, прямолінійна.
45. Не терплю, щоб мною командували.
46. Скептична.
47. На мене важко справити враження.
48. Образлива, вимоглива (педантична, скурпульозна).
49. Легко соромлюся.
50. Невпевнена у собі.
51. Поступлива.
52. Скромна.
53. Часто користуюся допомогою інших.
54. Дуже поважаю авторитет.
55. З охотою приймаю поради.
56. Довірлива і намагаюся порадувати інших.
57. Завжди люб'язна у спілкуванні.
58. Ціную думку оточуючих.
59. Комунікабельна, товариська.
60. Добросердна.
61. Добра, вселяю впевненість.
62. Ніжна, м'якосердна.
63. Люблю турбуватися про інших.
64. Безкорислива, щедра.
65. Люблю давати поради.
66. Справляю враження значущості.
68. Люблю керувати та управляти. Владна.

69. Хвалькувата.
70. Зарозуміла, самовдоволена.
71. Думаю тільки про себе.
72. Хитра, прагматична.
73. Нетерпима до помилок інших.
74. Корислива.
75. Щира.
76. Часто неприязна.
77. Озлоблена.
78. Схильна весь час скаржитися.
79. Ревнива.
80. Довго пам'ятаю образи.
81. Схильна до самокатування.
82. Сором'язлива.
83. Безініціативна.
84. Покірлива.
85. Залежна, несамостійна.
86. Люблю підкорятися.
87. Надаю право іншим приймати рішення.
88. Легко пошиваюся у дурні.
89. Легко піддаюся впливу друзів.
90. Готова довіритися будь-кому.
91. Доброзичлива до всіх без винятку.
92. Усім симпатизую.
93. Пробачаю все.
94. Переповнена надмірним співчуттям.
95. Великодушна, терпляча до недоліків.
96. Намагаюся бути покровителем.
97. Прагну до успіху.
98. Очікую захоплення від кожного.

99. Розпоряджаюся іншими.
100. Деспотична.
101. Сноб (оцінюю людей за рангом і достатком, а не за особистісними якостями).
102. Марнослава.
103. Егоїстична.
104. Холодна, черства.
105. Саркастична, люблю насміхатися.
106. Зла, жорстока.
107. Часто гніваюся.
108. Нечутлива, байдужа.
109. Злопам'ятна.
110. Пронизана духом суперечності.
111. Уперта.
112. Недовірлива, підозріла.
113. Нерішуча.
114. Сором'язлива.
115. Відрізняюся надмірною готовністю підкорятися.
116. М'якотіла.
117. Майже ніколи нікому не заперечую.
118. Нав'язлива.
119. Люблю, щоб мене опікали.
120. Надмірно довірлива.
121. Намагаюся заручитися позитивним ставленням кожного.
122. З усіма погоджуюся.
123. Завжди приязна.
124. Усіх люблю.
125. Надто поблажлива до оточуючих.
126. Намагаюся втішити кожного.
127. Турбуюся про інших на шкоду собі.

128. Псую людей надмірною добротою.

Опрацювання результатів

Після того, як досліджуваний оцінить себе, підраховуються бали за кожним з восьми октантів психограми методики. Кожний плюс оцінюється в 1 бал; таким чином, максимальна оцінка октанта — 16 балів.

1 октант: 1 – 4, 33 – 36, 65 – 68, 97 – 100

2 октант: 5 – 8, 37 – 40, 69 – 72, 101 – 104 .

3 октант: 9 – 12, 41 – 44, 73 – 76, 105 – 108

4 октант: 13 – 16, 45 – 48, 77 – 80, 109 – 112

5 октант: 17 – 20, 49 – 52, 81 – 84, 113 – 116

6 октант: 21 – 24, 53 – 56, 85 – 88, 117 – 120

7 октант: 25 – 28, 57 – 60, 89 – 92, 121 – 124

8 октант: 29 – 32, 61 – 64, 93 – 96, 125 – 128.

Кожному з восьми октантів відповідає певний тип міжособистісних стосунків.

Додаток Б

**Анкета самооцінки соціально-психологічної компетентності
старшокласників (автор Л. А. Лепіхова)**

Прізвище _____, ім'я _____, вік _____, школа
_____, клас _____, громадська _____ робота

№	Самооцінка рис особистості	Особисті риси в балах				
		1	2	3	4	5
1.	Вважаю, що мені вдається керувати людьми та обставинами завдяки моему психологічному чуттю					
2.	Я нерідко використовую свою здатність конструктивно спілкуватися оточенням для досягнення власних цілей					
3.	Вважаю себе привабливою людиною за манерами своєї поведінки					
4.	Мені вдається бути достатньо дипломатичним(-ою), вправним(-ою), інколи навіть хитрим(-ою) в ділових і товариських стосунках					
5.	Я здатний(-а) передбачати вчинки людей, події та їх наслідки					
6.	Серед однолітків вважаю себе обізнаною людиною в життєвих справах					
7.	Знайомі нерідко радяться зі мною з приводу своїх проблем, звертаються за порадою					
8.	Мене вважають ерудованою, цікавою людиною					
9.	Я здатний(-а) розуміти переживання людей і співчувати їм					

10.	Мої знайомі ставляться до мене з повагою і симпатією					
11.	Я завжди знаю, чого хочу, і дію в цьому напрямку					
12.	Я легко і швидко звикаю до нової ситуації і нових людей					
13.	Я здатний(-а) до плідної співпраці навіть з неприємною мені людиною					
14.	Я ставлюся до людей скоріше обачливо і довіряю їм з обережністю					
15.	Мені неважко пристосовувати свою ходу і темп дії до ходи і темпу дії більш повільної людини					
16.	Читаючи книжки, я можу простежити хід думок автора від початку до кінця					
17.	Вважаю себе досить «закритою людиною» (не поспішаю розголошувати свої думки і виявляти справжні почуття)					
18.	Мені вдається привертати до себе людей навіть усупереч їхньому бажанню					
19.	Мені завжди цікаво спостерігати за виразом облич, поведінкою людей, щоб зрозуміти їхні думки, характери					

Додаток В

Методика типового реагування на конфліктні ситуації Кілмана- Томаса

Опис методики

На ранніх етапах вивчення конфліктів широко використовувався термін «вирішення конфліктів», який має на увазі, що конфлікт можна і необхідно розв'язувати або елімінувати. Таким чином, метою вирішення конфліктів був деякий ідеальний безконфліктний стан, де люди працюють в повній гармонії.

Однак, останнім часом ставлення фахівців до цього аспекту дослідження конфліктів істотно змінилося. Це викликано, на думку К.Томаса, двома обставинами: усвідомленням марності зусиль з повної елімінації конфліктів, а також підтвердженням наявності позитивних функцій конфліктів. Звідси, згідно з підходом К.Томаса, наголос повинен бути перенесений з елімінування конфліктів на управління ними. Тому, автор вважає за потрібне сконцентрувати увагу на таких аспектах зміни конфліктів: які форми поведінки в конфліктних ситуаціях характерні для людей, які з них є більш продуктивними або деструктивними; яким чином можна стимулювати продуктивну поведінку.

Для опису типів поведінки людей в конфліктних ситуаціях, К.Томас запропонував двовимірну модель регулювання конфліктів, основними вимірами в якій є кооперація (пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених до конфлікту) і напористість (для якої характерний акцент на захисті власних інтересів). Відповідно цим двом вимірам, автор виділяє наступні способи регулювання конфліктів:

- 1) змагання (конкуренція) як прагнення досягти своїх інтересів на шкоду іншому;
- 2) пристосування — на противагу суперництву, принесення в жертву власних інтересів заради іншого;
- 3) компроміс;
- 4) уникнення — відсутність як прагнення до кооперації, так і тенденції до

досягнення власних цілей;

5) співпраця, коли учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін.



П'ять способів регулювання конфліктів за К.Томасом

К.Томас вважає, що при уникненні конфлікту жодна з сторін не досягає успіху. При таких формах поведінки, як конкуренція, пристосування і компроміс, або один з учасників виявляється у вигравші, а інший програє, або вони обидва програють, оскільки йдуть на компромісні поступки. І тільки в ситуації співпраці обидві сторони виявляються у вигравші. У своєму опитувальнику з виявлення типових форм поведінки К.Томас описує кожний з п'яти наведених можливих варіантів 12 судженнями про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. У різних поєднаннях вони згруповані в 30 пап. Тест можна використати в груповому варіанті, як в поєднанні з іншими тестами, так і окремо.

Інструкція. У кожній з поданих пар виберіть те судження, яке є найбільш типовим для вашої поведінки. Відведений час — не більш 15-20 хвилин.

Типова карта методики

1. А. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
Б. Замість того, щоб обговорювати те, в чому ми розходимося, я стараюся звернути увагу на те, з чим ми обидва не згодні.
2. А. Я стараюся знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюся улагодити справу з урахуванням інтересів іншого і моїх власних.

3. А. зазвичай я настійливо прагну добитися свого.
Б. Я стараюся заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші відносини.
4. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
Б. Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. А. Улагоджуючи спірну ситуацію, я весь час стараюся знайти підтримку у іншого.
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.
6. А. Я намагаюся уникнути виникнення прикрощів для себе.
Б. Я намагаюся добитися свого.
7. А. Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом вирішити його остаточно.
Б. Я вважаю за необхідне в чомусь поступитися, щоб домогтися іншого.
8. А. зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.
Б. Я насамперед стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і питання.
9. А. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.
Б. Я роблю зусилля, щоб домогтися свого.
10. А. Я твердо прагну досягнути свого.
Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. А. Я насамперед стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і питання.
Б. Я стараюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші відносини.
12. А. Часто я намагаюся не займати позицію, яка може викликати суперечки.

Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.

13.А. Я пропоную середню позицію.

Б. Я наполягаю, щоб було зроблено по-моєму.

14. А. Я повідомляю іншому свою точку зору і питаю про його погляди.

Б. Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.

15. А. Я стараюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші відносини.

Б. Я стараюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.

16. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.

Б. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

17. А. зазвичай я наполегливо стараюся домогтися свого.

Б. Я стараюся зробити все, щоб уникнути напруженості,
від якої немає ніякої користі.

18. А. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.

19. А. Я, насамперед, стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання.

Б. Я стараюся відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом вирішити його остаточно.

20. А. Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

Б. Я стараюся знайти найкраще поєднання вигравів і втрат
для нас обох.

21. А. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.

Б. Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.

22. А. Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини.

Б. Я відстоюю свої бажання.

23. А. Як правило, я заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

Б. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

24. А. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.

Б. Я стараюся переконати іншого прийти до компромісу.

25. А. Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.

Б. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.

26. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Я майже завжди заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

27. А. Часто уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки.

Б. якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

28. А. зазвичай я настійно прагну добитися свого.

Б. Улагоджуючи ситуацію, я зазвичай стараюся знайти підтримку у іншого.

29. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

30. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.

Б. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми спільно з іншою зацікавленою людиною могли домогтися успіху.

Обробка даних:

Питання	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
П		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		

27				A	Б
28	A	Б			
29			A	Б	
30		Б			A

Додаток Г

Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)

Інструкція для випробуваного

Вам необхідно відповісти на всі запропоновані питання. Вільно висловлюйте свою думку з кожного з них. Якщо ваша відповідь позитивний (ви відповідаєте ствердно), то у відповідній клітині бланка відповідей поставте знак "плюс", якщо ваш відповідь негативна (ви не згодні), то поставте знак "мінус". Слідкуйте, щоб номер питання і номер клітини, куди ви записуєте свою відповідь, збігалися. Майте на увазі, що питання носять загальний характер і не можуть містити всіх необхідних подробиць. Тому уявіть собі типові ситуації і не замислюйтесь над деталями. Не слід витрачати багато часу на обдумування, відповідайте швидко. Можливо, на деякі питання вам буде важко відповісти. Тоді спробуйте дати ту відповідь, яку ви вважаєте найкращим. При відповіді на будь-який з питань звертайте увагу на його перші слова: ваш відповідь має бути точно узгоджений з ними. Відповідаючи на питання, не прагнете зробити свідомо приємне враження. Нам важливий не конкретну відповідь, а сумарний бал по серії питань.

БЛАНК ВІДПОВІДЕЙ

1.	5.	9.	13.	17.	21.	25.	29.	33.	37.
2.	6.	10.	14.	18.	22.	26.	30.	34.	38.
3.	7.	11.	15.	19.	23.	27.	31.	35.	39.
4.	8.	12.	16.	20.	24.	28.	32.	36.	40.

ТЕСТОВИЙ МАТЕРІАЛ

- 1. Чи багато у вас друзів, з якими ви постійно спілкуєтеся?
- 2. Чи часто вам вдається схилити більшість своїх товаришів до прийняття ними вашої думки?
- 3. Чи довго вас турбує почуття образи, заподіяне вам ким - то з ваших товаришів?
- 4. Чи завжди вам важко орієнтуватися в критичній ситуації?
- 5. Чи є у вас прагнення до встановлення нових знайомств з різними людьми?
- 6. Чи подобається вам займатися громадською роботою?
- 7. Чи вірно, що вам приємніше і простіше проводити час з книгами або за будь - якими іншими заняттями, ніж з людьми?
- 8. Якщо виникли будь - які перешкоди в здійсненні ваших намірів, то чи легко ви відступаєте від них?
- 9. Чи легко ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші за вас за віком?
- 10. Чи любите ви придумувати і організовувати зі своїми товаришами різні ігри та розваги?
- 11. Чи важко ви включаєтеся в нову для вас компанію?
- 12. Чи часто ви відкладаєте на інші дні ті справи, які потрібно було б виконати сьогодні?
- 13. Чи легко вам вдається встановлювати контакти з незнайомими людьми?
- 14. Чи прагнете ви домагатися, щоб ваші товариші діяли відповідно з вашою думкою?
- 15. Чи важко ви освоюєтеся в новому колективі?
- 16. Чи правда, що у вас не буває конфліктів з товаришами з - за невиконання ними своїх обов'язків, зобов'язань?
- 17. Чи прагнете ви при нагоді познайомитися і поговорити з новою людиною?
- 18. Чи часто у вирішенні важливих справ ви приймаєте ініціативу на себе?
- 19. Чи дратують вас оточуючі люди, хочеться вам побути на самоті?

- 20. Чи правда, що ви зазвичай погано орієнтуєтесь в незнайомій для вас обстановці?
- 21. Чи подобається вам постійно знаходитися серед людей?
- 22. Чи виникає у вас роздратування, якщо вам не вдається закінчити розпочату справу?
- 23. Чи відчуваєте ви почуття утруднення, незручності, якщо доводиться проявити ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?
- 24. Чи правда, що ви втомлюєтесь від частого спілкування з товаришами?
- 25. Чи любите ви брати участь у колективних іграх?
- 26. Чи часто ви проявляєте ініціативу при вирішенні питань, які зачіпають інтереси ваших товаришів?
- 27. Чи правда, що ви відчуваєте себе невпевнено серед малознайомих вам людей?
- 28. Чи правда, що ви рідко прагнете довести свою правоту?
- 29. Чи вважаєте ви, що вам не дуже важко внести пожвавлення в малознайому вам компанію?
- 30. Чи приймаєте ви участь у громадській роботі в школі?
- 31. Чи прагнете ви обмежити коло своїх знайомих невеликою кількістю людей?
- 32. Чи вірно, що ви не прагнете відстоювати свою думку або рішення, якщо воно не було відразу прийняте вашими товаришами?
- 33. Чи відчуваєте ви себе невимушено, потрапивши в незнайому компанію?
- 34. Чи охоче ви приступаєте до організації різних заходів для своїх товаришів?
- 35. Чи правда, що ви не відчуваєте себе досить впевнено і спокійно, коли доводиться говорити що - небудь великій групі людей?
- 36. Чи часто ви спізнюєтесь на ділові зустрічі, побачення?
- 37. Чи правда, що у вас багато друзів?
- 38. Чи часто ви опиняєтесь в центрі уваги своїх товаришів?
- 39. Чи часто ви стривожились відчуваєте незручність при спілкуванні з малознайомими людьми?
- 40. Чи правда, що ви не дуже впевнено почуваете себе в оточенні великої групи

своїх товаришів?

ОБРОБКА І ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ

Мета обробки результатів - отримання індексів комунікативних і організаторських схильностей. Для цього відповіді випробуваного зіставляють з дешифратором і підраховують кількість збігів окремо за комунікативними і організаторським схильностям. У дешифраторі враховується порядкове розташування номерів питань у бланку для відповідей.

Дешифратор до методики КОС

схильності	Відповіді	
	Позитивні	негативні
комунікативні	Номери питань першого рядка	Номери питань третього рядка
організаторські	Номери питань другого рядка	Номери питань четвертого рядка

Щоб визначити рівень комунікативних та рівень організаторських схильностей, потрібно обчислити оціночні коефіцієнти комунікативних (K_k) і організаторських (K_o) схильностей як відношення кількості співпадаючих відповідей по комунікативним (K_v) і організаторським схильностям ($Pro x$) до максимально можливого числа збігів, в даному випадку до 20. Для підрахунку коефіцієнтів використовують формули

$$K_k = \frac{K_v}{20} \quad \text{и} \quad K_o = \frac{O_v}{20} =$$

Для якісної оцінки результатів необхідно зіставити отримані коефіцієнти зі

шкальними оцінками (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Шкала оцінок комунікативних та організаторських схильностей

Кк	до	шкальна оцінка
0, 10 - 0, 45	0, 20 - 0, 55	1
0, 45 - 0, 55	0, 56 - 0, 65	2
0, 56 - 0, 65	0, 66 - 0, 70	3
0, 66 - 0, 75	0, 71 - 0, 80	4
0, 75 - 1, 00	0, 81 - 1, 00	5

При аналізі отриманих результатів необхідно враховувати наступні параметри.

- 1. Піддослідні, що отримали оцінку «1», характеризуються низьким рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей.
- 2. Піддослідним, що отримали оцінку «2», комунікативні та організаторські схильності притаманні на рівні нижче середнього. Вони не прагнуть до спілкування, почувають себе скуто в новій компанії, колективі, воліють проводити час наодинці з собою, обмежують свої знайомства, відчують труднощі у встановленні контактів з людьми і у виступі перед аудиторією, погано орієнтуються в незнайомій ситуації, не відстоюють свою думку, важко переживають образи. Прояв ініціативи в суспільній діяльності у них вкрай занижена, у багатьох справах вони вважають за краще уникати прийняття самостійних рішень.

- 3. Для випробовуваних, які отримали **оцінку «3»**, характерний середній рівень прояву комунікативних та організаторських схильностей. Вони прагнуть до контактів з людьми, не обмежують коло своїх знайомств, відстоюють свою думку, планують свою роботу, однак потенціал їх схильностей не відрізняється високою стійкістю. Ця група досліджуваних потребує подальшої серйозної та планомірної виховної роботи по формуванню та розвитку комунікативних та організаторських схильностей.
- 4. Випробовувані, що отримали **оцінку «4»**, відносяться до групи з високим рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей. Вони не губляться в новій обстановці, швидко знаходять друзів, постійно прагнуть розширити коло своїх знайомих, займаються громадською діяльністю, допомагають близьким, друзям, виявляють ініціативу в спілкуванні, із задоволенням беруть участь в організації громадських заходів, здатні прийняти самостійне рішення у важкій ситуації. Все це вони роблять не з примусу, а згідно з внутрішніми прагненням.
- 5. Піддослідні, що отримали вищу **оцінку «5»**, мають дуже високим рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей. Такі люди відчують потребу в комунікативній і організаторській діяльності й активно прагнуть до неї, швидко орієнтуються у важких ситуаціях, невимушено поводять себе у новому колективі. Вони ініціативні, воліють в важливій справі або в складній ситуації, приймати самостійні рішення, відстоюють свою думку і домагаються, щоб воно було прийнято товаришами, можуть внести пропозиції в незнайому компанію, люблять організовувати різні ігри, заходи, наполегливі в діяльності, яка їх приваблює. Ці люди самі шукають такі справи, які б задовольняли їх потребу в комунікації і організаторській діяльності.

Додаток Д

Психологічний тренінг з учнями «Окупація маніпуляцією. Контрманіпулятивна стратегія»

Мета: тренінг спрямований на розвиток знань, навичок та вмінь учнівської молоді розпізнавати маніпулятивні впливи та ефективно протистояти їм. познайомити учнів з основними способами психологічних маніпуляцій та шляхами захисту від них. Практичні вправи допоможуть дітям бути уважнішими до маніпулятивних технік та розуміти, як їм протистояти.

Завдання тренінгу:

підвищення загальної обізнаності про маніпуляції, маніпуляторів та способи боротьби з ними; усвідомлення своїх сильних і слабких сторін у спілкуванні з маніпуляторами; розвиток навичок і компетенцій протистояння маніпуляторам.

Час тривання: 160 хвилин (2 сесії по 80 хвилин кожна).

Форма: тренінгове заняття

Курс призначений для учнів 9 -10 класів.

Структура заняття:

1. Вступне слово
2. Впровадження правил роботи в групі
3. Вправа «Знайомство»
4. Вправа «Окупація маніпуляцією»
(Обговорення з елементами фронтальної дискусії)
5. Розминка «Ловля мухи»
6. Основна частина заняття. Вправа «Якщо маніпулюють вами?»
7. Тест «Схильність до маніпулятивного впливу»_
8. Вправа «Маніпулятивні схеми»
9. Вправа «Контрманіпулятивна стратегія»
10. Вправа «Мої правила»_
11. Завершення тренінгу. Рефлексія.

Вступне слово: привітати учасників тренінгу, представитися, розпочати вступне слово.

Вступ:

Тренер представляється, коротко окреслює мету тренінгу та знайомить з правилами процедури.

Сучасний підліток оперує величезною кількістю інформації, яка часто є досить суперечливою. ЗМІ, Інтернет-ресурси, інтернет-середовище часто є джерелами маніпуляцій. Не всі вміють відрізнити правдиву інформацію від неправдивої, факти від дезінформації, розпізнавати приховані впливи та захищати себе від негативних впливів. Вміння критично мислити та виявляти протиріччя, усвідомлювати свої почуття, коли вами маніпулюють, а також захищати свої кордони значно знижує ризик потрапити в пастку маніпуляторів.

Впровадження правил роботи в групі.

Мета: створення безпечного середовища у підлітковій групі.

Матеріали: фліпчарт, маркери.

Учасники разом з тренером розробляють правила роботи в групі, наприклад:

1. Конфіденційність: все, що відбувається під час тренінгу, залишається між учасниками.

2. Говорити тільки від свого імені.

3. Поважати тренера та не перебивати його.

4. Не давати оціночних суджень.

5. Дотримуватися щирості і відкритості.

6. Бути активними учасниками.

7. Правило "стоп": якщо мені щось не подобається, я можу це зупинити!

9. Режим тиші: відключити телефони та інші гаджети.

Правила можуть бути доповнені учасниками, вивішуються на видному місці.

Вправа «Знайомство»

Мета: знайомство учасників один з одним, встановлення позитивної атмосфери та налаштування на спільну роботу в групі.

Матеріали: м'яч (м'яка іграшка) для передачі між учасниками.

Інструкція:

- Пояснення мети вправи: поясніть учасникам, що мета вправи - познайомитися з іншими учасниками та поділитися короткою інформацією про себе.
- Тренер починає, тримаючи м'яч. Він/вона називає своє ім'я та коротко розповідає про себе та свій досвід участі у протидії маніпуляціям.
- Передача м'яча: тренер кидає м'яч одному з учасників. Учасник, який отримав м'яч, повинен назвати своє ім'я і коротко поділитися інформацією про себе та свій досвід. Після цього учасник передає м'яч наступному.
- Процес повторюється, поки кожен учасник не взяв участь у вправі та не поділився інформацією.

Приклади висловлень учасників:

«Привіт, мене звати (ім'я). Я займаюся у протидії маніпуляціям, оскільки вірю, що це важливо для нашої групи».

«Хай всім буде весело! Мене звати (ім'я), і я досвідчений у протидії маніпуляціям в (зазначте область). Радий/рада бути тут!»

«Привіт, я (ім'я). Мій досвід у протидії маніпуляціям полягає в (зазначте досвід). Я впевнений/впевнена, що разом ми можемо досягти багато!»

Важливо стимулювати позитивний сприйняття та активну участь учасників, щоб досягти найкращих результатів у сприянні співпраці та взаєморозумінню в групі.

Вправа «Окупація маніпуляцією»

Мета: ознайомити з основними ознаками маніпуляції, виявити рівень обізнаності учасників щодо даної теми.

Матеріали: фліпчарт, маркери, проектор та комп'ютер.

Тренер дає визначення маніпуляції та пояснює основні ознаки маніпулятивного впливу.

«Протягом розвитку людського суспільства феномен "маніпуляції" виник та приймав різні прояви, види та форми. На початку XXI століття завдяки розвитку

інформаційних технологій, в період загострення геополітичних конфліктів та світової економічної кризи маніпулювання масовою свідомістю набуло нових рис та ознак. Еволюція феномену маніпуляції свідчить про його адаптацію та трансформацію від приматів до цифрового віку. Соціальні та технологічні зміни спричинили нові форми та способи маніпуляції, а також збільшили її потенціал та вплив. Розуміння цього феномену має важливе значення для розвитку критичного мислення, медіаграмотності та захисту від маніпуляції у сучасному світі. Соціальні та технологічні зміни спричинили нові форми та способи маніпуляції, а також збільшили її потенціал та вплив. Розуміння цього феномену має важливе значення для розвитку критичного мислення, медіаграмотності та захисту від маніпуляції у сучасному світі.

Слово «маніпуляція» походить від латинського слова *manus* - рука (*manipulus* - жменя, від *manus* і *ple* - наповнювати). У словниках європейських мов це слово трактується як поводження з предметами з певними намірами або цілями (наприклад, ручне переміщення, обстеження пацієнта лікарем за допомогою рук тощо). Це означає, що такі дії вимагають вправності та майстерності. В техніці ті пристрої для керування механізмами, які є продовженням рук (важелі, рукоятки), називають маніпуляторами.

В Оксфордському словнику англійської мови маніпуляція (*manipulation*) визначена як майстерне управління кимось або чимось (*English Oxford Living Dictionaries*). Як приклад вживання слова «маніпуляція» в такій інтерпретації можна навести медицину, де маніпуляція означає огляд будь-якої частини тіла за допомогою рук або ліку-вальні процедури, які здійснюються руками. Тут зроблений акцент на спритність і вправність дій під час виконання маніпуляцій.

За словником іноземних слів, маніпуляція: 1) рух рук, пов'язаний із виконанням певного завдання; 2) демонстрація фокусів, заснована на спритності рук, умінні відвернути увагу глядачів від того, що має бути прихованим від них; 3) махінація, шахрайська витівка.

У початковому неметафоричному значенні термін «маніпуляція» означає складні види дій, виконуваних руками: управління важелями, виконання

медичних процедур, довільне поводження з предметами тощо, що потребують майстерності та проворства у виконанні.

Маніпулювання в переносному значенні – це прагнення «прибрати до рук», «приручити» іншого, «заарканити», «піймати на гачок», тобто спроба перетворити людину на слухняне знаряддя, немов на маріонетку.

Ми знаходимо інше трактування кореня слова «маніпуляція». Manipulus – це позначення невеликого загону воїнів (близько 120 чоловік) у римському війську (Політологічний енциклопедичний словник, 2004).

Ми можемо дати таке визначення: Маніпуляція – це приховане управління людиною, соціально-психологічний вплив, у результаті якого маніпулятор задовольняє свої потреби, приховані від об'єкта маніпуляції. Це корисливий вплив на іншу людину, тобто на шкоду об'єкту маніпуляції.

Медіаманіпуляція – вид психологічного впливу, що здійснюється через пресу (газети, журнали, книги), радіо, телебачення, інтернет, кінематограф, звукозаписи та відеозаписи, відеотексти, телетексти, рекламні щити та панелі, домашні відеоцентри, що поєднують телевізійні, телефонні, комп'ютерні та інші лінії зв'язку, соціальні мережі, що призводить до пробудження у об'єкта впливу намірів, які змінюють його бажання, настрої, поведінку, погляди тощо»

Обговорення з елементами фронтальної дискусії. Тренер: «Які приклади маніпуляцій ви можете навести?». Учасники наводять приклади та діляться власним досвідом. Тренер коментує, ставить запитання учасникам, а потім підбиває підсумки. Ось декілька можливих відповідей та коментарів тренера:
Учасник: «Один із прикладів маніпуляцій, які я спостерігав, - це використання гасел та фраз для створення враження, що щось є фактом, хоча це не так».
Тренер: «Дуже цікаво! Як ви реагуєте на такі ситуації? Чи є у вас стратегії протидії цьому виду маніпуляцій?»

Учасник: «Мене дуже часто намагаються змусити вчинити щось, використовуючи емоційний тиск».

Тренер: «Розумію. Як ви вирішуєте цю ситуацію? Можете поділитися прикладом, коли вам вдалося ефективно протистояти емоційному тиску?»

Учасник: «У мене був випадок, коли спробували використати маніпуляції з використанням дезінформації. Це було досить складно визначити».

Тренер: «Дезінформація справді може бути важкою ситуацією. Як ви перевіряєте інформацію та робите раціональні рішення, не зважаючи на такі спроби маніпуляцій?»

Також тренер може підготувати презентацію та продемонструвати приклади маніпулятивного впливу на людей у рекламі, Інтернет-ресурсах тощо.

Спільні ознаки маніпулятивного впливу тренер записує на фліпчарті.

Розминка «Спіймай муху»

Аналіз та розгляд вправи "Спіймай муху" відображає важливі аспекти розвитку міжособистісних вмінь та розуміння психологічних процесів. Ця вправа не лише стимулює фізичну активність, але й сприяє усвідомленню тонкостей маніпуляцій та впливу на інших. Деякі ключові елементи для обговорення та аналізу:

1. Взаємодія та Співпраця. Гравці в колі повинні співпрацювати, щоб уникнути того, щоб бути "спійманими". Це може викликати обговорення та висновки щодо важливості командної роботи та взаємодії в реальному житті.

2. Хитрість та Маніпуляції. Особи, які намагаються повернутися в коло, повинні використовувати хитрість. Це може викликати обговорення етики маніпуляцій та важливості етичного поведінки в різних ситуаціях.

3. Силовий аспект. Важливо зазначити, що перемога ґрунтується на витонченості підходу, а не на силі. Це може послугувати основою для обговорення того, як витончений підхід може бути ефективнішим у вирішенні конфліктів, ніж сила.

4. Психологічні аспекти маніпуляцій. Обговорення того, як маніпуляція відбувається підсвідомо та непомітно, може допомогти учасникам усвідомити свої дії та долати негативні впливи.

5. Групова динаміка. Аналіз того, які стратегії працюють та чому, може розкрити важливі аспекти групової динаміки та лідерства.

Цей вид вправи є цікавим та важливим інструментом для розвитку емоційного інтелекту, соціальних навичок та усвідомлення впливу нашого поведінкового підходу на інших.

Основна частина заняття: провести тренування для напрацювання контрманіпулятивних стратегій.

Вправа «Якщо маніпулюють вами?»

Мета: розвинути уважність та здатність до аналізу ключових елементів маніпуляції.

Тренер: «Згадайте, коли востаннє у вас з'явилося відчуття, що вами маніпулюють. Також. Це може бути будь-який випадок, який в'ївся у пам'ять. Після цього дайте відповідь на наведені нижче запитання.

Хто вами маніпулював?

Де і коли? За яких обставин?

Чого на вашу думку прагнув добитися маніпулятор?

Як він цього досягав? (лестощі, залякування, психологічний тиск тощо).

Яким був результат маніпулятивного впливу?

Що ви при цьому відчували?

Тренер: «Ця вправа дозволила вам розвинути здатність до аналізу ключових елементів маніпуляції, починаючи з маніпуляції, об'єктом якої були ви самі».

Тест «Схильність до маніпулятивного впливу»

Тренер учасникам пропонує пройти міні-тест, який складається усього з п'яти питань. Щоб самостійно оцінити, наскільки учасники схильні до маніпуляцій, пропонується бути максимально чесними та відвертими.

Чи маєте ви в житті мету і прагнете до її досягнення?

Чи плануєте ви свій день?

Чи легко вам сказати «ні» тому, хто порушує ваші плани (або особисті кордони)?

Чи легко вам попросити інших людей про те, що є для вас вкрай важливим?

Ви байдужі до думки оточуючих у процесі досягнення своєї цілі/мети?

Ключ до тесту: якщо на всі питання ви впевнено відповіли «так» — можете бути спокійні, ви не піддаються маніпуляціям з боку інших людей, але при цьому схильні самі бути маніпулятором. Кожен відповідь «ні» означає мінус 20% вашої здатності протистояти маніпулятивному впливу.

Вправа «Маніпулятивні схеми»

Мета: навчитися розпізнавати маніпуляції на практиці.

Матеріали: фліпчарт, маркери, папір, ручки.

Тренер пропонує учасникам розглянути схему маніпуляції: «Давайте розглянемо, як працює маніпуляція».

1. Збирання інформація про адресата маніпуляції (персональні дані, фото у соціальних мережах, інформація у постах, про наявність родини тощо).

2. Залучення до контакту. При цьому використовуються певні «приманки» для жертви маніпуляції. Наприклад, підлітки у певний момент відчувають, що їх не розуміє оточення, вони не можуть ні з ким поділитися своїми проблемами, отримати відповіді на важливі питання. Маніпулятор вміло користується психологічною слабкістю, використовуючи високий ризик залучення до маніпуляцій.

3. Використання фонових факторів. Досліджується функціональний стан об'єкта маніпуляції, його настрій, поточна життєва ситуація, моделі поведінки, створення сприятливого зовнішнього фону. Як приклад: проблеми, з'являється «хороший слухач», який нібито дуже підтримує, заспокоює, створює ілюзійно сприятливе тло для спілкування.

4. Вплив на мішені маніпуляції. Маніпулятори використовують як мішень базові потреби, інтереси, бажання. Наприклад: потреба у прийнятті, потреба в розумінні, потреба в інформації або незадоволеність своїм становищем у суспільстві.

5. Заохочення до активності. Маніпулятор починає спонукати до дій, які відповідають інтересам маніпулятора, але не інтересам об'єкта.

Тренер пропонує учасникам об'єднатися у чотири групи і кожній групі описати, як діють маніпулятори, використовуючи маніпулятивну схему. Це

можуть бути групи наркодилерів, кураторів груп у соціальних ресурсах на кшталт «груп смерті», організатори торгівлі людьми тощо (у залежності від кількості створених груп). Після цього відбувається обговорення кожного кейсу в загальному колі.

Приклади роботи груп:

«Ми - група, що досліджує маніпулятивні техніки наркодилерів. Одна з схем, яку ми виявили, - це використання соціальних мереж для рекрутації нових клієнтів та поширення дезінформації».

«Наша група розглядає кураторів у соціальних мережах, які формують 'групи смерті'. Вони використовують психологічний тиск та страх, щоб утримати контроль над своїми членами та забезпечити виконання їхніх завдань».

«Ми аналізуємо організаторів торгівлі людьми. Вони використовують тонку маніпуляцію, здебільшого обіцяючи краще життя, аби залучити своїх жертв та контролювати їх».

«Наша група вивчає маніпуляційні схеми, що використовуються організаторами соціальних ресурсів. Вони збирають та аналізують особисту інформацію для створення впливових мереж та забезпечення певного спрямованого впливу».

Ці приклади відображають можливі відповіді учасників на завдання тренера, що стосується аналізу маніпулятивних схем в різних групах.

Вправа «Контрманіпулятивна стратегія»

Мета: відпрацювати техніки протидії маніпулятору.

Обладнання: фліпчарт, маркери.

Розрізняють такі основні різновиди маніпуляцій:

спокушання, що діє за принципом здійснення своїх бажань;

омана або відкрита лестощі – це також зброя маніпулятора;

психологічне насилля – це відкрита форма придушення вашої волі;

помилкова підміна понять – це маніпуляція з метою змінити реальність, щоб виконати свої наміри. Наприклад, маніпуляція через співчуття або комплекс провини тощо;

тиск на больові точки по типу «Ти ж обіцяв (а)»;

образ – це маніпуляція отримати бажане через прощення від іншої людини.;

спекуляція – коли використовують ваші страхи, бажання або комплекси для досягнення своїх цілей;

прохання для третьої особи в його присутності;

навмисні психологічні прийоми – це вже використання спеціальних механічних принципів, що мають найбільш небезпечний характер та найсильніший вплив.

Тренер пропонує учасникам попрактикуватися у розробці стратегічної техніки протидії маніпуляторам. Кілька учасників по черзі виконують роль маніпулятора, а тренер демонструє їм, як застосовувати конкретні техніки. Кожна демонстрація супроводжується обговоренням у загальному колі, основна інформація записується на фліпчарті:

1. *Відхід або уникнення контакту.* Якщо ви не знаєте, як поводитися з маніпулятором, ви можете: змінити тему, проігнорувати його запитання, зробити вигляд, що не розумієте, бути байдужим, промовчати або сказати, що не маєте часу. І тут потрібно набратися терпіння, адже маніпулятор може тиснути на вас.

2. *Зробіть прихований мотив маніпулятора явним.* Для цього можна прямо сказати, що вас турбує, або запитати: «Навіщо ви мені це говорите?», «Навіщо вам це потрібно?», «Куди ви з цим йдете?», «Скажіть мені прямо, чого ви хочете?».

3. *Застосовуйте техніку контрманіпуляції,* тобто спочатку робіть вигляд, що розумієте і слухаєте маніпулятора, а в несподіваний момент переверніть ситуацію так, щоб вами більше не могли маніпулювати: встановіть межі, будьте жорсткими і вимагайте чогось більшого в обмін на те, що просить маніпулятор.

4. *Задавайте відкриті, уточнюючі запитання,* на які слід відповідати глибоко і детально.

5. *Використовуйте техніку «заїждженої платівки».*

6. *Використовуйте одну і ту ж захисну фразу, сказану в різних варіаціях.*

7. *Розвивайте критичне мислення, шукайте причинно-наслідкові зв'язки.*

8. *Не повідомляйте жодної інформації про себе незнайомим людям.* Також пам'ятайте, що вся інформація, яку ви публікуєте в соціальних мережах, стає загальнодоступною.

9. *Прислухайтесь до своїх почуттів і тілесних відчуттів.*

10. *Остерігайтеся малознайомих людей, які виявляють надмірну доброзичливість, прихильність, готовність зрозуміти і обіцяють вирішити більшість проблем.*

Вправа «Мої правила»

Мета: актуалізувати індивідуальні способи протидії маніпуляції.

Матеріали: фломастери, папір, ручки.

Учасники працюють індивідуально. Завдання: написати на аркуші паперу правила розпізнавання маніпуляторів та поводження з ними. Після того, як учасники записали ці правила, вони повинні намалювати символ, який би представляв цей набір правил, а також придумати слоган/девіз.

Учасники за бажанням демонструють свої символи, озвучують іншим власні рекомендації.

Приклади символів: Око, що ретельно досліджує та розглядає деталі. Лабіринт, що символізує складність розгадування маніпуляцій та шлях до чіткого розуміння. Ключ, який відкриває двері до розкриття та розуміння маніпуляцій.

Приклади девізів: «Око розуміння, лабіринт свідомості, ключ до правди»; «Вгадай гру, знай ключ, уникай лабіринту маніпуляцій»; «Види, розглядай, проникай: ключ до свободи від маніпуляцій».

Підтримка та підсумок: після проведення тренінгу, надати учасникам можливість обговорити та задати питання щодо змісту.

Завершення тренінгу. Рефлексія.

1. На цьому тренінгу я...
2. Основне, чого я навчився на наших заняттях...
3. Більше за все мені запам'яталось...
4. Мені на дуже сподобалось, що на тренінгу...
5. Я б хотів(ла), щоб при проведенні наступних тренінгів ведучий...

6. Думаю, що після тренінгу зміниться...
7. Мені більше за все сподобалося, що на тренінгу...

Додаткові матеріали для учасників:

Як зрозуміти, що тобою маніпулюють: види і техніки маніпуляцій. Як протистояти маніпуляціям: методи протидії прихованому впливу маніпулятора, захисні фрази. Електроний ресурс: <https://goodhouse.com.ua/poradi/11024-yak-zrozumiti-shho-toboyu-manipulyuyut-vidi-i-texniki-manipulyacij-yak-protistoyati-manipulyaciyam-metodi-protidii-prixovanomu-vplivu-manipulyatora-zaxisni-frazi.html>