

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



«Рекомендована до захисту»
Протокол № від 17.11. 2023 р.
завідувач кафедри
Борозенцева Т.В.

**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ТЕХНІК БЕЗКОНФЛІКТНОЇ КОМУНІКАЦІЇ
В СИТУАЦІЇ ПРОЯВІВ ПСИХОЛОГО-ЕМОЦІЙНОГО НАСИЛЛЯ**

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
Мосяженко Ігор Владиславович

Науковий керівник:
к. психол. н., доцент
Борозенцева Тетяна Валеріївна

Дніпро – 2023

АНОТАЦІЯ

Робота присвячена вивченню сутності, проявів та наслідків психологічного тиску та маніпуляцій у взаємодії між людьми. Актуальність цієї проблеми обумовлена необхідністю розуміння та подолання впливу психологічного тиску та маніпуляцій на психічне та емоційне становище людини, а також на формування конструктивних цивілізованих міжособистісних відносин.

Робота включає в себе аналіз теоретичних концепцій психологічного тиску та маніпуляцій, дослідження їх основних механізмів, ознак і стратегій. Переважний акцент роботи спрямований на розгляд практичних методів та стратегій захисту від цих явищ, в тому числі розробку тренінгу для покращення міжособистісних відносин і розвитку психологічної стійкості.

ABSTRACT

The paper is devoted to the study of the essence, manifestations and consequences of psychological pressure and manipulation in human interaction. The relevance of this problem is due to the need to understand and overcome the impact of psychological pressure and manipulation on the mental and emotional state of a person, as well as on the formation of constructive civilized interpersonal relations.

The work includes the analysis of theoretical concepts of psychological pressure and manipulation, the study of their main mechanisms, signs and strategies. The main emphasis of the work is on the consideration of practical methods and strategies for protection against these phenomena, including the development of training to improve interpersonal relationships and develop psychological resilience.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ, ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ВИВЧЕННЯМ КОНЦЕПЦІЇ ПСИХОЛОГІЧНОГО ТИСКУ ТА МАНІПУЛЯЦІЙ.	
1.1. Психологічні механізми та методи маніпуляції.	9
1.2. Види маніпуляційних стратегій.	15
1.3. Мотиви маніпуляторів.....	33
Висновки до Розділу 1.....	39
РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПРОТИДІЇ ПСИХОЛОГІЧНОМУ ТИСКУ ТА МАНІПУЛЯЦІЇ У СИТУАЦІЯХ СПІЛКУВАННЯ	
2.1. Психологічні наслідки використання маніпуляції в спілкуванні.....	41
2.2. Аналіз особистісних рис, що допомагають протидіяти психологічному впливу та маніпуляції у взаємовідносинах.....	45
2.3. Результати констатувальної частини дослідження особистісних рис, що покращують здатність людини протидіяти маніпуляції.....	53
Висновки до Розділу 2.....	67
РОЗДІЛ 3. ТЕХНІКИ ЗАХИСТУ ВІД ПСИХОЛОГІЧНОГО ТИСКУ ТА МАНІПУЛЯЦІЇ.	
3.1. Психологічні методи протидії психологічному тиску у відносинах.....	70
3.2. Зміст програми психологічного тренінгу для студентської молоді.....	79
Висновки до Розділу 3.....	87
ВИСНОВКИ	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	91
ДОДАТКИ	101

ВСТУП

Дослідження має на меті розуміння та аналіз основних аспектів психологічного тиску та маніпуляцій у міжособистісних відносинах, а також розробку практичних рекомендацій та інструментів для протидії цим явищам.

Тема протидії психологічному тиску є важливою і актуальною з кількох причин. З точки зору збереження психічного і фізичного здоров'я людей: психологічний тиск може призвести до стресу, тривожності, депресії, сприяти розвитку соматичних захворювань, зниженню імунітету та інших проблем. Протидія тиску допомагає зберегти психічне здоров'я та психологічний комфорт. Вміння протидіяти тиску та маніпуляції допомагає особі розвинути свою самосвідомість та вміння розпізнавати негативні впливи, щоб уникати шкідливих ситуацій; сприяє покращенню міжособистісних відносин через їх зміцнення завдяки більшому взаєморозумінню та взаємоповазі. Психологічний тиск може призвести до втрати особистої свободи і контролю над власними рішеннями. Протидія тиску сприяє збереженню особистої автономії, розвиває психологічну стійкість, що може допомогти в подоланні труднощів життя.

Усі ці аспекти свідчать про важливість протидії психологічному тиску для збереження як фізичного, так і психічного здоров'я, зміцнення міжособистісних відносин і забезпечення особистої свободи та благополуччя.

Починаючи з В. Вундта, який розробляв як фізіологічну психологію, так і психологію народів, область психологічної науки розвивалася на двох фундаментальних платформах: з одного боку – вивчення індивідуальної людської психіки, з іншого боку – дослідження впливу культури та соціального середовища. Протягом цього часу ці дві платформи поступово наближались одна до одної, і їх взаємодія часто визначала напрямки розвитку психології. Сучасний стан справ, що нас цікавить у контексті міжособистісної взаємодії, підтверджує цей процес: в останні роки інтенсивно розроблялися як психологія спілкування, так і психологія особистості, і на їх перетині виникла нова область досліджень, яка приховує в собі

таємницю психологічної взаємодії. Відповідно, можна виділити три можливих точки зору для аналізу цієї ситуації.

По-перше, ми можемо розглядати маніпуляцію як соціально-психологічний явище. Виникають питання щодо того, що представляє собою маніпуляція, коли вона зазвичай відбувається, які цілі зазвичай при цьому ставляться, в яких умовах вона найбільше ефективна, які наслідки вона призводить, чи існують способи захисту від неї, і як її можна організовувати.

По-друге, маніпуляція є своєрідним симбіозом, в якому переплітаються ключові проблеми психології впливу: трансформація інформації, наявність силових взаємодій, дилеми "істина-брехня" і "таємне-явне", зміна динаміки відповідальності, зсуви в балансі інтересів і інші аспекти.

Література, присвячена психологічному впливу, насичена численними цікавими емпіричними дослідженнями і спостереженнями, які ще чекають на теоретичне осмислення і виявлення закономірностей, що лежать в основі цього різноманіття. Є розуміння, що розв'язання проблем, пов'язаних із маніпулятивним впливом, може стати важливим кроком у вирішенні подібних завдань в широкому спектрі психологічних проблем впливу.

По-третє, інтерес до механізмів захисту від маніпуляції веде нас до області психології особистості, оскільки це передбачає увагу до внутрішньо-психологічної динаміки, пов'язаної з процесами прийняття рішень, внутрішньою особистісною комунікацією, інтеграцією та дисоціацією. Вивчення маніпуляції у цьому контексті розкриває нові аспекти взаємодії між зовнішньою і внутрішньою активністю, зміщуючи предмет дослідження в сферу загальної психології.

Отже, дослідження маніпуляції охоплює широкий спектр питань, включаючи як фундаментальні теоретичні аспекти, так і прикладні та описові відтінки.

Мета цієї роботи полягає в розширенні розуміння феноменів прояву психологічного тиску та маніпуляцій у міжособистісних відносинах, а також у розробці реальних і корисних практичних рекомендацій, спрямованих на зменшення їхнього негативного впливу та підвищення якості міжособистісного безконфліктного спілкування.

Завдання дослідження включають:

1. Аналіз та уточнення теоретичних підходів до розуміння понять психологічного тиску та маніпуляції в контексті міжособистісних відносин.
2. Вивчення основних механізмів та стратегій психологічного тиску та маніпуляцій та їх вплив на поведінку та психічне становище особи.
3. Аналіз психологічних наслідків психологічного тиску та маніпуляцій для індивідів та міжособистісних відносин
4. Визначення та діагностика рівня розвитку особистісних рис, що є підґрунтям розвитку вмінь цивілізованої протидії та захисту від психологічного тиску та маніпуляції.
5. Розробка практичних інструментів, спрямованих на підвищення обізнаності та стійкості осіб до психологічного тиску та маніпуляцій, а також на покращення міжособистісних відносин.

Об'єктом дослідження є міжособистісні відносини, які характеризуються психологічним тиском та маніпуляцією.

Предметом дослідження є особливості протидії психологічному тиску та маніпуляції в міжособистісних відносинах.

Гіпотеза дослідження полягає в тому, що засвоєння технік безконфліктної комунікації підвищує здатність до протидії психологічному тиску та маніпуляції, актуалізує внутрішні особистісні резерви через вміння зрілої особистості зберігати автономію, незалежність і будувати відкриті відносини на рівні взаєморозуміння та взаємоповаги.

Вибірку склали студенти психологічних спеціальностей 2-5 курсу факультету соціальної та мовної комунікації Голівського інституту іноземних мов ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет» у віці від 18 до 39 років. Усього в дослідженні брали участь 53 студента.

В якості діагностичного інструментарію для визначення особистісних рис, що допомагають розвинути здатність до цивілізованої безконфліктної протидії психологічному впливу та маніпуляції були використані «Анкета самооцінювання» власної здатності протистояти психологічному тиску та маніпуляції; методика «Q-

сортування” (В. Стефансона), що спрямована на вивчення уявлення людини про себе та оцінку тенденцій її поведінки в групі; Методика дослідження рівня суб’єктивного контролю (РСК) Дж. Роттера; “Шкала самоефективності” Р. Шварцера та М. Єрусалема, метод кейсів (рольові ігри на прийняття спільних рішень в конфліктних ситуаціях).

Для аналізу отриманих емпіричних даних використані методи математичної статистики (кореляційний аналіз).

Практична значущість дослідження полягає в тому, що переважний акцент роботи спрямований на розгляд практичних методів та стратегій захисту від психологічного тиску та маніпуляції, явищ, в тому числі на розробку дієвих психологічних інструментів безконфліктного спілкування для покращення міжособистісних відносин і розвитку психологічної стійкості особистості.

Апробація результатів дослідження.

Участь у конференціях:

- 1) Мосяженко І. Особливості використання технік безконфліктної комунікації в ситуації проявів психолого-емоційного насилля. Доповідь на секційному засіданні Міжнародної науково-практичної конференції «Література, психологія, педагогіка у ракурсах взаємодії», 9 листопада 2023 року, м. Дніпро.
- 2) Мосяженко І. Види маніпулятивних стратегій на прикладі ЗМІ. Доповідь у секційному засіданні VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених з міжнародною участю «Мовна комунікація і сучасні технології у форматі різнорівневих систем» 27 листопада 2023 року, м. Дніпро.

Публікації:

- 3) Мосяженко І. Види маніпулятивних стратегій на прикладі ЗМІ. Вісник студентського наукового товариства Горлівського інституту іноземних мов: матеріали VIII Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених «Мовна комунікація і сучасні технології у форматі різнорівневих систем». Вип. 11. Дніпро: Вид-во ГІМ ДВНЗ ДДПУ, 2023. С. 158–160.

Структура магістерської роботи: робота має вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел із 100 найменувань, 4 додатків. Загальний обсяг 119 сторінок. Основний зміст дослідження викладено на 90 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ, ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ВИВЧЕННЯМ КОНЦЕПЦІЇ ПСИХОЛОГІЧНОГО ТИСКУ ТА МАНІПУЛЯЦІЙ

1.1. Психологічні механізми та методи маніпуляції.

Психологічний тиск є однією з ключових складових міжособистісного спілкування, і його визначення важливо для розуміння цього поняття. В цьому підрозділі буде проведено аналіз різних визначень психологічного тиску та виділено його основні ознаки.

Психологічний тиск може мати різні прояви, які включають в себе психологічні, емоційні та поведінкові аспекти. У цьому підрозділі будуть детально розглянуті прояви психологічного тиску та їх вплив на жертву.

Маніпуляція є іншим ключовим поняттям у контексті міжособистісних відносин, і розуміння її сутності важливо для подальшого дослідження. В цьому підрозділі будуть розглянуті різні визначення маніпуляції та її сутність.

Маніпуляція базується на певних механізмах та стратегіях, які використовуються маніпуляторами для досягнення своїх цілей. У цьому підрозділі будуть розглянуті основні механізми маніпуляції та їх вплив на жертву.

Люди живуть у постійній взаємодії та перебувають під впливом суспільства, яке впливає на їхню поведінку, почуття і думки одне одного з приводу якоїсь події, явища або речі. З іншого боку, у процесі взаємодії люди часто використовують інших для досягнення власних цілей. Такий соціальний вплив є маніпулятивним.

Аналіз наукової літератури показує, що психологічний зміст маніпуляції - це "управління людьми". Психологічний сенс маніпуляції полягає в тому, щоб контролювати поведінку людей, керувати ними та зберігати переваги. Маніпуляція, що набула широкого поширення у зв'язку з ринком, сьогодні проникла в усі сфери людської діяльності.

Вивчення феномена маніпулювання людьми як психологічної проблеми може здійснюватися в таких двох аспектах, зокрема, з точки зору комунікації як

маніпуляції. Залежно від комунікативної ситуації людина свідомо чи несвідомо впливає на іншу людину. Тут людина виступає як комунікативний суб'єкт залежно від наявності або відсутності в неї певних характеристик (комунікативної компетентності). Індивіди виступають як комунікативні суб'єкти залежно від наявності або відсутності у них певних характеристик (комунікативної компетентності, комунікативних навичок, емпатії тощо).

Маніпуляція також може бути інтерпретована через призму ціннісно-сміслової сфери комунікативного суб'єкта.

Вона визначає ставлення до себе, інших і світу загалом. Це цілеспрямована й усвідомлена (або частково усвідомлена) маніпулятивна діяльність.

З подальшим розвитком особистості така діяльність стає досить "автономною" від зовнішніх чинників, зазвичай незалежно від обставин, таких як спілкування або інша людина. Маніпулювання стає нормою в її житті та стосунках, тож маніпулятор не може не використовувати інших у своїх цілях.

У наукових дослідженнях зазначається, що взаєморозуміння починається з розуміння самого себе. У цьому виявляється свідомий характер людського спілкування. Люди розуміють себе, свої цілі та мотиви. Чим краще людина розуміє себе, свої цілі, мотиви і ставлення до іншої людини, то легше досягається взаєморозуміння з нею. Але на цьому взаєморозуміння не закінчується. Одного розуміння себе недостатньо. Необхідно, щоб нас розуміла інша людина. Чи досягається взаєморозумінням, яке залежить насамперед від ціннісно-сміслового позиціонування суб'єкта, що спілкується, зокрема від спрямованості спілкування. Це особистісне утворення, пов'язане з ціннісно-смісловими установками індивіда, визначає вибір форм і засобів спілкування з іншими людьми.

Маніпулятивний вплив ускладнює спілкування і призводить до конфліктів. Коли він стає основним способом взаємодії, то включається в ціннісно-сміслову сферу особистості на рівні особистісних настанов і руйнує саме спілкування, орієнтуючи людей на одностороннє розуміння іншого, а не на взаєморозуміння. Це відбувається тому, що взаєморозуміння завжди є метою і результатом спілкування, Воно обов'язково передбачає ставлення до іншого як до вищої цінності. І будь-яка

форма маніпулювання не може сприяти істинній любові та дружбі. Швидше, це шлях до відчуження і самотності.

Самі маніпулятори "не дуже досвідчені" у спілкуванні. Завжди контролюючи себе та інших, боячись піддатися власним емоціям або перейнятися емоціями інших, маніпулятори "вразливі". Можливо, це і є "слабкі місця" людини, впливаючи на які (усвідомлено чи ні), можна зруйнувати саму маніпулятивну діяльність. м

Викладач - одна з тих професій, у яких від людини очікується вплив на інших людей (студентів).

Викладачі часто використовують маніпуляції для розв'язання проблем, як спосіб впливу на учнів для вирішення педагогічно проблемних ситуацій. Часто самі вчителі можуть бути об'єктом маніпуляцій з боку своїх учнів. Тому деякі автори вважають, що викладання розглядається як одна з професій, найбільш схильних до маніпулятивних трансформацій. Те, що вчителі обирають маніпуляцію як засіб впливу на своїх учнів, вибір пов'язаний зі смисловою установкою особистості викладача. Якщо є уявлення про те, що за допомогою маніпулятивного впливу можна досягти бажаних результатів, то викладач готовий до педагогічного використання маніпуляції. На думку Є. Шострома, вчителі використовують маніпулятивні прийоми для збереження контролю над "важкими" учнями; В. Чорнобровкін зазначає, що маніпулювання учнями зумовлене переважанням егоцентричної позиції в структурі особистості вчителя [1].

Маніпуляцію часто описують як форму впливу, яка не є ані примусом, ані раціональним переконанням. Чи є всі форми впливу, які не є ані примусом, ані раціональним переконанням, формою маніпуляції? Якщо маніпуляція не займає всього логічного простору впливу, то що відрізняє маніпуляцію від інших форм впливу? Чому одними людьми відносно легше маніпулювати, ніж іншими?

Маніпуляція – це форма навмисного впливу, яка характеризується як спроба особи або сторони (маніпулятора) змінити поведінку іншої особи або сторони (ціль), як правило, з метою досягнення мети в інтересах маніпулятора [2].

Термін «маніпуляція» зазвичай відноситься до «радикального програмування» або «обмеженого перепрограмування» всіх або більшості

переконань, бажань та інших психічних станів агента. Таку глобальну маніпуляцію, як ми можемо її назвати, також зазвичай уявляють як процес, що відбувається за допомогою однозначно надзвичайних (специфічних) методів. Таких, наприклад, як надприродне втручання, пряма неврологічна інженерія або радикальні програми індоктринації (первісних інструкцій) та психологічного “кондиціонування”.

Науці відома низка версій маніпуляцій. Їх можна умовно згрупувати в три основні категорії:

- маніпуляція, як вплив, що оминає розум;
- маніпуляція, як форму такого собі обману;
- маніпуляція, як форму тиску.

Маніпуляція як “обхід розуму”.

Маніпуляція – це прихований вплив. Впливати на когось таємно, тобто приховано, означає впливати на об'єкт таким чином, щоб він не знав про це і не міг легко про це дізнатися.

Ефективність такої тактики зазвичай, а іноді й у філософській уяві, сильно перебільшена. Ми можемо розуміти маніпуляцію з точки зору "обходу раціонального мислення", тобто використання психологічних механізмів і технік, які продукують поведінку без раціонального мислення. Апелюючи до несвідомих мотивів, можна обійти раціональне мислення. Тому має сенс, що вчені описують маніпуляцію в термінах "обхід розуму" або "руйнування розуму".

Маніпуляція як обман.

Цей підхід до маніпуляції розглядає її як форму обману і концептуально пов'язує її з обманом. Зв'язок між маніпуляцією та обманом є спільною темою у нефілософських та філософських дискусіях про неї. Маніпуляція за своєю суттю є оманливою. Ця тема є ширшою категорією, окремим випадком якої є обман. Обман – це навмисна спроба змусити когось прийняти хибне переконання. Маніпуляція – це навмисна спроба обманом змусити когось прийняти будь-який хибний психічний стан, включаючи переконання, бажання та емоції.

Тож, маніпуляція виникає, коли існує різниця між тим, що хтось має намір зробити, і тим, що він насправді робить, коли ця різниця простежується до іншого

таким чином, що агента “жертву” можна вважати введеною в оману. У той час як усі версії погляду на обман зберігають зв’язок між маніпуляцією та обманом, деякі розширюють його для того, щоб включити в обман прийняття агентом будь-якого неправильного психічного стану, включаючи переконання, бажання, емоції тощо.

Цей погляд можна розширити, взявши до уваги, що феномен виснаження его може призвести до того, що об’єкт маніпуляції сформує хибні наміри (тобто наміри, які не відображають його цінності). Це відбувається через те, що їхній опір спокусам “вичерпується”. Науковцям є сенс характеризувати маніпуляцію в термінах “обману”, “омани”, “віктимізації” та “нечесного пояснення” , “жертви”, версії “шахрайського облікового запису”.

Маніпуляція як тиск.

Можна маніпуляцію також розглядати як різновид тиску, щоб діяти так, як того хоче особа впливу. З цього приводу такі тактики, як емоційний шантаж і тиск є парадигмальними випадками маніпуляції, оскільки вони чинять тиск на ціль, накладаючи плату за невиконання того, що хоче маніпулятор.

Одне з обґрунтувань для розгляду маніпуляції як форми тиску полягає в тому, що маніпуляція не є ні раціональним переконанням, ні примусом. Тому розумно припустити, що існує континуум між раціональним переконанням і примусом з точки зору рівня тиску. Раціональне переконання не чинить жодного тиску, примус чинить максимальний тиск, а маніпуляція чинить тиск, який не піддається примусу.

З огляду на це, маніпуляція – це форма тиску, яка не досягає рівня примусу, відбувається протиставлення з допомоги раціонального навіювання, щоб переконати людину прийняти необхідний сценарій дій. При цьому будь-які “проміжні” випадки також є маніпуляцією. Хоча і не всі форми маніпуляції належать до середньої області цього континууму, вони також є формами обману, індоктринації та спокушання до прийняти маніпулятивних технік розумом як “ліків”.

Тож, мають сенс міркування, в яких вчені характеризують маніпуляцію в парах “маніпулятивний тиск”, “спокуса обману”, “переконання Его”.

Ідея про те, що маніпуляція складається з певної форми тиску, може розглядатися як повна теорія маніпуляції, але більшість науковців стверджують лише те, що деякі форми маніпуляції складаються з тиску. Зокрема, більшість погоджується з тим, що інші форми маніпуляції є більш оманливими. Тому говорити про модель тиску як про теорію, що охоплює всі форми маніпуляції, дещо штучно. Точніше розглядати модель тиску як таку, що стверджує, що використання тиску без примусу є достатнім (але, можливо, не обов'язковим) для того, щоб вплив вважався маніпулятивним.

Як можна пояснити той факт, що ми використовуємо одне й те саме слово "маніпуляція" для позначення цих різних способів впливу, які, здавалося б, діють через різні механізми?

Можливі декілька відповідей:

По-перше, термін "маніпуляція" зазвичай використовується для позначення широкого спектру явищ, тому один аналіз не може охопити всі форми впливу, до яких зазвичай застосовується цей термін, хоча і пов'язані з такими рисами, як пригнічення раціонального мислення, неетичність, обман, використання ірраціональних імпульсів, проникність і тиск, для того, щоб вплив був дієвим, "жодна з умов у цьому списку не є достатньою і Жодна з умов не є навіть необхідною" [83].

По-друге, можемо вважати, що концепція маніпуляції не є розпливчастою, а скоріше розмежованою, тому маніпуляція складається або з обману, або з тиску. Використання тиску є маніпулятивним лише тоді, коли потенційний оператор спрямовує тиск на певну уявну слабкість об'єкта, так що об'єкт не в змозі йому протистояти. Це призводить до визначення в термінах "обману або використання сприйнятої слабкості" мішені, з другим сполучником, що охоплює тактику, засновану на тиску.

Таким чином, здається можливим визначити "маніпуляцію" у дво- або тривимірному просторі, обмеженому раціональним переконанням, відвертою брехнею та примусом. Навіть якщо додати третій вимір і виміряти рівень "контролю", маніпуляція залишається руйнівною для кожного з нас

1.2 Види маніпуляційних стратегій

Наведемо декілька способів маніпулювання масами на прикладі ЗМІ:

ЗМІ, які хочуть добитися від нас вигідних для них рішень, ставлять перед собою задачу нас дезінформувати – відвернути увагу від важливих питань і змін, визначених політичною елітою. Вони користуються багатьма інструментами: безперервним потоком відволікаючих новин, фейків, гучними заголовками та спотворенням інформації. Журналісти, яким платять політики та корпоративні організації, знаходяться під їхнім повним контролем. В обмін на лояльність і гроші такі медіа пишуть те, що вигідно тим, хто їм «платить»

1. Стратегія відволікання уваги – основний елемент соціального контролю. Ця стратегія використовується для відвернення уваги від важливих питань і змін, а також для запобігання громадського інтересу до основних знань в різних областях – від науки до економіки. У такій стратегії маніпулятори відволікають нашу увагу на незначні події, зазивають гучними заголовками і діють на простих людських слабкостях. Так, замість новин про науку нам подають містику і гороскопи, а замість політичних новин – мильні опери. «... постійно відволікати увагу громадян від справжніх соціальних проблем, перемикаючи їх на теми, що не мають реального значення. Домагатися того, щоб громадяни постійно були чимось зайняті й у них не залишалося часу на роздуми

2. Метод «проблема-реакція-рішення» – створити проблему, щоб запропонувати рішення. Цей метод створює проблему, а ситуація викликає певну реакцію в аудиторії. І ось суспільство вже саме вимагає вжиття заходів, необхідних владі. Наприклад, влада може допустити насильство в містах або організувати теракт для того, щоб громадяни зажадали прийняття законів про посилення заходів безпеки. А на ділі буде проведена політика, яка обмежує громадянські свободи. Або викликати економічну кризу, щоб змусити людей думати, що рішення лежить тільки через порушення їхніх соціальних прав, як «необхідне зло».

3. Поступова стратегія прийняття. Щоб схилити людей до неприйняттого рішення, достатньо послідовно цього домагатися. Впроваджувати певну міру поступово, рік за роком. Таким чином, в 1980-х і 1990-х роках були введені принципово нові соціально-економічні умови (неолібералізм):

- приватизація
- нестабільність
- масове безробіття
- заробітна плата, на яку неможливо вижити

Якби ці зміни відбулися одночасно, вони б викликали революцію

4. Посилення почуття власної провини Це – коли людей змушують повірити в те, що тільки вони самі винні у всіх власних нещастях. Ніби вони відбуваються за браком розумових можливостей людей або прикладених ними зусиль. В результаті замість того, щоб повстати проти економічної системи, людина починає займатися самознищенням, звинувачуючи у всьому саму себе, що викликає пригнічений стан та згодом бездіяльність. А без дії – не буде й революції.

5. Відстрочка виконання. Інший спосіб продавити непопулярне рішення полягає в тому, щоб представити його в якості «болючого та необхідного» і домогтися в даний момент згоди громадян на його здійснення в майбутньому. Набагато простіше погодитися на будь-які жертви в майбутньому, ніж сьогодні і зараз.

Маси завжди схильні наївно очікувати, що «завтра все буде краще» і що можна буде уникнути жертви. Це дає громадськості більше часу, щоб звикнути до ідеї змін і прийняти її коли приходить час.

6. Звернення до народу як до дітей . Прийом дуже популярний не лише в політиці, але й у рекламі – використання такої мови, аргументів та інтонації, нібито глядач – маленька дитина або розумово неповноцінна людина. Якщо звертатися до дорослих як до дітей, то в них буде відсутня критична оцінка, що є характерним для дітей до 12 років.

7. Більше емоцій! Використання емоційного аспекту – класичний метод для блокування здатності людей до раціонального мислення, аналізу та здатності

критичного осмислення того, що відбувається. Крім того, використання емоцій дозволяє проникнути в підсвідомість і закласти туди потрібні установки, бажання, страхи або стійкі моделі поведінки.

8. Тримати людей в невігластві, тобто зробити громадськість нездатною зрозуміти технології і методи, використовувані для контролю і поневолення. «Якість освіти, яку отримують нижчі соціальні класи, має бути убогою та посередньою, наскільки це можливо, щоб невігластво, яке відділяє нижчі суспільні класи від вищих, залишалося на рівні, який не зможуть подолати нижчі класи» (с) “Безшумна зброя для тихих воєн”.

9. Підштовхнути громадськість насолоджуватися посередністю. Медіа заохочують аудиторію вважати, що модно бути дурним, вульгарним і неосвіченим. Цей спосіб нерозривний з попереднім, оскільки все посереднє в сучасному світі з’являється у величезних кількостях в будь-яких соціальних сферах – від релігії та науки до мистецтва і політики. Скандали, жовта преса, містика, сумнівний гумор і популістичні акції – все добре для досягнення однієї мети: не допустити, щоб люди розширювали свою свідомість.

10. Вони знають людей краще, ніж самі люди знають себе. За останні 50 років науковий прогрес породив зростаючий розрив між громадськими знаннями та знаннями, які належать і управляються домінуючими елітами. Завдяки біології, нейробіології та прикладній психології «система» користувалася цим як фізично, так і психологічно. Система краще познайомилася зі звичайною людиною, ніж сама людина. Це означає, що в більшості випадків система має більшу владу й більшою мірою керує людьми, ніж вони самі.

Ознаки маніпуляції у стосунках

Що таке маніпулятивна поведінка? Вона може включати будь-яку або всі з наступних технік:

- Газлайтинг
- Пасивно-агресивна поведінка
- Брехня і звинувачення
- Погрози та примус

- Відмова від спілкування та відсторонення
- Ізоляція

Газлайтинг – це форма маніпуляції, яка полягає в тому, щоб зробити іншу особу сумніватися в своїй реальності, сприйнятті та розумінні подій. Термін "газлайтинг" виник у контексті психології та стосується спроби контролю або домінування над іншою особою шляхом систематичного заперечення чи інвалідації її почуттів, споглядань або пам'яті.

Термін походить від п'єси 1938 року під назвою "Gas Light" (газова лампа), яку написав п'єсовиріть на Англії Патрік Гамільтон. У цій п'єсі чоловік намагався переконати свою дружину, що вона втрачає розум, змінюючи світло в їхньому будинку, але заперечуючи свою власну вину. Це призвело до того, що дружина вірила, що вона сходить з розуму.

У відносинах газлайтинг може виявлятися в різних формах, таких як неправда, змішані повідомлення, поклепи, зниження самооцінки і т. д. Метою газлайтера зазвичай є здійснення контролю над жертвою і збільшення її залежності від газлайтера. Газлайтинг є шкідливим для психічного здоров'я та може завдати серйозних шкод жертві.

Пасивно-агресивна поведінка - це форма неконструктивної комунікації та взаємодії, при якій людина виражає свої негативні почуття, суперечки або незгоду не відкрито і безпосередньо, але замість цього використовує пасивні методи, які можуть включати в себе ухилення від відповідей, іронію, сарказм, маскуванню і т. д. Ця форма поведінки може виникнути в ситуаціях, коли людина відчуває незадоволеність, але боїться відкрито висловлювати свої почуття чи думки.

Деякі приклади пасивно-агресивної поведінки включають в себе:

Пасивну агресію: Це включає в себе вираження незгоди або негоду через невиразність, бідну комунікацію та уникнення відповідей. Людина може намагатися уникати прямих конфліктних ситуацій, але в той же час створювати конфлікти через пасивні способи.

Іронію та сарказм: Людина може висловлювати сарказм або іронію, замість того, щоб відкрито висловити свої почуття або думки.

Маскування: Це включає в себе приховування своїх справжніх намірів або думок під прикриттям чогось іншого. Наприклад, людина може виглядати зовсім спокійною, але насправді бути дуже обуреною чи роздратованою.

Пасивно-агресивна поведінка може бути шкідливою для відносин, оскільки вона ускладнює взаєморозуміння та може призвести до конфліктів. Важливо вміти відкрито та конструктивно висловлювати свої почуття та думки для покращення комунікації та взаємин.

"Брехня" і "звинувачення" - це два різні аспекти комунікації, які часто використовуються в різних контекстах. Вони мають різні значення:

Брехня : Брехня - це намірене надавання невірної інформації або намірене викривлення фактів. Люди можуть брехати з різних мотивів, таких як захист свого статусу, ухилення від відповідальності, спроба зруйнувати чиєсь довір'я тощо. Брехня може бути великою чи маленькою, і вона може завдати шкоди відносинам та вплинути на довіру між особами.

Звинувачення (accusation): Звинувачення - це обвинувачення когось у скоєнні певного діяння чи події. Вони можуть бути обґрунтованими, але також можуть бути безпідставними. Звинувачення можуть використовуватися для вираження незгоди чи обурення щодо дій іншої особи.

Звинувачення може містити брехливу інформацію, якщо особа намагається обвинувачити когось на підставі неправдивих фактів.

Важливо бути обережним у використанні обох цих аспектів комунікації, оскільки брехня та некоректні звинувачення можуть нашкодити взаєморозумінню, відносинам та довірі між людьми. У відносинах важливо прозоро і відкрито спілкуватися та вирішувати конфлікти способами, які сприяють покращенню взаємин.

Погрози і примус – це обидва методи чи засоби використання сили чи тиску для досягнення певної мети. Проте вони мають різні характеристики:

Погрози (threats): Погрози - це обіцянка або оголошення негативних наслідків або шкоди, яку може заподіяти одна особа іншій, якщо остання не виконає певних вимог або не погодиться з певною пропозицією. Погрози можуть бути вербальними

(сказані словами), невербальними (наприклад, жестами або погрозами на письмі), а також психологічними (наприклад, загроза втрати довіри чи любові). Погрози можуть бути вжиті з метою змусити іншу особу вчинити певні дії або підкоритися.

Примус: Примус - це фізичний чи психологічний тиск на іншу особу з метою виконання певних вимог. Це може включати фізичне насильство, психологічний тиск, обман, зловживання владою та інші методи, які призводять до того, що особа робить щось проти своєї волі. Примус є формою контролю, і в багатьох випадках він є незаконним та недопустимим.

В обох випадках погрози та примус є негативними методами взаємодії і можуть використовуватися для досягнення контролю над іншою особою. Важливо визнати, що ці методи можуть мати серйозні етичні, юридичні та моральні наслідки, і вони не є конструктивними для взаємовідносин між людьми.

Відмова від спілкування і відсторонення - це два різні підходи до міжособистих відносин, коли одна особа вибирає не взаємодіяти з іншою особою. Вони мають різні характеристики:

Відмова від спілкування (silence or silent treatment): Відмова від спілкування включає в себе припинення взаємодії з іншою особою без будь-якого оголошення або пояснення причин. Це може включати в себе ігнорування повідомлень, відмову від розмови, відсутність відповідей на телефонні виклики тощо. Люди можуть вибирати цей підхід як спосіб виразити своє незадоволення, образу чи незгоду з іншою особою. Відмова від спілкування може бути шкідливою для відносин, оскільки вона може погіршити конфлікт та створити бар'єри для розв'язання проблем.

Відсторонення (estrangement): Відсторонення – це більш радикальний підхід, коли особа приймає рішення відокремити себе від іншої особи на тривалий термін або навіть назавжди. Це може включати в себе припинення всієї взаємодії, включаючи контакт з родиною, друзями або колегами. Причини відсторонення можуть бути різними, включаючи непоодинокі конфлікти, різні цінності, образи чи бажання змінити життя.

Важливо розуміти, що обидва ці підходи можуть бути шкідливими для відносин і можуть завдати болю та шкоди всім сторонам. Зазвичай краще розвивати здатність до конструктивного спілкування та розв'язання конфліктів, щоб досягти покращення взаємовідносин і вирішити проблеми, які виникають у відносинах.

Ізоляція в міжособистих відносинах вказує на стан, коли одна особа або група осіб відокремлюється від інших або виокремлюється зі спільної взаємодії чи спілкування. Ізоляція може мати різні форми та причини, і вона може бути тимчасовою або стабільною. Вона впливає на взаємовідносини та психологічний стан осіб, які зазнають ізоляції.

Існує кілька способів, які відображаються на ізоляції в міжособистих відносинах:

Соціальна ізоляція: Це означає віддаленість від соціальних зв'язків і спілкування з іншими людьми. Людина може відчувати соціальну ізоляцію, коли вона відчуває відсутність підтримки та прийняття від інших або відчуває відчуженість.

Емоційна ізоляція: Це стан, коли людина відокремлюється від інших на емоційному рівні. Вона може відчувати, що не може поділитися своїми почуттями, думками або проблемами з іншими. Емоційна ізоляція може призвести до втрати близьких відносин.

Фізична ізоляція: Це, зазвичай, відокремлення фізично, коли людина обмежує контакт з іншими. Це може бути наслідком географічної віддаль, пандемії, фізичної віддаленості чи інших обставин.

Ізоляція в міжособистих відносинах може бути наслідком різних факторів, таких як конфлікти, непорозуміння, втрата довіри, страхи чи негативні досвіди. Важливо спромогтися спілкуватися та знаходити способи вирішення проблем, щоб покращити взаємовідносини та уникнути негативних наслідків ізоляції.

Варварський психологічний вплив

Психологічний напад несе в собі багато рис нападу фізичного, будучи символічним його заміщенням.

Примус виступає як примітивне використання інших людей для реалізації власних цілей.

Варварство нападу виражається в тому, що іншу людину сприймають як здобич або як перешкоду, що може завадити схопити здобич і тому її треба усунути або нейтралізувати.

Варварство примусу полягає в тому, що іншу людину сприймають як знаряддя, яким можна скористатися, або як перешкоду, яку можна спробувати перетворити на знаряддя.

Ані той, хто нападає, ані той, хто примушує, не замислюються про збереження і розвиток справи (у довгостроковій перспективі), ділових стосунків, а тим паче особистісної цілісності іншої людини. Таким чином, напад і примус не відповідають усім трьом критеріям цивілізованості і мають бути визнані варварськими.

Варвари можуть заявляти, що діють в інтересах справи і навіть в інтересах іншої людини ("Йому це на користь піде. Він мені потім спасибі скаже!"). Багато менеджерів вітчизняних компаній посилаються, наприклад, на те, що ці методи мають бути використані стосовно тих, на кого не діють інші методи.

Така практика може породити тільки порочне коло посилення і відтворення варварства. Варварство може бути миттєво ефективним: схопив здобич, змусив зробити. Однак воно неефективне в довгостроковій перспективі. Варварство не залишає людині можливості вибирати, брати на себе відповідальність, планувати, розраховувати на свої зусилля, творити нове.

Напад

Психологічний напад – атака, раптова войовнича дія проти іншої людини або групи людей. Це прояв психологічної агресії або війни. До нього застосовні такі метафори, як маневр, силовий прийом, вибух, автоматна черга, снайперський постріл, хімічне зараження, удар ножом, кулаком, "тупим предметом" тощо. У психологічному нападі, однак, як усі ці атакувальні інструменти використовуються виключно психологічні засоби – вербальні, невербальні та паралінгвістичні,

причому фізична боротьба не належить до невербальних засобів, що використовуються.

Психологічний напад – це насамперед словесна атака. Коли напад і примус використовує слова, вони звернені насамперед до емоційного, а не когнітивного пласта особистості.

Це різкий і нищівний удар словом, від якого стрясається вся душевна істота. Аналогічним чином звучатимуть струни скрипки або рояля, якщо сильно вдарити по корпусу інструмента.

Напад змушує партнера страждати. Удар викликає порушення душевної рівноваги на більш-менш тривалий період часу. Що триваліший цей період, то більш руйнівними можуть бути наслідки удару для душевної організації в цілому.

Напад – це швидка, стрімка дія, здійснена проти будь-кого або будь-чого з метою захоплення, завдання шкоди, збитків тощо.

Однак не всякий психологічний напад відбувається з метою захоплення або завдання шкоди. Захоплення або шкода можуть виступати лише як засоби для досягнення більш загальної мети. Ба більше, не кожен психологічний напад взагалі від самого початку має певну мету.

Спробуємо виокремити кілька форм психологічного нападу і визначити їхні специфічні особливості.

Напад може здійснюватися: з певною метою; з певної причини; з певної причини і з певною метою. У першому випадку можна говорити про цілеспрямований напад ("Це змусить його злякатися і змінити тактику"), у другому – про імпульсивний ("Я розлютився"), у третьому – про тотальний ("Я розлютився, і це злякало його і змусило змінити тактику").

Тотальний напад може спочатку відбуватися під впливом імпульсу, а тривати вже й для того, щоб досягти певної мети ("Не стримався, зірвався, а потім бачу, він стає від цього поступливішим, і я став ще голосніше обурюватися"). Або, навпаки, починатися тотальний напад може як цілеспрямований, але в процесі взаємодії з партнером до нього долучається імпульс ("Думав, підвищу спеціально голос на

нього, щоб змусити слухатися, а він на мене почав у відповідь нападати... Ну, тут уже мене понесло...").

У реальності в багатьох випадках напад несе в собі ознаки тотальності. Однак можливі й "чисті" культури: абсолютно розважливого, виваженого і контрольованого цілеспрямованого нападу, з одного боку, і абсолютно неконтрольованого, нераціонального, нерозважливого, нерозважливого імпульсивного нападу - з іншого.

Імпульсивний напад.

Якщо напад відбувається не для чогось, а чомусь, то причиною нападу виступають імпульс, прагнення навіть не людини як особистості, а організму звільнитися від напруги, розрядити агресивні імпульси. Причина імпульсивного нападу криється не в психічній, а в психофізіологічній організації. Він здійснюється скоріше навіть всупереч усвідомленим намірам.

Якщо цілеспрямований напад можна уподібнити пострілу, то імпульсивний напад подібний до вибуху – від нього страждають ті, хто опинився поруч, можливо, зовсім випадково.

Імпульсивний варвар сам не відає, що творить, і потім може шкодувати про те, що накоїв. Область "імпульсивного", або "наївного" нападу в межі може відповідати частці імпульсивних і неправильно виконаних дій у всій людській поведінці.

Критерієм "імпульсивного", або "наївного" нападу є його досконала "безкорисливість". Він не дає жодного міжособистісного виграшу, лише програш. Виграш же психофізіологічний - звільнення від зайвого психічного напруження - вельми хиткий. Вибух може призвести до такої потужної негативної реакції оточуючих, що це викличе у варвара ще більшу напругу.

Маніпуляція як виклик до прихованої силової боротьби

Маніпуляція – це навмисне і приховане спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором своїх власних цілей.

Маніпуляція – це проміжний шабель від варварства до цивілізованого впливу. Маніпулятор перемагає не силою, а хитрістю і витримкою. Його завдання - примусити людину зробити щось потрібне, але так, щоб людині здавалося, що вона сама вирішила це зробити, до того ж ухвалила це рішення не під загрозою покарання, а зі своєї доброї волі.

Насправді ж він діє під впливом тих думок і почуттів, які зміг викликати в ньому маніпулятор, зачепивши значущі для адресата "струни душі", або мотиви. Е. С. Доценко назвав це експлуатацією особистісних (мотиваційних) структур. Маніпулятор – це майстер гри на чужих мотиваційних структурах, або струнах чужої душі. Він тим тонший і вправніший, чим більшу кількість струн у чужій душі він може розпізнати і зачепити.

Однак маніпулятора можна уподібнити і примату, який навчився спочатку маленькою палицею відштовхнути велику палицю, а потім, коли вона впаде, за її допомогою дістати плід. Для маніпулятора інші люди - це знаряддя, перешкоди чи здобич, так само, як і для варвара. Однак маніпулятор враховує, що вони люди, і використовує це.

Важкі питання маніпуляції

У науковій літературі майже завжди постає проблема етичної обґрунтованості маніпуляції. Чи допустима вона з етичної точки зору? Чи буває маніпуляція благородною? А з іншого боку, чи не є будь-яка поведінка, в якій ми заздалегідь не оголошуємо своєї мети, маніпуляцією? Сідаючи під кутом 45 градусів щодо співрозмовника, заводячи з ним "малу розмову" про цікаві й милі його серцю речі, уникаючи надмірної переконливості в дискусії, щоб йому було легше відмовитися від власної первісної позиції тощо, чи не маніпулюємо ми нашим співрозмовником? Адже ми не заявляємо йому, що зараз ми так поставимо стілець, виберемо таку позу і такий погляд, який буде розташовувати його до довірчих стосунків, що в наступну хвилину ми почнемо говорити про щось цікаве і приємне для нього, щоб налагодилася невимушена психологічна атмосфера, яка сприятиме досягненню згоди в подальшій "великій розмові", не оголошуємо йому, що намагатимемось

створити в нього враження, що він самостійно прийшов до протилежних висновків у процесі обговорення?

Якщо це так, ми чинимо приховану дію, а отже, таємно від неї сприяємо виникненню в неї певних почуттів, думок і намірів. Іншими словами, маніпулюємо нею. Якщо ми розкриємо таємницю, то ефективність наших зусиль виявиться нижчою, і тому ми вирішуємо не повідомляти їй заздалегідь про наші маневри, тобто обираємо маніпуляцію. Якщо ми визнаємо, що всі наші дії стосовно інших пронизані маніпуляцією, то якими є критерії допустимої, шляхетної маніпуляції і неприпустимої, нешляхетної?

Чи допустима маніпуляція з етичної точки зору?

Г. Л. Сміт виділяв чотири способи розуміння людей: умоглядний, артистичний, практичний та емпіричний. Практичне розуміння - це "здатність однієї людини впливати на іншу людину і змінювати її поведінку бажаним чином". Якщо проаналізувати наведені Смітом приклади, то практичне розуміння – це усвідомлена або неусвідомлена маніпуляція.

"Ми з моїм братом Террі збиралися разом провести канікули в Монреалі... Я вирішив, що мою машину ми брати не будемо. Оскільки він старший і не живе вдома, його було б складно переконати; крім того, він упертий. Я запропонував узяти мою машину і розповів йому про всі її несправності... Террі вирішив, що ми поїдемо на його машині".

За Смітом, "бажання практичного розуміння не зводиться, звісно, тільки до ситуацій експлуатації. Матері хочеться, щоб її хвора дитина прийняла ліки, чоловікові - щоб його повна дружина менше їла, учителям - щоб студент навчався, а терапевту - щоб його клієнт був більш упевненим. Спільним у всіх цих відносинах є їхня націленість на те, щоб здійснити негайну й об'єктивну зміну в іншій людині".

На думку відомого фахівця в галузі психології маніпуляції Є. С. Доценко, маніпуляція в багатьох ситуаціях є виправданою. "Чомусь прийнято вважати, що маніпуляція - це погано. Ви пам'ятаєте, навіщо красуня Шахерезада розповідала казки своєму грізному повелителю Шахріару? За допомогою маніпуляції вона протягом майже трьох років (!) рятувала від смерті не лише себе, а й найкрасивіших

дівчат своєї країни... Не лише за часів казок "1001 ночі", а й у нашому буденному житті маніпуляція виконує роль засобу м'якого захисту від самодурства правителів, перегинів керівників, поганого характеру колег чи родичів, недружніх випадів з боку тих, з ким випадково довелося спілкуватися" (Доценко Е. С., 1996, с. 11).

Маніпуляція все ж таки краща, ніж фізична розправа або прямий примус.

Чи буває маніпуляція благородною?

Про приклади виправданої, "благородної" маніпуляції

ПРИКЛАД - ВИПАДОК МЕНЕДЖЕРА [87]

Коли мене прийняли на роботу, то одразу дали завдання, яке було дуже складним для мене. Я довго билася над ним. Мені здавалося, що виконання цієї роботи дуже важливе для досягнення спільної мети. Це був напружений для мене час, і завдяки цій роботі я багато чому навчилася. Однак, коли я закінчила свою роботу, мені стало відомо, що весь відділ весь цей час займався зовсім іншим завданням. Мені спеціально дали це завдання, щоб я не втручалася в загальну справу, оскільки вони вважали, що я можу їм завадити. Спочатку це дуже глибоко зачепило мене, і я розлютилася на начальника відділу. Однак пізніше я усвідомила, наскільки корисніше для мене було виконати це окреме доручення, ніж втручатися в ту роботу, якої я не розуміла. І я все пробачила.

ПРИКЛАД - ВИПАДОК СПОРТИВНОГО ПСИХОЛОГА

Перед тим як спортсменка виходить для стрибка у воду, я їй кажу, до того ж суворо так: "Ви маєте заповнити цей опитувальник!" Там п'ять запитань на рівень ситуативної тривожності. Вони зляться на мене страшенно, багато хто мене терпіти не може. І багатьом непосвяченим здається, що я знущаюся над спортсменками. Але ж нікому не розкажеш, що саме завдяки мені вони досягають високих результатів! Спортсмена перед виступом потрібно розлютити, а не заспокоїти! Злість перемагає страх. Але розкрити цю таємницю я не можу: якщо вони знатимуть її, то прийом перестане діяти. Так і мучуся.

Чи є будь-яка поведінка, в якій ми заздалегідь не оголошуємо своєї мети, маніпуляцією?

На це запитання доводиться дати ствердну відповідь. Будь-який маневр, який ми прагнемо приховати від адресата, тому що цей маневр найефективніший саме тоді, коли його застосовують потай, доводиться визнати маніпулятивним. Чи означає це, що будь-яка міжособистісна дія, в якій ми заздалегідь відкрито не оголошуємо своєї мети, є маніпуляцією? Так, саме це ми й маємо визнати.

Будь-яка дія, за допомогою якої ми приховано намагаємося підвести партнера до потрібної нам мети, є маніпулятивною.

Критерії маніпуляції

Відповідно до прийнятого нами визначення, можна виокремити такі відмінні риси маніпуляції.

Відмінні риси маніпуляції

1. Усвідомленість маніпулятором своїх цілей і засобів.
2. Прихованість цілей маніпулятора.
3. Прихованість засобів маніпулятора.
4. Прийняття адресатом на себе відповідальності за те, що відбувається.

Чи залишається маніпуляція маніпуляцією, якщо адресату вдається розкрити цілі маніпулятора? Чи залишається маніпуляція маніпуляцією, якщо адресату вдається розкрити лише використовувані ним засоби?[11].

Відповідь, мабуть, має бути такою:

1) якщо адресат розкрив цілі маніпулятора і відкрито заявив йому про це, ця маніпуляція припиняється, перетворюючись на цивілізовану або, навпаки, варварську взаємодію;

2) якщо адресат розкрив цілі маніпулятора, але вирішив вдавати, що, як і раніше, ні про що не здогадується, щоб домогтися своїх власних прихованих цілей, то це означає, що він використовує зустрічну маніпуляцію; починається обмін маніпуляціями, або маніпуляційна війна (прихована інтелектуально-силова боротьба);

3) якщо адресат зрозумів, що маніпулятор використовує спеціальні засоби для досягнення якоїсь таємної мети, і починає з'ясовувати цю мету або нейтралізувати дію цих засобів, то це є протистояння маніпуляції;

4) якщо адресат зрозумів, що маніпулятор використовує спеціальні засоби для досягнення якоїсь таємної мети, але вирішує віддатися на волю маніпулятора (наприклад, тому, що йому настільки приємні засоби, які використовує маніпулятор, що він не хоче відмовлятися від них, та/або тому, що він згоден із метою), то це капітуляція.

Тепер важливо встановити, чим маніпуляція відрізняється від психологічної гри. Найпростішим було б вважати, що маніпуляція здійснюється маніпулятором свідомо, усвідомлено, а гра гравцем - неусвідомлено. Це цілком відповідає тим описам і визначенням, які дає визнаний експерт у галузі психологічних ігор Ерік.

Поширеність маніпуляції

Із 318 осіб, опитаних на тренінгах Впливу і протистояння чужому впливу та Протистояння маніпуляції в діловому спілкуванні, 123 (38,7 %) висловили впевненість у тому, що маніпуляцією пронизане все людське життя [38].

Можливо, саме внаслідок цього переконання техніки Інформаційного діалогу теж сприймаються як такі, що занадто прямо порушують правила звичного "маніпулятивного обміну".

Життя справді просякнуте маніпуляцією, і відмінності полягають лише в ступені цивілізованості її застосування. Сократ у своїх діалогах також застосовував маніпуляцію:

Сократ. Але, оскільки ти готуєшся бути на чолі демократичної держави, то, без сумніву, знаєш, що таке демократія.

Евтидем. Ще б пак не знати!

Сократ. То чи можливо, по-твоєму, знати демократію, не знаючи демосу?

Евтидем. Клянуся Зевсом, ні.

Сократ. А демос що таке, знаєш ти?

Евтидем. Думаю, що знаю.

Сократ. Що ж таке, по-твоєму, демос?

Евтидем. По-моєму, це бідні громадяни.

Сократ. Отже, ти знаєш бідних?

Евтидем. Як же не знати?

Сократ. Так ти знаєш і багатих?

Евтидем. Анітрохи не гірше, ніж бідних.

Сократ. Яких же людей називаєш ти бідними і яких багатими?

Евтидем. У кого немає достатніх коштів на насущне, ті, гадаю, бідні, а в кого їх більше ніж достатньо, ті багаті.

Сократ. А чи помітив ти, що деяким за найменших коштів не тільки вистачає їх, але ще й можливо робити заощадження з них, а деяким бракує навіть дуже великих?

Евтидем. Так, клянуся Зевсом! Добре, що ти мені нагадав: я знаю навіть тиранів, які через нестачу коштів, немов крайні бідняки, змушені бувають вдаватися до беззаконня.

Сократ. Якщо це так, то тиранів ми зарахуємо до демосу, а тих, хто володіє невеликими коштами, якщо вони домовиті, - до багатих.

Евтидем. Змушує мене і з цим погодитися, вочевидь, моя недоумкуватість; і я думаю, чи не найкраще буде мені мовчати: мабуть, я рівно нічого не знаю.

Після цього Евтидем пішов у цілковитому розпачі, повний презирства до себе, вважаючи себе справді неосвіченим.

Багато хто, доведений до такого стану Сократом, більше до нього не підходив: Сократ вважав їх тупицями. Але Евтидем зрозумів, що йому не можна стати скільки-небудь відомим, якщо він не буде якомога частіше користуватися товариством Сократа; тому він більше не відходив від нього, окрім випадків крайньої необхідності; де в чому він навіть наслідував Сократа в його способі життя. Коли Сократ переконався в такому його настрої, він уже перестав бентежити його різними запитаннями, але цілком прямо і ясно викладав, що, на його думку, слід знати людині і чим найкраще керуватися у своїх діях.

Коріння маніпуляції

Чому люди маніпулюють? Оскільки маніпуляція – це все ж таки вищий щабель, ніж варварство, можна припустити, що в якийсь момент розвитку людства хитрість і витримка набули досить серйозного значення. Відповідно до синтетичної теорії еволюції, більше шансів залишити потомство було у тих особин чоловічої

статі, яких не брали на полювання, оскільки вони були занадто слабкі. Вони-то в основному і займалися розмноженням. Можливо, саме слабкості цих самців ми і зобов'язані розвитком цивілізації.

Однак джерелом маніпуляції є не лише слабкість, а й невіра в дієвість прохання та переконання, прагнення до одностороннього виграшу та звичка.

Багато людей виробляють у себе схильність до маніпуляції тому, що втратили надію домогтися чого-небудь прямими методами. Багато з них втратили цю надію в ранньому дитинстві.

Уявімо собі двох дорослих, які розмовляють між собою про щось важливе і захоплююче цікаве для них. Дитину, яка перебуває між ними, не почують, поки вона не почне буквально кричати. Її слова будуть сприйняті лише як перешкода, прикрі звуки, що заважають зосередитися на захопливому предметі. Втративши надію бути прийнятою за рівного і цікавого партнера, дитина знаходить спосіб зробити так, щоб дорослий сам звернув на неї увагу. Вона може впасти, підвернути ногу, захворіти тощо. Подібні способи псевдокомпенсації почуття власної незначущості, малості, недостатності були описані Альфредом Адлером як "сила води" і "відхід у хворобу". Де не можна взяти силою, можна взяти хитрістю, що висуває слабкість як свою силу. Саме тому відносини у взаємному впливі людей не є транзитивними, тобто симетричними, взаємно однозначними.

Цивілізований психологічний вплив.

Цивілізований психологічний вплив – це вплив насамперед словом, причому вплив відкритий і відкрито адресований до інтелектуальних можливостей людини. Він сприяє розвитку та збереженню:

- 1) справи;
- 2) ділових стосунків;
- 3) особистісної цілісності учасників.

Цивілізований психологічний вплив вільний від силових і обманних прийомів. У своєму крайньому варіанті цивілізований вплив - це вплив тексту: книжкового, комп'ютерного чи якогось іншого. Він позбавлений емоційних сплесків і хвилювань, позбавлений страху, але паралельно з цим - і щастя

непередбачуваного, тремтливого емоціями людського спілкування. Чи та ця цивілізованість, до якої хочеться прагнути? Можливо, це лише один з аспектів цивілізованості - раціональність. Є й інші ознаки цивілізованості: ввічливість, комфорт, задоволення, висока якість життя.

Тепер уже зрозуміло, що психологічний вплив здійснюється не тільки шляхом аргументації та логічних доказів, а й шляхом пробудження в людях емоцій, вражень, бажань і прагнень. Впливовішим є той, хто вміє викликати емоційний відгук у інших людей, зокрема й завдяки наочним ілюстраціям, метафорам, створенню сприятливої емоційної атмосфери. Важливо, щоб дотримувалися критеріїв цивілізованого впливу й емоційний вплив не виходив за межі допустимої маніпуляції.

1.3 Мотиви маніпуляторів

У міжособистих відносинах маніпулятори можуть мати різні мотиви, що спонукають їх до маніпуляційних дій. Мотиви маніпуляторів можуть бути різними, але основні з них включають наступне:

Контроль: Бажання здобути абсолютний контроль над іншою особою або ситуацією може бути одним із основних мотивів маніпуляторів. Вони можуть використовувати різні маніпуляції, щоб керувати діями та рішеннями інших.

Маніпулятори, які прагнуть контролю, можуть використовувати такі методи, як гнів, загрози, підмови та шантаж, щоб змусити інших робити те, що вони вимагають. Мотивом може бути потреба в домінуванні, впливі та прагнення вести інших за собою.

Здобуття вигоди: Маніпулятори можуть намагатися вигідно використовувати інших, щоб досягти своїх цілей або отримати користь, будь то матеріальні блага, ресурси, підтримка чи інше.

Маніпулятори, які шукають вигоду, можуть використовувати обман, маніпуляції та інші стратегії для отримання тих чи інших користей, таких як гроші, підтримка або послуги.

Мотивом може бути жадоба до особистих вигід.

Підвищення самооцінки: Деякі маніпулятори використовують маніпуляції для того, щоб відчувати себе важливими, потужними чи розумними. Вони можуть шукати підтвердження від інших, щоб підвищити свою самооцінку.

Маніпулятори можуть шукати підтвердження, захвалення та похвалу від інших, використовуючи маніпуляції для створення ситуацій, де вони виглядають добре або важливо. Мотивом може бути низька самооцінка та бажання відчувати себе більш цінною.

Уникнення відповідальності: Маніпулятори можуть намагатися уникнути відповідальності за свої дії чи рішення, перекладаючи їх на інших. Вони можуть використовувати маніпуляції, щоб відмовитися від своєї відповідальності чи винести вину на інших.

Можуть намагатися уникнути відповідальності за свої дії або винести вину на інших, використовуючи маніпуляції для того, щоб змінити фокус чи відвести увагу від себе. Мотивом може бути страх перед відповідальністю або бажання уникнути наслідків своїх дій.

Захист власних інтересів: Маніпулятори можуть використовувати маніпуляції, щоб захистити свої інтереси та досягти своїх цілей, особливо в ситуаціях конфлікту чи змагання. Можуть використовувати маніпуляції для захисту своїх інтересів у ситуаціях конфлікту чи змагання. Мотивом може бути потреба у збереженні ресурсів чи досягненні своїх цілей.

Низька самооцінка та нестабільна самоідентифікація: Деякі маніпулятори можуть використовувати маніпуляції як механізм для компенсації своїх внутрішніх нестабільностей та низької самооцінки. Вони можуть шукати підтвердження та підтримку від інших, щоб відчувати себе краще.

Маніпулятори можуть використовувати маніпуляції як механізм компенсації низької самооцінки чи нестабільної самоідентифікації.

Мотиви маніпуляторів можуть бути складними і включати комбінацію цих чинників. Важливо відмічати маніпулятивну поведінку та стежити за власними межами у відносинах, щоб уникнути шкоди і зберегти здорові взаємовідносини. Маніпулятори можуть використовувати маніпуляції як механізм компенсації низької самооцінки чи нестабільної самоідентифікації.

Мотивом може бути бажання підвищити свою самооцінку та отримати підтримку від інших.

Маніпуляції можуть бути використані для досягнення цих мотивів, і вони можуть призводити до погіршення відносин та негативних наслідків для інших. Важливо бути обережними і розуміти такі маніпуляції в міжособистих відносинах, а також розвивати навички спілкування та вирішення конфліктів для збереження здорових відносин.

Психологічний вплив здійснюється для досягнення трьох цілей:

1) для задоволення своїх потреб за допомогою інших людей або через їхнє посередництво;

- 2) для підтвердження факту свого існування і значущості цього факту;
- 3) для подолання просторово-часових обмежень власного існування[2].

По суті, перша з цих цілей включає і дві інші, якщо вважати потребами прагнення затвердити факт свого існування і прагнення до подолання просторово-часових обмежень. Однак відмінності між трьома цілями все ж таки досить суттєві.

У першому випадку психологічний вплив використовується для того, щоб домогтися задоволення інших потреб, а не власне потреби впливу.

У другому випадку вплив слугує знаком, індикатором, доказом факту існування того, хто впливає, і значущості цього існування.

У третьому випадку вплив сам є потребою, що виступає як одна з форм головного прагнення всього живого - подолання просторово-часових обмежень свого існування.

Розглянемо три виокремлені цілі впливу детальніше.

Вплив для задоволення потреб

Більшості людей властиво вважати цілі свого впливу (або оголошувати їх) благородними, тобто продиктованими інтересами справи, суспільства, розвитку, творчості тощо[3].

Цілі, пов'язані з іншими потребами, часто не усвідомлюються або ретельно приховуються.

Переконуючи іншу людину в чому-небудь або навіюючи їй яку-небудь ідею, чого насправді ми намагаємося домогтися? Наприклад, чого ми добиваємося, переконуючи директора фірми, що прийняти на роботу слід кандидата А, а не Б? До чого ми насправді прагнемо, коли навіюємо дитині, що вона має бути самостійною? Яку мету ми переслідуюмо, коли закликаємо учнів або підлеглих брати з нас приклад або копіювати нашу поведінку? Традиційна відповідь на ці запитання виражається двома відомими життєвими формулами: "це робиться заради користі справи" і "це робиться для користі цих людей". Але чи так це? Чи справді метою нашого впливу є користь для справи чи для інших людей?

За певної звички до самоаналізу кожна людина може визнати, що в багатьох випадках вона намагалася переконати інших людей у чомусь або схилити їх до

певної лінії поведінки тому, що це відповідало її власним інтересам, зокрема матеріальним.

Вплив як спосіб переконатися у факті власного існування

"...Упродовж усього періоду розвитку дитина відчуває, що вона поступається в чомусь як своїм батькам, так і всьому світу загалом. Унаслідок незрілості її органів, її невизначеності та несаможиттєвості, унаслідок її потреби спиратися на сильніші натури та через часто виникаюче хворобливе відчуття підпорядкованості іншим людям у дитині розвивається відчуття неспроможності, яке потім видає себе впродовж усього життя". Відчуття власної неспроможності, за Адлером, універсальне, але водночас воно нестерпне. Кожна людина має переконатися у значущості свого існування.

На думку гештальт-терапевтів, дитині раннього віку необхідно, щоб оточуючі визнавали факт її існування та її дій. Однак дуже швидко дитина починає розуміти, що визнання факту свого існування вона отримає тільки одночасно з їхньою оцінкою. Засвоївши це, надалі вона починає орієнтуватися на оцінки, на визнання соціальної значущості.

Кожна людина відчуває непереборне прагнення утвердитися у факті власного існування і в значущості цього існування. Здатність діяти на інших - безсумнівна ознака того, що ти існуєш і що це існування має значення. Переконуючи, навіюючи, викликаючи прагнення наслідувати себе, ми допомагаємо собі впевнитися в тому, що ми існуємо і це існування має значення.

З іншого боку, чинячи опір чужому впливу, ми також підтверджуємо факт свого окремого від інших існування, свою ідентичність самому собі.

Рудольфом Дрейкурсом було описано чотири так звані цілі "погані поведінки" дітей на прийомі в консультанта: домогтися уваги, сили (влади, контролю над тим, що відбувається); помсти (за ту шкоду, яку, як здається дитині, було їй заподіяно) і спокою. Досягнення перших трьох цілей дає відчуття власної значущості, реалізація останньої мети дає змогу не посилювати почуття своєї неспроможності та неадекватності завданням життя.

Вплив як задоволення потреби впливу

Відповідно гуманістичної концепції особистості, людина телеономічно призначена для подолання будь-яких обмежень простору і часу, починаючи з просторово-часових обмежень власного тіла і закінчуючи просторово-часовими обмеженнями розвитку Всесвіту.

Вплив для задоволення потреби впливу може відбуватися і зовсім неусвідомлено, як дихання, і так само, як дихання, не усвідомлюватися як життєво важлива потреба. Вплив відбувається тому, що це атрибут живої людини, яка прагне до поширення за свої межі. "Не насититься око зором", - сказано у Святому Письмі. Так само не насититься впливова здатність людини впливом.

По суті, будь-який вплив – це напруження тієї нашої здатності, яка може проявлятися і абсолютно спонтанно, без жодного зусилля з нашого боку. Це здатність психологічного випромінювання, здатність створювати навколо себе індивідуальне неповторне поле зі своєрідним розподілом сил тяжіння і відштовхування, зігрівання й охолодження, полегшення й обтяження, заспокоєння й напруження. Це поле може електризувати або заморожувати інших, надавати їм енергії або присипляти, викликати в їхній душі переживання блаженства або непереборне прагнення негайно піти.

Люди, безсумнівно, різняться за природним даром ненавмисного (мимовільного) впливу на інших. Психологічне випромінювання деяких людей є настільки сильним, що пригнічує слабке випромінювання інших.

Для деяких людей характерно, наприклад, впливати на оточуючих одним фактом своєї присутності. Їхнє слово вагоме, хоч би що вони говорили, їхній погляд упокорює або викликає наснагу, їхній сміх, ентузіазм заразливий, їхню поведінку мимоволі хочеться наслідувати, а їхню мету назвати своєю. Такою є дія харизматичної або чарівної особистості. "Механізм" дії цієї здатності притягувати до себе людей поки що невідомий і чекає на своїх дослідників.

Дія іншої людини може бути й іншою. Її слово може здаватися навіть надто великоваговим, і сама присутність її може пригнічувати, позбавляти сил, занурювати у в'язку нескінченність нудьги або хитку трясовину тривоги.

Подібні факти доводять, що ненавмисний вплив може бути атрибутом людського існування. Людина поширює вплив, як деякі фізичні об'єкти поширюють тепло або випромінюють сяйво. Ненавмисний вплив - один із проявів життя.

Якщо навмисний вплив здійснюється навіщось, для чогось, то ненавмисний діє чомусь. У першого є мета, а у другого – тільки причина.

Аналогічним чином розрізняють довільну і мимовільну увагу або довільну і мимовільну пам'ять.

Дар впливу, мабуть, до певної міри асоціюється в нашій свідомості не тільки з психологічними, а й з антропометричними характеристиками людини. Насамперед, це її фізичні розміри. Що означає вираз "значних розмірів" голова, рука чи навіть нога? Що вони навіюють? Можна припустити, що це повага, змішана зі страхом. Цей страх бути знищеним або пригніченим кимось іншим, хто більший і сильніший за нас, мабуть, біологічно обумовлений. Усі ми народжуємося маленькими і безпорадними і потім ще довго вчимося використовувати свої сили...

Люди набагато гостріше і болісніше переживають нездатність протистояти чужому впливу, ніж свою нездатність чинити власний вплив. Страх розчинитися в чужих променях, втратити відчуття власної значущості, окремішності й самобутності свого власного існування, втратити своє Я – ось основна драма людської взаємодії. Люди з сильнішим особистісним випромінюванням просто краще захищені від цієї драми і навіть не завжди її усвідомлюють, оскільки це драма радше інших людей – тих, які перебувають поруч із ними і відчують їхнє випромінювання. У тих випадках, коли їм вказують на їхній ненавмисний, але неминучий вплив, вони, як правило, не знають, що з цим робити.

Висновки до Розділу 1

Міжособистісні стосунки є невід'ємною частиною нашого життя. Вони впливають на нашу психологічну та емоційну благополуччя, нашу самооцінку і навіть наше фізичне здоров'я. Однак, взаємодія з іншими людьми може ставати складною через наявність маніпуляційних методів, використовуваних у стосунках.

Маніпуляції в міжособових стосунках передбачають використання підступних або хитромудрих методів для отримання потрібної реакції або зміни поведінки іншої особи. Це може включати маніпуляцію емоціями, обман, шантаж, використання грошей або влади, або навіть фізичне насильство. Маніпуляції можуть бути відкритими або хитромудрими, та їх можна застосовувати як у міжособистісних стосунках, так і в роботі, політиці та інших сферах життя.

В першому розділі нашої роботи визначені причини та наслідки маніпуляцій в міжособових стосунках.

Часто маніпуляції в міжособових стосунках мають корені в недоліках особистості, таких як низька самооцінка або потреба контролювати інших. Люди, які здійснюють маніпуляції, можуть бути незадоволеними або нещасливими у власному житті та намагаються отримати вигоду або задоволення заздрістю або зневагою. Також маніпуляції можуть впливати з небезпеки непідконтрольованого емоційного реагування, яке спонукає людей в прийнятті нездорових рішень або поведінки.

Маніпуляції в міжособових стосунках можуть мати серйозні наслідки для всіх зачастих сторін. Особа, яка піддається маніпуляціям, може втратити свою самостійність, віру у себе та контроль над своїм життям. Вона може залежати від рішень інших осіб, що призводить до втрати своєї ідентичності та залежності. Постійна потреба задовольняти потреби маніпулятора може призвести до постійного почуття невідповідності та незадоволення. Маніпулятивна поведінка може також призводити до психологічних проблем, таких як тривога, депресія та навіть пошкодження самооцінки.

Звісно, ми повинні надати визначення терміну "маніпуляція", щоб чітко визначити сутність цього явища. Таким чином, маніпулювання можна розглядати як форму психологічного впливу, спрямовану на непряме натякання інших осіб або особи на виконання певних дій за бажанням маніпулятора. У більш загальному розумінні психологічна маніпуляція є формою соціальної взаємодії, що базується на деструктивних аспектах комунікації, таких як брехня, психологічне насилля, газлайтинг і інше. За словами Д. Саймона, маніпуляція може бути визнана успішною, якщо вона відповідає основним умовам: приховування інтенцій, знання вразливостей жертви та наявність необхідної жорстокості, яка дозволяє маніпулятору не відчувати вину за завданий негативний вплив.

До ключових механізмів такого способу спілкування можна віднести: мовчазне розповсюдження брехні, відвернення уваги, заперечення, приховану інтимідацію, неправильну припущену вину, використання різних ролей (наприклад, слуги або жертви) для досягнення поставлених цілей, перенесення вини, симуляцію невинності, використання різних способів спокус, імітацію збентеження, виявлення агресії, зниження і осудження жертви.

Маніпуляції в міжособових стосунках є серйозною проблемою, яка може мати негативні наслідки для всіх сторін спілкування. Дослідження цього питання вимагає ретельного аналізу та використання різноманітних методів дослідження, таких як опитування, спостереження та кількісні студії. Зрозуміння причин і наслідків маніпуляцій дозволяє нам бути більш усвідомленими та критичними у взаємодії з іншими, а також захищати себе від негативного впливу маніпуляційних методів.

РОЗДІЛ 2

ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПРОТИДІЇ ПСИХОЛОГІЧНОМУ ТИСКУ ТА МАНІПУЛЯЦІЇ У СИТУАЦІЯХ СПІЛКУВАННЯ

2.1. Психологічні наслідки використання маніпуляції в спілкуванні

Інтерес до механізмів захисту від маніпуляції веде нас до області психології особистості, оскільки це передбачає увагу до внутрішньо-психологічної динаміки, пов'язаної з процесами прийняття рішень, внутрішньою особистісною комунікацією, інтеграцією та дисоціацією. Вивчення маніпуляції у цьому контексті розкриває нові аспекти взаємодії між зовнішньою і внутрішньою активністю, зміщуючи предмет дослідження в сферу загальної психології.

Згідно з Евереттом Шостромом, психологічна маніпуляція ґрунтується на наступних причинах:

- 1) Маніпулятор відчуває недовіру до себе. Свідомо або несвідомо він вірить, що лише інші люди можуть його врятувати, тому вдається до маніпуляцій, щоб завжди тримати інших на "прив'язі".
- 2) Маніпулятор не здатний до відчуття любові. Відносини, які ґрунтуються на довірі та любові, недосяжні для маніпулятора, оскільки його сприйняття заважає правильно оцінювати інших та їхні дії. Любов є "перемогою, яку важко досягти", і для того, хто не здійснив зусиль щодо її досягнення, залишається лише один варіант – "влада над іншою особою".
- 3) Почуття безпорадності. Багато маніпуляторів намагаються керувати іншими через свою власну безпорадність, викликану такими ситуаціями, як "мати, що захворіла, коли не може впоратися з дітьми".
- 4) Страх тісних міжособистісних контактів. Однією з основних страхів людини є боязнь опинитися в скрутному становищі. Для маніпулятора, який болісно відчуває свою неповноцінність, ця фобія особливо

характерна, тому він більше віддає перевагу формалізованому спілкуванню.

- 5) Бажання одержати схвалення. Багато маніпуляторів діють через залежність від існуючих у суспільстві стереотипів, один з яких можна сформулювати так: "нам потрібна схвалення всіх і кожного".

Якщо ми розуміємо сутність феномену маніпуляцій, то наше наступне логічне питання: як нам її виявити в ході міжособистісної взаємодії? Для цього умовно розділимо сигнали маніпуляцій на дві категорії: ті, що пов'язані безпосередньо з маніпулятивною ситуацією і ті, що пов'язані зі змінами у внутрішньому стані людини.

Сигналами, які свідчать про використання маніпулятивних технік у взаємодії між людьми можуть бути:

- 1) Нерівновага в розподілі відповідальності та нерівність між тим, що ви робите, і тим, що ви отримуєте в результаті вирішення ситуації: ваша відповідальність і обов'язок перевищують те, що ви отримуєте в обмін.

- 2) Присутність психологічного натиску.

- 3) Дисбаланс в елементах ситуації – маніпулятор використовує на вас механізми взаємодії, які не відповідають поточній ситуації.

- 4) Не співмірність поведінки вашого партнера – різні сигнали передають суперечливу інформацію (наприклад, слова співрозмовника суперечать його рухам та жестам).

- 5) Схильність партнера до стереотипізації вашої поведінки - намагання співставляти її з ідеалізованими уявленнями про "справжнього чоловіка" або "чесного громадянина", або з вашою попередньою поведінкою.

При аналізі другій групи ознак розглядається внутрішній стан, як у маніпулятора так і у тієї особи, яка потрапила під вплив маніпуляції. Спершу це включає активізацію регресії як захисного механізму психіки. Це може проявлятися через можливий плач, гнів або агресію, які пов'язані з обставинами, в які об'єкта маніпуляції примусили втрутитися. Один з найпоширеніших сигналів цього – це відсутність достатнього часу для обміркування та прийняття обдуманих рішень.

Маніпулятор завжди торопить "жертву", щоб вона не мала можливості ретельно проаналізувати всі обставини та можливі варіанти вирішення проблеми.

Іншою помітною ознакою маніпуляції є звуження свідомості. Під час спілкування з певною особою людина помічає, що розмова постійно повертається до одних і тих самих формулювань та тем. Останнім важливим сигналом є несподівана зміна емоційних фонових станів, таких як погіршення настрою, роздратованість, образи і інші прояви негативних емоцій.

Узагальнюючи вищезазначене, ми розуміємо, що маніпулятивна взаємодія є абсолютно руйнівною і має негативний вплив не лише на "жертву" маніпуляції, але й на самого маніпулятора. З цього приводу, після того, як ми впізнали маніпуляцію, нам потрібно вибрати спосіб захисту. Але який шлях обрати? Можна умовно розділити їх на два види: пасивний захист і активний захист.

У контексті пасивного захисту можна використовувати наступні стратегії:

1) Приховування своїх ситуативних емоцій і почуттів, що завжди вас охоплюють. Це приховування запобігає маніпулятору "прочитати" ваші справжні емоції і почуття та впливати на них.

2) Встановлення відстані від маніпулятора.

3) Створення бар'єрів у розумінні і використанні термінології під час обговорення можливих варіантів вирішення проблеми. Можна посилатися на "проблеми у сприйнятті сенсу переданої інформації та термінології".

4) Ухилення від психологічного контакту з маніпулятором. Просто не відповідайте. Зробіть вид, що ви не розумієте або не чуєте.

5) Виявлення метакомунікації – схованих смислів, мотивів, припущень та інтерпретацій, які передаються маніпулятором.

6) Блокування психологічних і дійових дій маніпулятора. Поведіть себе невразливо і сповільнено у відповідних психічних реакціях.

7) Відхилення від передбачуваності у поведінці та діях. Якщо маніпулятор тисне на вас, спробуйте знизити темп його атаки, сказавши, що вам потрібно негайно зателефонувати або відправити SMS. Якщо вас не відпускають, розпочніть запитувати додаткову інформацію, "уточнюючи" деталі. Зробіть це обережно, щоб

не пошкодити ваші стосунки, оскільки головна перевага пасивного захисту полягає у збереженні позитивних відносин. Можливо, найкращим ходом для потенційної "жертви" є заявити: "Мені потрібно подумати" або "Потрібно порадитися".

У більшості випадків, маніпулятор починає відступати, коли стикається з пасивним захистом. Але якщо ви вирішили активно захищати себе, відверто розкажіть маніпулятору про свої занепокоєння стосовно його пропозицій. Не має потреби боятися виражати свої страхи. Зазвичай маніпулятори використовують нашу потребу відчувати себе гідними, тому не соромтеся висловлювати свої вагомість. "Ти значно перебільшуєш мою гідність (щедрість, можливості, здібності)". Ці слова звільнюють потенційну "жертву" від зобов'язань. Важливо пам'ятати, що активний захист не рекомендується використовувати, коли об'єкт маніпуляції перебуває в залежності (родинній, матеріальній і т. д.) від маніпулятора. Активний захист підкреслює егоїстичні наміри маніпулятора, і це може викликати конфлікт. Внаслідок закону ескалації конфліктів, маніпулятор може відповісти ще більш сильним конфліктним впливом, що може призвести до загострення конфлікту.

2.2. Аналіз особистісних рис, що допомагають протидіяти психологічному впливу та маніпуляції у взаємовідносинах

Серед рис характеру які допомагають людині уникати маніпуляцій дослідники відмічають [47]:

- *Самосвідомість.* Здатність бути свідомим до своїх власних почуттів, думок і мотивацій допомагає виявляти спроби маніпуляцій і утримувати власну автентичність.

- *Розуміння власних почуттів:* можливість ідентифікувати та розуміти свої власні емоції допомагає виявляти, як вони можуть впливати на прийняття рішень.

- *Свідомість власних думок і мотивацій:* вміння визначати, чому ми вчиняємо певні речі, і розуміти свої мотивації.

- *Критичне мислення:* розвивати здатність аналізувати інформацію, ставити питання і сумніватися може допомогти впізнавати спроби маніпуляцій.

- *Аналіз інформації:* здатність об'єктивно оцінювати інформацію, виявляти можливі перекручення чи спотворення фактів.

- *Ставлення питань.* Навичка ставити запитання до інформації, щоб краще зрозуміти суть і визначити її достовірність.

- *Емоційний інтелект:* Розуміння власних емоцій і емоцій інших людей дозволяє легше розпізнавати емоційні маніпуляції.

- *Емоційна саморегуляція:* Здатність керувати власними емоціями і не давати їм переважити розумове прийняття рішень.

- *Стійкість до стресу:* Можливість управляти стресом і не дозволяти йому впливати на рішення може допомогти уникати маніпуляцій у ситуаціях тиску.

- *Спроможність встановлювати межі:* Люди, які можуть визначати свої межі і відстоювати їх, менше схильні до маніпуляцій.

- *Свідомість меж:* Розуміння того, де закінчуються власні потреби і починаються потреби інших людей.

- *Прийняття відповідальності:* Бути відповідальним за власні вчинки і рішення допомагає уникати тиску з боку інших.
- *Самостійність:* Здатність самостійно вирішувати проблеми та приймати відповідальність за свої вчинки.
- *Відсутність винятків:* Визнання того, що ви контролюєте своє життя і прийняття відповідальності за свої рішення.
- *Підтримка соціальних зв'язків:* Мати здорові і сильні відносини з іншими людьми може надавати підтримку та захист від маніпуляцій.
- *Будівництво довірчих відносин:* Здатність створювати та утримувати взаємовигідні відносини з іншими людьми.
- *Співпраця:* Готовність співпрацювати з іншими, що зміцнює підтримку та обмін інформацією.
- *Здатність до відмови:* Вміння відмовляти і виражати власні потреби і бажання допомагає уникати тиску і маніпуляцій.
- *Впевненість:* Здатність відмовити в запитанні чи пропозиції, якщо вони не відповідають власним цінностям чи потребам.
- *Адекватне вираження відмови:* Здатність відмовляти ввічливо та ефективно без виникнення конфліктів.
- *Освіченість:* бути освіченим і інформованим про різні методи маніпуляцій може допомогти вчасно їх розпізнати.
- *Знання про методи маніпуляцій:* Ознайомленість з різними методами маніпуляцій та підходами до їх виявлення.
- *Інформованість:* Знаходження додаткової інформації для кращого розуміння контексту та ситуацій.
- *Дотримання цінностей:* Стеження за власними цінностями і принципами допомагає не датися на провокації та не піддаватися впливові інших людей, чітко розуміння власних цінностей і принципів; стеження за цінностями в різних ситуаціях та прийняття рішень, які відповідають цим цінностям.

Щоб не піддаватись на маніпуляції, людина повинна бути психологічно зрілою, внутрішнє збалансованою, мати адекватну самооцінку.

Розглянемо риси зрілої особистості з точки зору відомих наукових теорій особистості.

Теорія зрілості особистості Абрахама Маслоу базується на його ієрархії потреб, відомої як піраміда Маслоу. Маслоу визначив п'ять рівнів потреб, які розвиваються і виражаються у вигляді ієрархії. Це:

- Фізіологічні потреби: Основні потреби для виживання, такі як їжа, вода, сон.
- Потреби в безпеці: Потреби в захисті від небезпеки та загрози.
- Соціальні потреби: Потреби в належності та взаємодії з іншими.
- Потреби в повазі: Потреби в самоповазі та повазі до інших.
- Потреби в самореалізації: Найвищий рівень, який включає потреби в саморозкритті та розвитку свого потенціалу.

Згідно з теорією Маслоу, коли особистість досягає рівня самореалізації, вона розкриває свій внутрішній потенціал. Зріла особистість має стійкі цінності і переконання, визначає власні цілі та намагається реалізувати свій творчий потенціал. Це стає своєрідним захистом від зовнішніх впливів та маніпуляцій, оскільки особистість спрямована на внутрішні цілі та саморозвиток.

Зріла особистість володіє стабільними цінностями, які не ламаються під впливом зовнішніх тиску чи тенденцій. Це вказує на внутрішню автономію, де особистість визначає свої цілі, рішення та значущість, і не піддається легкому впливу ззовні.

Кожна особистість розвивається індивідуально, і самореалізована особистість виявляє свою унікальність у вираженні та реалізації свого потенціалу. Це також робить її менш схильною до стандартних форм маніпуляцій, оскільки вона свідомо визначає свій власний шлях.

Теорія самоактуалізації Карла Роджерса є ключовим аспектом гуманістичної психології та відображає його підхід до психотерапії та освіти. Ця теорія зосереджується на внутрішніх ресурсах і потенціалі людини для досягнення

власного розвитку та самореалізації. Роджерс визначав самоактуалізацію як процес становлення та розвитку своєї власної індивідуальності та потенціалу.

Однією з ключових ідей теорії є те, що люди мають внутрішній тягар до саморозвитку та виявлення свого істинного "я". Роджерс наголошував на важливості психологічної безпеки та сприятливого середовища для того, щоб цей внутрішній потенціал міг бути виявлений та реалізований.

Важливим аспектом цієї теорії є концепція позитивного врахування (позитивної регардації). Роджерс вважав, що для самоактуалізації необхідне позитивне визнання та прийняття, яке людина отримує від інших, а також від самої себе.

Згідно з теорією, самоактуалізована особистість володіє кількома характеристиками, такими як:

- Автентичність: Здатність бути вірним самому собі та своїм цінностям.
- Автономія: Здатність приймати власні рішення та визначати власний курс життя.
- Толерантність до невизначеності: Здатність приймати невизначеність та невизначені ситуації.

Загалом, теорія самоактуалізації Карла Роджерса висвітлює глибокий оптимізм стосовно потенціалу людини для саморозвитку та виявлення свого істинного "я" в позитивних умовах сприяння та підтримки.

Теорія автентичності Карла Густава Юнга відображає його підхід до індивідуального розвитку та самореалізації. Юнг вважав, що особистість повинна виявити свою справжню сутність, щоб досягти гармонії та повноти життя.

Однією з ключових концепцій теорії є "індивідуація" – процес виявлення унікального "я". Автентичність, за Юнгом, полягає в усвідомленні та прийнятті всіх аспектів своєї особистості, включаючи як світлі, так і темні аспекти.

Ключовим елементом теорії є "тінь" – аспекти особистості, які зазвичай приховуються або несприйняті. Автентична особистість враховує цю "тінь" і працює над її інтеграцією для досягнення психічної гармонії.

Юнг також вважав, що автентичність пов'язана із здатністю слухати внутрішній голос, який вказує на індивідуальні потреби та цінності. Це вимагає внутрішньої чесності та відкритості перед власними думками та почуттями.

Автентичність, в контексті теорії Юнга, передбачає також прагнення до саморозвитку та виявлення унікального "самого себе". Вона визначається глибокою свідомістю власних потреб, цінностей та внутрішніх пристрастей.

Загалом, теорія автентичності Карла Густава Юнга підкреслює важливість внутрішнього самопізнання та відкритості перед власною складною природою для досягнення глибокого внутрішнього пізнання та повноти особистості.

Теорія соціальної інтелігенції та зрілості, розроблена **Деніелом Гоулманом**, розглядає важливість розвитку емоційної інтелігенції для досягнення зрілості особистості та ефективної міжособистісної взаємодії.

Центральною концепцією теорії є емоційний інтелект, який включає у себе розуміння власних емоцій, керування ними, а також емпатію і міжособистісні навички. Гоулман вважав, що ці аспекти грають ключову роль у зрілому сприйнятті та взаємодії з іншими людьми.

Зріла особистість, за Гоулманом, має розвинуті навички розпізнавання та реагування на власні емоції. Це включає у себе усвідомлення власних почуттів і ефективного їхнього керування, що допомагає знижувати ризик виникнення конфліктів та стресів.

Особливу увагу вчений приділяє емпатії – здатності відчувати та розуміти емоції інших людей. Зріла особистість вміє виявляти емпатію, що полегшує побудову позитивних та здорових відносин.

Зріла особистість, за Гоулманом, може ефективно адаптуватися до різних соціальних ситуацій, проявляючи адекватну емоційну реакцію та вміння пристосовуватися до різних міжособистісних вимог.

Зростання емоційного інтелекту, відповідно до теорії Гоулмана, вимагає усвідомлення та активного розвитку цих навичок через самоаналіз, навчання та практику.

В цілому, теорія соціального інтелекту та зрілості Деніела Гоулмана підкреслює важливість розвитку емоційного інтелекту для досягнення зрілості особистості та побудови успішних міжособистісних відносин.

Гордон Олпорт вважав, що набуття особистісної зрілості є процесом, який триває протягом усього життя. Вчений виділяв п'ять основних характеристик зрілої людини:

- Суб'єктивна цілісність. Зріла людина має відчуття цілісності та єдності своєї особистості. Вона знає, хто вона є, і приймає себе такою, якою вона є.
- Автономність. Зріла людина незалежна від думки інших людей. Вона має власні цінності та переконання, і вона не дозволяє іншим людям впливати на них.
- Співпраця. Зріла людина здатна до співпраці з іншими людьми. Вона розуміє, що ніхто не може досягти успіху в одиночку, і вона готова працювати з іншими, щоб досягти спільних цілей.
- Спрямованість на цінності. Зріла людина має чіткі цінності, яким вона слідує. Ці цінності допомагають їй приймати рішення та керувати своїм життям.
- Зріла любов. Зріла людина здатна до глибокої та стійкої любові. Вона розуміє, що любов вимагає зусиль і відданості, і вона готова вкладати ці зусилля, щоб її любов була успішною.

Олпорт стверджував, що зрілі люди живуть більш повноцінним і щасливим життям.

Суб'єктивна цілісність особистості проявляється в тому, що людина має чіткі цілі та мрії, які вона прагне реалізувати. Вона також може мати сильне почуття власної ідентичності, яке не залежить від думки інших людей.

Автономність може проявлятися в тому, що людина здатна приймати власні рішення, навіть якщо вони не збігаються з думкою більшості. Вона також може бути в змозі відстоювати свої власні переконання, навіть якщо це значить конфлікт з іншими людьми.

Співпраця проявляється як здатність працювати з іншими людьми, щоб досягти спільних цілей. При цьому людина може бути готова йти на компроміси та приймати рішення, які влаштовують всіх.

Спрямованість на цінності проявляється в тому, що людина має чіткі цінності, яким вона слідує у своєму житті. Ці цінності можуть бути пов'язані з її моральними принципами, релігійними переконаннями або іншими важливими для неї ідеями.

Зріла любов притаманна людині, яка здатна до глибокої і стійкої любові до іншого. Вона розуміє, що любов вимагає зусиль і відданості, і вона готова вкладати ці зусилля, щоб її любов була успішною.

Звичайно, не всі люди досягають зрілості особистості в однаковій мірі. Деякі люди можуть бути більш зрілими в одних аспектах, ніж в інших. Однак Олпорт вважав, що розвиток зрілості особистості є бажаним для всіх людей.

Виходячи з наведеного аналізу рис зрілої особистості, ми виокремили наступні психологічні характеристики людини, що здатна протистояти маніпуляції та іншим видам психологічного тиску в міжособистісних відносинах – це опора на власні цінності, внутрішній локус контролю при прийнятті рішення і оцінці ситуації спілкування, автономність і незалежність в поведінці і думках; активне прагнення особистості брати участь у житті групи, домагатися більш високого статусу в системі міжособистісних взаємин; товариськість у відносинах (контактність, прагнення утворити емоційні зв'язки з оточенням); адекватно завищений рівень домагань як мотив до самовдосконалення та самореалізації; достатній рівень самоефективності (впевненість людини щодо її потенційної здатності організувати та здійснити власну діяльність, необхідну для досягнення певної мети).

Все вище викладене обумовило побудову плану емпіричного дослідження, який складався з наступних етапів:

1. Вибір діагностичних методик дослідження рівня розвитку особистісних рис, що допомагають людині протистояти психологічному впливу та маніпуляції
2. Проведення констатувального зрізу на вибірці досліджуваних
3. Інтерпретація отриманих емпіричних даних

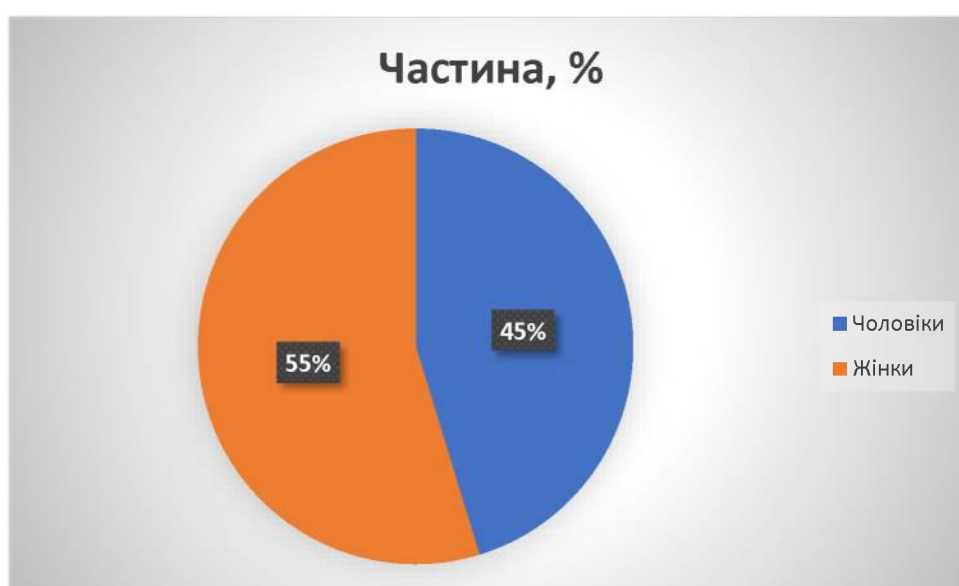
4. Розробка програми тренінгу з метою розвитку комунікативних компетентностей та формування стилю спілкування зрілої особистості в ситуаціях прояву психолого-емоційного насилля
5. Розробка алгоритму оцінки ефективності проведеної тренінгової програми.

Результати проведення констатувальної частини дослідження наведені у наступному підрозділі.

2.3. Результати констатувальної частини дослідження особистісних рис, що покращують здатність людини протидіяти маніпуляції

У вибірку досліджуваних увійшли студенти психологічних спеціальностей 2-5 курсу факультету соціальної та мовної комунікації Голівського інституту іноземних мов ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет» у віці від 18 до 39 років. Усього в дослідженні брали участь 53 студента (25 чоловіків, 28 жінок).

Розподіл за статтю у вибірці відображено на діаграмі (Мал. 2.1).



Мал.2.1. Розподіл за статтю у вибірці досліджуваних

В якості діагностичного інструментарію для визначення особистісних рис, що допомагають розвинути здатність до цивілізованої безконфліктної протидії психологічному впливу та маніпуляції були використані:

- 1) Методика “Q-сортування” (В. Стефансона), що спрямована на вивчення уявлення людини про себе та оцінку тенденцій її поведінки в групі;
- 2) Методика дослідження рівня суб’єктивного контролю (РСК) Дж. Роттера;
- 3) “Шкала самоефективності” Р. Шварцера та М. Єрусалема,
- 4) Методика дослідження рівня домагань (моторна проба Шварцландера).

5) метод кейсів (рольові ігри на прийняття спільних рішень в конфліктних ситуаціях).

Результати дослідження за Методикою “Q-сортування” В. Стефансона.

Методика (Додаток А). дозволяє визначити шість основних тенденцій поведінки людини в соціальному оточенні: *залежність, незалежність, товариськість, нетовариськість, прийняття “боротьби” та уникнення “боротьби”*.

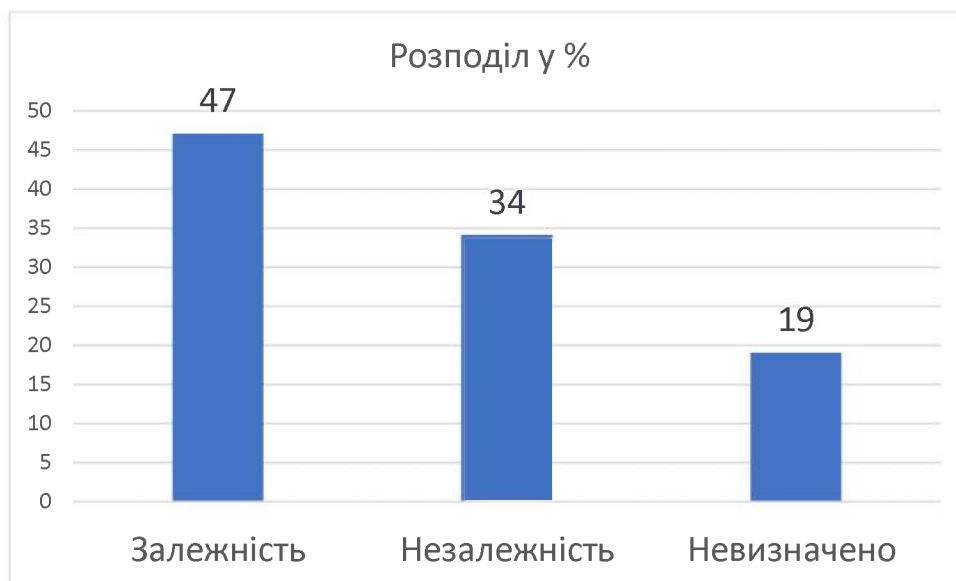
Тенденція залежності визначена як внутрішнє прагнення індивіда до прийняття групових стандартів і цінностей: соціальних і морально-етичних.

Тенденція до товариськості свідчить про контактність, прагнення утворити емоційні зв'язки як у своїй групі, так і за її межами.

Тенденція до “боротьби” – активне прагнення особистості брати участь у житті групи, домагатися більш високого статусу в системі міжособистісних взаємин. На противагу цій тенденції, уникнення “боротьби” показує прагнення відхилитися від взаємодії, зберегти нейтралітет у групових суперечках і конфліктах, схильність до компромісних рішень.

Кожна з цих тенденцій має внутрішню та зовнішню характеристику, тобто залежність, товариськість і “боротьба” можуть бути істинними, внутрішньо притаманними особистості, а можуть бути зовнішніми, своєрідною “маскою”, що приховує справжнє обличчя людини. Якщо число позитивних відповідей у кожній сполученій парі (залежність-незалежність, товариськість-нетовариськість, прийняття “боротьби”- уникнення “боротьби”) наближається до 20, то ми говоримо про справжню перевагу тієї чи іншої стійкої тенденції, яка властива індивіду і яка виявляється не тільки в певній групі, але й за її межами. Можлива і нульова оцінка за шкалами, по яким проводиться діагностика, коли суми відповідей “так” і “ні” збігаються. Саме такий стан може бути джерелом внутрішнього конфлікту особистості, яка знаходиться під владою однаково виражених протилежних тенденцій, що робить людину неврівноваженою та вразливою по відношенню до психологічного тиску та маніпуляції.

За показником “Залежність - Незалежність” розподіл досліджуваних зображено на Мал.2.2.



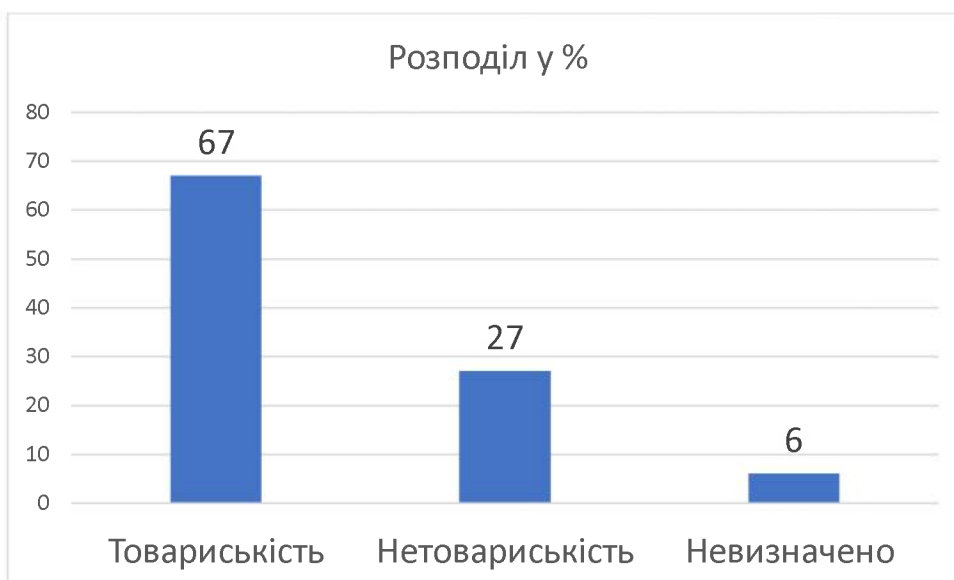
Мал. 2.2. Розподіл досліджуваних за параметром “Залежність - Незалежність”

Дані свідчать про те, що майже половині досліджуваних (47 %) притаманна тенденція до прийняття групових стандартів і цінностей: соціальних і морально-етичних. Такі люди схильні дотримуватись порад лідера, залежні від похвали, воліють передавати відповідальність за прийняття рішень лідеру, легко погоджуються з пропозиціями інших членів групи, не прагнуть утримувати високе положення в групі.

Розподіл показників за параметром “Товариськість-Нетовариськість” у вибірці відображено на Мал. 2.3.

Інтерпретуючи результати відзначимо, що майже дві третини досліджуваних (67 %) мають тенденцію до прояву товариськості у відносинах. Це відбивається в тому, що люди симпатизують іншим та намагаються зблизитись із членами групи, мати друзів, проявляють відвертість у відносинах, ініціативні в становленні контактів в спілкуванні.

Майже третина респондентів (27 %) має протилежну спрямованість: уникає довірливих стосунків, відсторонюється та вороже ставиться до оточуючих.



**Мал. 2.3. Розподіл респондентів за параметром
“Товариськість-Нетовариськість”**

Розподіл респондентів за показником Прийняття “боротьби” - Уникнення “боротьби” наведено на Мал. 2.4. Дані свідчать про те, що 45 % респондентів уникають боротьби, при цьому відчувають тривогу, коли в групі починається конфлікт, втрачають спокій при прояві ворожості з боку членів групи, коли звинувачують - люди розгублюються і мовчать, відчувають нервове занепокоєння під час розбіжностей у групі.



**Мал. 2.4. Розподіл респондентів за показником
Прийняття “боротьби” - Уникнення “боротьби”**

39 % опитуваних схильні до прояву тиску в ситуації конфлікту: вони можуть бути насмішкуватими і іронічними, коли роздратовані, критикують товаришів, люблять затівати суперечки, схильні до “перепалок”, “задирливі”.

Методика дослідження рівня суб’єктивного контролю (РСК) Дж. Роттера (адаптована НДІ ім. В.М. Бехтерева),

Методика дозволяє порівняно швидко й ефективно оцінити сформований у респондента рівень суб’єктивного контролю над різними життєвими ситуаціями (Додаток Б).

Методика містить 7 шкал у вигляді переліку з 44 тверджень. Респондент послідовно читає твердження та висловлює своє ставлення до кожного пункту, використовуючи семибальну шкалу оцінок від -3 (“повністю не згоден”) до +3 (“повністю згоден”). Бали заносяться респондентом у реєстраційний бланк. Отримані “сірі” бали за 7 шкалами переводяться в стени.

Шкала загальної інтернальності (Ізаг). Високий показник за цією шкалою відповідає інтернальності в різноманітних життєвих ситуаціях, тобто шкала Ізаг. – трансситуативна для респондентів із високим рівнем суб’єктивного контролю; такі люди вважають, що більшість важливих подій у їх житті були результатом їх власних дій. Вони вважають себе відповідальними за те, що відбувається з ними, встановлюють зв’язок між власними якостями та проявленими зусиллями з результатами діяльності. Респонденти з низьким показником Ізаг. схильні приписувати відповідальність за те, що відбувається з ними, зовнішнім силам. Такі респонденти вважають, що результати діяльності та значущі події в їх житті слабо залежать від їх власної активності.

Шкала інтернальності в галузі досягнень (Ід). Високий рівень Ід відповідає схильності респондента вважати досягнуті успіхи результатом власних якостей і проявленої активності. Такі люди впевнені в здатності досягати успіху на шляху до мети. Низький рівень Ід свідчить про відмову вважати досягнення наслідком власних дій. Такі респонденти пояснюють позитивні події результатом везіння чи допомоги інших людей.

Шкала інтернальності в галузі невдач (Ін). Високий показник Ін виявляє внутрішній контроль над негативними подіями. Респонденти з високим рівнем Ін звинувачують себе в неприємних подіях власного життя. Низький показник шкали свідчить про те, що респондент схильний приписувати відповідальність за такі події іншим людям чи вважати їх результатом невезіння.

Шкала інтернальності у сфері сімейних відносин (Іс). Шкала містить пункти, пов'язані з подіями сімейного життя. Високий показник Іс говорить про почуття відповідальності респондента за значущі події, що відбуваються в сім'ї. При низькому значенні Іс респондент переносить відповідальність за те, що відбувається, на інших членів сім'ї.

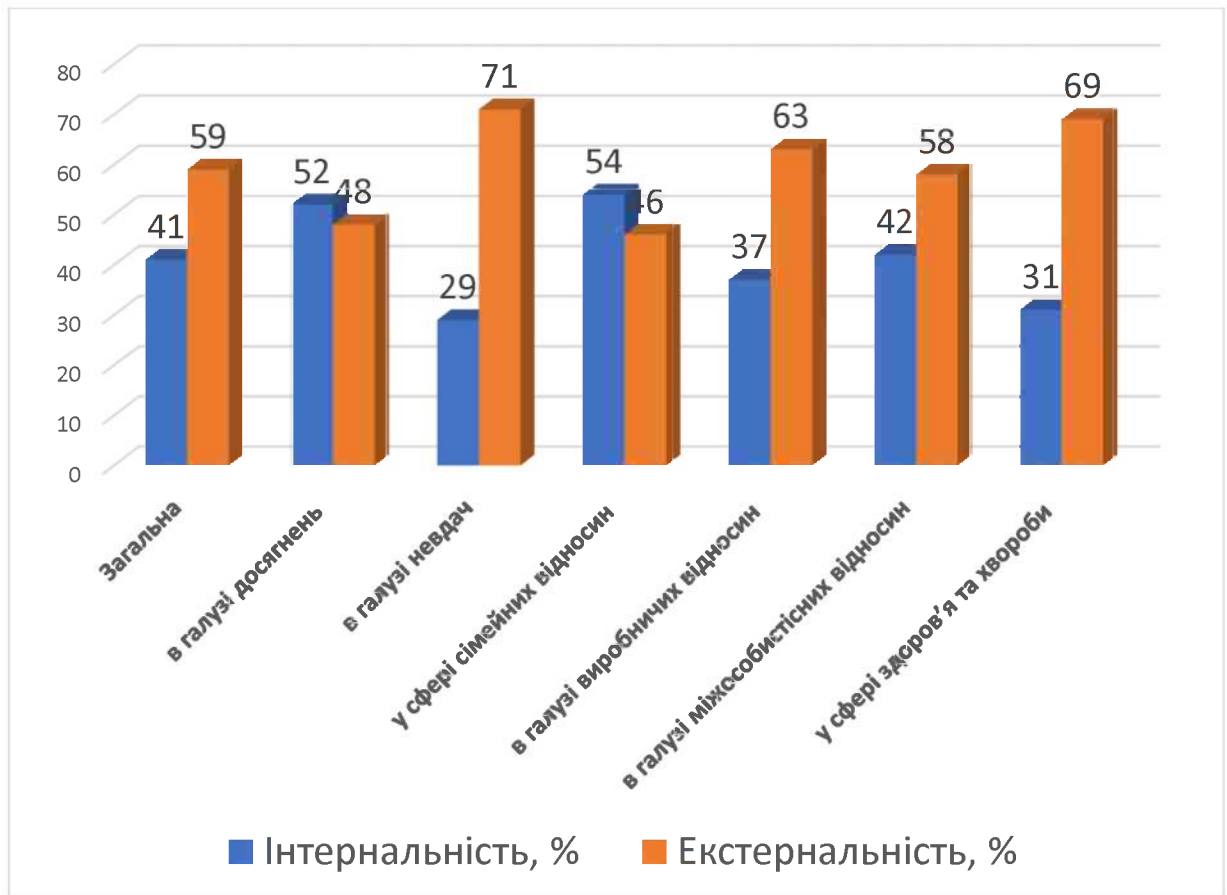
Шкала інтернальності в галузі виробничих відносин (Ів). Високий показник Ів свідчить про те, що людина вважає свої дії важливим фактором в організації власної виробничої діяльності, у відносинах, які складаються в колективі, у своєму просуванні і т. д. Низький показник Ів вказує на те, що респондент схильний приписувати більш важливе значення зовнішнім обставинам – керівництву, товаришам по роботі, везінню-невдачі.

Шкала інтернальності в галузі міжособистісних відносин (Ім). Високий показник Ім свідчить про те, що людина вважає себе в силах контролювати свої неформальні відносини з іншими людьми, викликати до себе повагу та симпатію і т. д. Низький Ім, навпаки, вказує на те, що він не вважає себе здатним активно формувати своє коло спілкування й схильний вважати свої відносини результатом дії своїх партнерів.

Шкала інтернальності у сфері здоров'я та хвороби (Ізд.). Високий показник за цією шкалою говорить про те, що респондент вважає себе відповідальним за стан свого здоров'я. Люди з низьким рівнем Ізд. вважають стан здоров'я і хворобу результатом випадку, долі. Вони схильні вірити, що одужання відбудеться або спонтанно, або в результаті дій лікарів.

Відхилення більше ніж 5,5 стевів свідчить про інтернальний тип контролю (РСК) у відповідних ситуаціях. Відхилення менше від норми (< 5,5 стевів) свідчить про екстернальний тип РСК.

Розподіл респондентів за типом суб'єктивного контролю (інтернальний – більше ніж 5,5 степенів або екстернальний – менше ніж 5,5 степенів) наведено на малюнку.



Мал. 2.5. Розподіл респондентів за рівнями суб'єктивного контролю

Результати дослідження за методикою Роттера свідчать про те, що більшій частині респондентів у вибірці притаманний екстернальний вид суб'єктивного контролю – «загальна екстернальність» у 59 % осіб. Також переважає у вибірці екстернальність «у галузі невдач» – 71 %, «у галузі виробничих відносин» – 63 %, у міжособистісних відносинах – (58 %) та в сфері відношення до власного здоров'я – 69 %.

Можна зробити висновок, що більшість респондентів вважають, що значущі події в їх житті слабо залежать від їх власної активності. Вони схильні приписувати відповідальність за свої невдачі іншим людям, приписують більш важливе значення зовнішнім обставинам – керівництву, товаришам по роботі, везінню-невдачі. Такі люди не вважають себе здатними активно формувати своє коло спілкування й схильний бачити якість своїх відносин результатом дії партнерів. Можна

припустити, люди з вираженим екстернальним локусом контролю більш піддаються зовнішньому психоемоційному впливу та маніпуляції.

Методика **“Шкала самоефективності Р. Шварцера та М. Єрусалема”** (Додаток В) дозволяє визначити показник самоефективності – впевненості (переконань) людини щодо її потенційної здатності організувати та здійснити власну діяльність, необхідну для досягнення певної мети. Також самоефективність розуміється і як продуктивний процес інтеграції когнітивних, соціальних та поведінкових компонентів задля здійснення оптимальної стратегії в різноманітних ситуаціях.

Шкала самоефективності складається з 10-ти тверджень, які респонденту пропонується співвіднести з ефективністю своєї діяльності. Позначення респондентом клітини “абсолютно невірно” дає 1 бал; “скоріш невірно” дає 2 бали; “скоріш вірно” – 3 бали; “абсолютно вірно” – 4 бали. Отримання підсумкового результату здійснюється шляхом складання балів за всіма 10-ма твердженнями.

Отримані результати інтерпретуються таким чином: 36-40 балів – висока самоефективність; 30-35 балів – вища за середню; 25-29 балів – середня; 20-24 бали – нижча за середню; 19 і менше балів – низька.

Емпіричні дані за методикою наведені на Рис. 2.6.

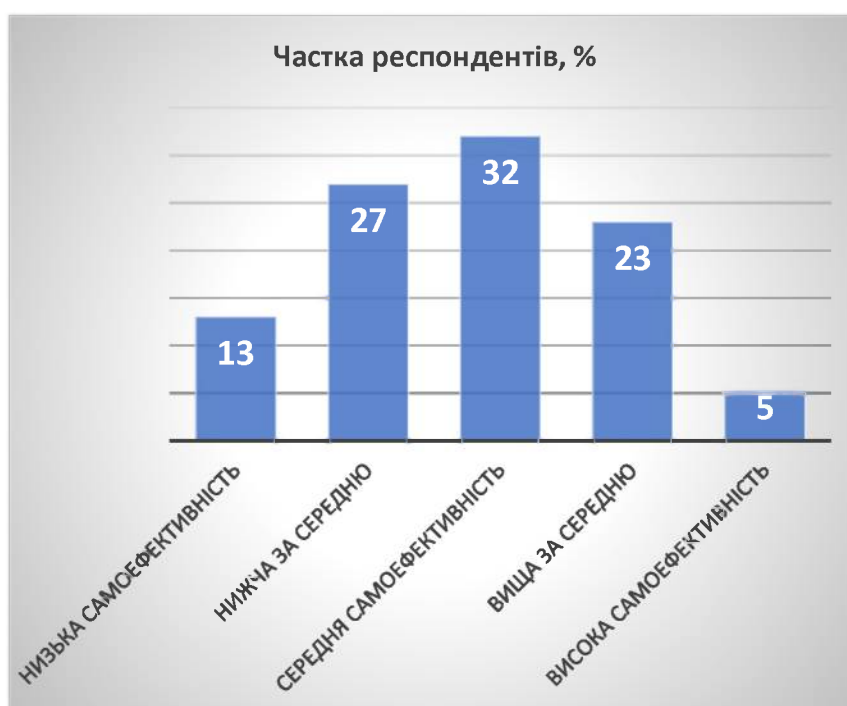


Рис. 2.6. Розподіл респондентів за рівнем самоефективності

Дані свідчать про те, що більша частина респондентів оцінюють власну ефективність діяльності на середньому та нижче середнього рівні (32 % і 27 % відповідно). Такі люди не завжди знаходять шляхи для досягнення власної мети, коли їм щось зважає, часто розгублюються коли натрапляють на непередбачувані труднощі, часто не здатні тримати ситуацію під контролем.

Результати дослідження за методикою «Моторна проба Шварцландера».

Методика Шварцландера (Додаток Г) дозволяє оцінити рівень домагань людини, тобто рівень складності цілей, які людини перед собою ставить.

Рівень домагань є важливим структуроутворюючим компонентом особистості. Це достатньо стабільна індивідуальна якість людини, що характеризує: по-перше, рівень складності поставлених завдань, по-друге, вибір суб'єктом мети чергової дії залежно від переживань успіху або неуспіху попередніх дій, по-третє, бажаний рівень самооцінки особистості.

У запропонованій методиці рівень домагань визначається за цільовим відхиленням, тобто за різницею між тим, що людина намітила виконати за певний час і тим, що вона в дійсності виконала. Дослідження дозволяє виявити рівень і адекватність (реалістичність) домагань досліджуваного. Рівень домагань пов'язаний із процесом цілеутворення та являє собою ступінь локалізації мети у діапазоні труднощів. Адекватність домагань вказує на відповідність мети, що висувається, та можливостей людини.

Для визначення рівня та адекватності домагань можна використовувати такі стандарти:

Якщо у людини *високий нереалістичний рівень домагань* (кількість балів за методикою більша ніж 5), то це, як правило, супроводжується фрустрованістю, вимогливістю до оточуючих, екстрапунітивністю. Особи з таким рівнем домагань іпохондричні та відчувають труднощі в реалізації власних життєвих планів.

Високий реалістичний рівень домагань людини (3,00...4,99 балів) може поєднуватися із впевненістю у цінності власних дій, з прагненням до самоствердження, відповідальністю, корекцією невдач за рахунок власних зусиль, з наявністю стійких життєвих планів.

Помірний рівень домагань (1,00...2,99 балів) характерний для досліджуваних, що впевнені в собі, товариські, які не шукають самоствердження, налаштовані на успіх, тобто таких, що розраховують міру своїх зусиль та здатність зіставити міру своїх зусиль з цінністю досягнутого.

Низький рівень домагань (- 1,50...+ 0,99) залежить у більшості від установки на невдачу.

В осіб з *нереалістично низьким рівнем домагань* (нижче ніж -1,5 бала) часто бувають неясними плани на майбутнє. Зазвичай вони орієнтовані на підлеглисть та часто проявляють безпомічність. Однією з проблем таких людей може стати планування своїх дій найближчим часом та співставлення їх з перспективою.

Розподіл респондентів за рівнями рівня домагань відображено на Рис. 2.7.

Дані дослідження за методикою Шварцландера свідчать про те, що значна частина вибірки респондентів мають неадекватний рівень домагань: низький (36 %) та нереалістично низький (16 %) або нереалістично високий рівень (3 %).



Рис. 2.7. Розподіл респондентів у вибірці за рівнем домагань

Неадекватність рівня домагань може призвести до дезадаптивної поведінки, неефективності будь-якої діяльності, до утруднень у міжособистісних стосунках. Зниження рівня домагань, яке розвивається внаслідок дефіциту

соціально значущого успіху, може спричинити зниження мотивації, невпевненість та загальний страх перед труднощами.

Корекція рівня домагань має бути направлена на узгодженість уявлень про бажаний результат із можливостями та здібностями людини. Закріплення цієї узгодженості в конкретній успішній діяльності підвищує адекватність рівня домагань.

Для перевірки узгодженості отриманих за всіма чотирма методиками емпіричних даних нами було проведено кореляційний аналіз, дані якого представлені у Таблиці 2.1.

Таблиця 2.1. Результати кореляційного аналізу

	Залежність	Товариськість	Прийняття "боротьби"	Інтернальність в галузі невдач	Інтернальність в галузі виробн. відносин	Само-ефективність	Рівень домагань
Залежність	1	0, 114	-0,364	-0,302	-0, 237	- 0, 345	- 0,341
Товариськість	0, 114	1	-0, 327	0, 195	0, 217	0, 284	-0, 118
Прийняття "боротьби"	-0,364	-0, 327	1	0,317	0, 143	0, 172	0, 458
Інтернальність в галузі невдач	-0,302	0, 195	0,317	1	0, 195	0, 369	0, 375
Інтернальність в галузі виробн. відносин	-0, 237	0, 217	0, 143	0, 195	1	0, 275	0, 212
Само-ефективність	- 0, 345	0, 284	0, 172	0, 369	0, 275	1	0, 463
Рівень домагань	- 0,341	-0, 118	0, 458	0, 375	0, 212	0, 463	1

За даними кореляційного аналізу (розрахунки виконувались за допомогою програми Excel) статистично значущій зворотній кореляційний зв'язок визначено між показниками:

- «залежність» і «прийняття боротьби» ($r = -0,364, p < 0,01$);
- «залежність» і «інтернальність в галузі невдач» ($r = -0,302, p < 0,05$);
- «залежність» й «самоефективність» ($r = -0,335, p < 0,05$);
- «залежність» та «рівень домагань» ($r = -0,341, p < 0,05$);
- «товариськість» і «прийняття боротьби» ($r = -0,327, p < 0,05$);

Статистично значущий позитивний кореляційний зв'язок визначено між показниками:

- «товариськість» і «самоефективність» ($r = 0,284, p < 0,05$);
- «прийняття боротьби» та «інтернальність в галузі невдач» ($r = 0,317, p < 0,05$);
- «прийняття боротьби» та «рівень домагань» ($r = 0,458, p < 0,001$);
- «інтернальність в галузі невдач» та «самоефективність» ($r = 0,369, p < 0,01$);
- «інтернальність в галузі невдач» та «рівень домагань» ($r = 0,375, p < 0,01$);
- «інтернальність в галузі виробничих відносин» та «самоефективність» ($r = 0,275, p < 0,05$);
- «самоефективність» та «рівень домагань» ($r = 0,463, p < 0,001$).

Дані кореляційного аналізу підтверджують те, що люди із залежністю від думки оточуючих (високі значення за шкалою «залежність») мають низьку «інтернальність» (опору на власну думку), уникають відстоювати власну позицію у конфліктних ситуаціях, мають низьку самоефективність та занижений рівень домагань. Такі люди легко відхиляються від власних цілей в наслідок тиску зовнішніх обставин або негативного психо-емоційного впливу в міжособистих відносинах.

За даними констатувального етапу дослідження можна зробити наступний висновок.

Розвиток рис зрілої особистості, які допомагають протистояти маніпуляції та іншим видам психологічного тиску в спілкуванні (самоефективність, автономність і незалежність, готовність активно долати виникаючі труднощі на шляху досягнення власної цілі) залежить від посилення здатності до інтернальності (розвитку внутрішнього локусу контролю), товариськості у ставленні до оточення, від підвищення рівня домагань (вміння адекватно аналізувати власні ресурси, прагнути більшого, ризикувати, ставити амбітні цілі та не пасувати перед труднощами).

Таким чином, за результатами теоретичного аналізу, проведеного в першому розділі роботи, та констатувальної частини дослідження, нами були виокремлені риси характеру та особистісні навички, які забезпечать людині “імунітет” до маніпуляцій та інших видів негативного впливу:

- Розвинуте критичне мислення: навички аналізу інформації, постановки критичних питань та здатність визначати недостовірні інформаційні аспекти.
- Збільшення досвіду розпізнавання маніпуляцій: освоєння основних методів виявлення маніпуляцій, врахування власного досвіду та прийняття заходів для покращення розпізнавання маніпулятивних технік.
- Розвиток самосвідомості: сприяння усвідомленню власних «перекосів» у сприйнятті інформації, робота над усвідомленням власних переконань і цінностей.

На основі цього нами були визначені наступні напрями психокорекційної роботи із розвитку здатності до бесконфліктного спілкування та протидії проявам психолого-емоційного насилля у відносинах:

- Вдосконалення навичок оцінки достовірності інформації, вивчення різних джерел і перевірка фактів; навичок аналізу та критичного мислення, включаючи здатність до розуміння контексту та структури інформації.
- Ознайомлення з базовими психологічними техніками маніпуляції та навчання, методами їх розпізнання та адекватної відповіді на них.
- Розвиток внутрішньої стійкості: підвищення рівня впевненості, зміцнення внутрішньої стійкості та вміння утримувати власні переконання навіть

при тиску оточуючих; розвиток емоційної стабільності для збереження ясності розуму під час емоційно насичених ситуацій.

Для проведення психо-корекційної роботи було сформовано групу з 22 осіб (10 юнаків та 12 дівчат), до складу якої увійшли респонденти із низькими показниками за шкалами «незалежність», «товариськість», «прийняття боротьби», «загальна інтернальність», «самоефективність та «рівень домагань.

Слабка здатність обраних осіб зберігати конструктивну позицію в ситуації психолого-емоційного тиску була перевірена за допомогою методу кейсів в перший день проведення корекційної програми.

Учасникам тренінгу було запропоновано рольову гру «Врятування цивілізації», яка передбачає прийняття рішення в емоційно напруженій ситуації прийняття спільного рішення (проведення діагностичної справи наведено у додатку Д).

Учасники гри не змогли домовитись у конфліктній ситуації, що свідчить про відсутність в них достатнього рівня розвитку навичок безконфліктного спілкування, стресостійкості, вміння цивілізовано відповідати на психологічний тиск та маніпуляцію.

Результат гри (метод кейсів) підтвердив достовірність результатів первинної діагностики за обраними методиками та правильність відбору людей до психокорекційної групи.

Підходи до розробки психокорекційної програми та її зміст відображено у наступному розділі роботи.

Висновки до Розділу 2

В другому розділі роботи наведено обґрунтування обрання плану констатувального етапу дослідження, який складався з етапів:

1. Вибір діагностичних методик дослідження рівня розвитку особистісних рис, що допомагають людині протистояти психологічному впливу та маніпуляції.
2. Проведення констатувального зрізу на вибірці досліджуваних.
3. Інтерпретація отриманих емпіричних даних.
4. Визначення основних напрямів необхідної психокорекційної роботи.

У вибірку досліджуваних увійшли студенти психологічних спеціальностей 2-5 курсу факультету соціальної та мовної комунікації Голівського інституту іноземних мов ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет» у віці від 18 до 39 років. Усього в дослідженні брали участь 53 студента (25 чоловіків, 28 жінок).

Для визначення особистісних рис, що допомагають розвинути здатність до цивілізованої безконфліктної протидії психологічному впливу та маніпуляції були обрані наступні методики:

- 1) Методика “Q-сортування” (В. Стефансона),
- 2) Методика дослідження рівня суб’єктивного контролю (РСК) Дж. Роттера;
- 3) “Шкала самоефективності” Р. Шварцера та М. Єрусалема,
- 4) Методика дослідження рівня домагань (моторна проба Шварцландера).
- 5) Метод кейсів (рольові ігри на прийняття спільних рішень в конфліктних ситуаціях).

Для перевірки узгодженості отриманих за всіма чотирма методиками емпіричних даних було проведено кореляційний аналіз, за даними якого статистично значущій зворотній кореляційний зв’язок визначено між показниками:

- «залежність» і «прийняття боротьби» ($r = - 0,364, p < 0, 01$);
- «залежність» і «інтернальність в галузі невдач» ($r = - 0,302, p < 0, 05$);
- «залежність» й «самоефективність» ($r = - 0,335, p < 0, 05$);
- «залежність» та «рівень домагань» ($r = - 0,341, p < 0, 05$);

- «товариськість» і «прийняття боротьби» ($r = -0,327, p < 0,05$);

Статистично значущий позитивний кореляційний зв'язок визначено між показниками:

- «товариськість» і «самоефективність» ($r = 0,284, p < 0,05$);
- «прийняття боротьби» та «інтернальність в галузі невдач» ($r = 0,317, p < 0,05$);
- «прийняття боротьби» та «рівень домагань» ($r = 0,458, p < 0,001$);
- «інтернальність в галузі невдач» та «самоефективність» ($r = 0,369, p < 0,01$);
- «інтернальність в галузі невдач» та «рівень домагань» ($r = 0,375, p < 0,01$);
- «інтернальність в галузі виробничих відносин» та «самоефективність» ($r = 0,275, p < 0,05$);
- «самоефективність» та «рівень домагань» ($r = 0,463, p < 0,001$).

Дані кореляційного аналізу підтверджують те, що люди із залежністю від думки оточуючих (високі значення за шкалою «залежність») мають низьку «інтернальність» (опору на власну думку), уникають відстоювати власну позицію у конфліктних ситуаціях, мають низьку самоефективність та занижений рівень домагань. Такі люди легко відхиляються від власних цілей в наслідок тиску зовнішніх обставин або негативного психо-емоційного впливу в міжособистих відносинах.

Таким чином, за результатами теоретичного аналізу, проведеного в першому розділі роботи, та констатувальної частини дослідження, нами були виокремлені риси характеру та особистісні навички, які забезпечать людині “імунітет” до маніпуляцій та інших видів негативного впливу:

- Розвинуте критичне мислення: навички аналізу інформації, постановки критичних питань та здатність визначати недостовірні інформаційні аспекти.
- Збільшення досвіду розпізнавання маніпуляцій: освоєння основних методів виявлення маніпуляцій, врахування власного досвіду та прийняття заходів для покращення розпізнавання маніпулятивних технік.

- Розвиток самосвідомості: сприяння усвідомленню власних «перекосів» у сприйнятті інформації, робота над усвідомленням власних переконань і цінностей.

На основі цього визначені наступні напрями психокорекційної роботи із розвитку здатності до бесконфліктного спілкування та протидії проявам психолого-емоційного насилля у відносинах:

- Вдосконалення навичок оцінки достовірності інформації, вивчення різних джерел і перевірка фактів; навичок аналізу та критичного мислення, включаючи здатність до розуміння контексту та структури інформації.

- Ознайомлення з базовими психологічними техніками маніпуляції та навчання, методами їх розпізнання та адекватної відповіді на них.

- Розвиток внутрішньої стійкості: підвищення рівня впевненості, зміцнення внутрішньої стійкості та вміння утримувати власні переконання навіть при тиску оточуючих; розвиток емоційної стабільності для збереження ясності розуму під час емоційно насичених ситуацій.

РОЗДІЛ 3

ТЕХНІКИ ЗАХИСТУ ВІД ПСИХОЛОГІЧНОГО ТИСКУ ТА МАНІПУЛЯЦІЇ

3.1. Психологічні методи протидії психологічному тиску у відносинах

Проаналізуємо ознаки цивілізованого (конструктивного) протистояння психологічному нападу та маніпуляції

Поняття цивілізованого протистояння.

Як уже йшлося, протистояння впливу – це вплив у відповідь, тобто по суті - різновид контрвпливу.

Цивілізоване протистояння впливу:

- 1) відповідає правилам етикету
- 2) відповідає етичним нормам, прийнятим самим суб'єктом, що протистоїть .

Варварському нападу, мабуть, людина психологічно цивілізована має протистояти завжди. В іншому разі вона ризикує своєю особистісною цілісністю. Що ж стосується маніпуляції, то реакцією на неї може бути і свідомо капітуляція.

Алгоритм цивілізованого протистояння

Загальні правила цивілізованого протистояння:

1. Протистояння починається з мінімальних засобів.
2. Протистояння припиняється:
 - а) або коли маніпулятор переключився на цивілізовану взаємодію;
 - б) або коли адресат впливу, що протистоїть, прийняв рішення капітулювати.
3. Перехід до потужніших засобів протистояння відбувається тільки в тому разі, якщо маніпулятор не реагує на менш потужні засоби.

Відповідно до цього алгоритм цивілізованого протистояння починається із застосування мінімальних, або найменш потужних, засобів, а закінчується максимальними, або найпотужнішими, засобами.

При цьому фаза «психологічного самбо» може бути пропущена. Вона потрібна лише в тих випадках, якщо адресат приголомшений почуттями і не в змозі переходити від емоційного моніторингу безпосередньо до інформаційного діалогу.

Моніторинг емоцій.

Моніторинг – це суцільне спостереження явища в його повній динаміці; сканування, простежування. Моніторинг необхідний для того, щоб виявити ранні ознаки маніпуляції, що починається. Деякі зміни в емоційному стані адресата є достовірними ознаками того, що маніпулятор почав свою "роботу" з його емоційними струнами.

До числа таких ознак належать:

- дисбаланс – суперечливість, амбівалентність емоцій, наприклад, поєднання гордості й образи, радості й недовіри, розчулення й тривоги, або, як висловився один з учасників тренінгу, "коли водночас смішно й неприємно", тощо;

- "дивність" емоцій, наприклад спалах люті в момент обговорення несуттєвих подробиць плану дій; несвідомий страх у процесі мирного обговорення обсягу майбутніх поставок тощо;

- повторюваність емоцій, наприклад систематичне виникнення одних і тих самих емоцій під час зустрічі з певною людиною, почуття провини, професійної некомпетентності, приниження, протесту тощо;

- різкий сплеск емоцій, який не здається виправданим об'єктивними характеристиками ситуації.

Дисбаланс емоцій, внутрішня суперечливість нашого емоційного стану, може бути наслідком застосування маніпулятором універсального "щипка".

"Дивність" емоцій також пояснюється тим, що зачеплено одну або кілька наших чутливих струн, причому настільки майстерно, що нам навіть не вдалося помітити, коли і як це було зроблено.

Повторюваність емоцій може свідчити про те, що цей маніпулятор постійно грає на одній і тій самій нашій струні, яка охоче починає звучати при його появі.

Різкий сплеск емоцій – це, мабуть, найважливіша характеристика, яку слід проаналізувати насамперед. Однак парадокс полягає в тому, що при виникненні

інтенсивної реакції ми забуваємо про моніторинг. Тому той індикатор, який найлегше помітити, виявляється найважчим для практичного застосування. Замість того, щоб використовувати власну емоцію як важливий інформаційний сигнал, ми віддаємося у владу цієї емоції.

Альберт Елліс висловлював ідею про те, що "перебільшені" емоції є ознакою того, що активізована ірраціональна ідея. Якщо зачеплені наші (часто неусвідомлювані) уявлення про те, якими маємо бути ми самі, якими мають бути оточуючі та світ загалом, то виникають неприємні почуття, які за інтенсивністю значно перевершують значення події, що сталася, вимовленої співрозмовником фрази тощо. Замість легкої заклопотаності ми чомусь відчуваємо паніку, замість швидкоплинної прикрості – тугу, замість жалю – розпач, замість ледь помітного роздратування – сказ тощо.

Власні емоції виступають як значущі сигнали, що інформують нас про початок маніпулятивних дій з боку іншої людини. Наведемо та проаналізуємо теорію Рудольфа Дрейкурса про те, як власні емоції дорослого можуть використовуватися як "ключ" для розуміння цілей іншої людини, на прикладі маніпулятивної поведінки дітей.

Р.Дрейкурс розглядає чотири типи прихованих цілей в небажаній, негативній поведінки дітей, яка є дуже яскравим прикладом психолого-емоційного тиску на дорослого:

1. Діти, чия мета – увага, впевнені, що вони стають причетними до цього світу, тільки коли їх помічають. Здається, що діти навмисно поведуться таким чином, щоб змусити дорослого постійно перебувати поблизу: говорять голосно і швидко, негативно реагують на те, що увага дорослого та від них відволікається. Усе це може поступово ввести дорослу людину в стан *роздратування*. Якщо така афективна реакція виникне, це є сигналом про те, що мета дитини - увага.

2. Діти, чия мета – досягнення сили, зазвичай поведуться так, наче вони відчувають свою причетність, тільки коли вони відмовляються зробити те, про що їх просять інші. Такі діти часто перевіряють обмеження, встановлені дорослим щодо того, що можна й чого не можна робити з іграшками та речами в ігровій

кімнаті, поводяться агресивно, проявляють упертість, впадають у напади гніву. Дорослий у відповідь на ці прояви "голодних за силою" дітей, які прагнуть довести свою перевагу над ним, зазвичай відчуває *гнів*. Тому, якщо у відповідь на маніпуляцію виникає така афективна реакція, це розцінюється як інформаційний сигнал про те, що мета дитини (маніпулятра) – сила.

3. Діти, чия мета – *помста*, упевнені, що якась людина або якісь обставини сильно зашкодили їм у житті. Їм здається, що єдиний спосіб відчути себе значущим - це помститися іншим за себе. Діти з мотивом «помста» можуть спробувати завдати шкоди або іншим. Це може бути і емоційна, і фізична шкода. Наприклад, вони можуть спробувати вистрілити в дорослого або в інших дітей з лука, розбити дзеркало молотком, зробити іншому якесь неприємне особисте зауваження. Коли це відбувається, адресат психологічного впливу може відчути себе глибоко зачепленим. У нього навіть може виникнути бажання відплатити тим самим. Ці почуття – інформаційний сигнал про те, що мета дитини - помста.

4. Діти, чия мета – *неадекватність*, переконані, що вони не здатні що-небудь зробити. Як правило, вони відчувають себе абсолютно не значущими і поводяться так, як якщо б почуття причетності виникало в них тільки в тих випадках, коли від них нічого не чекають. Їхня поведінка, яку найчастіше можна було б визначити як відхід із ситуації, має на меті приховати те, наскільки глибоко вони втратили віру у свої сили. Діти, які відчувають почуття неадекватності, не здатні відповідати за себе. Вони часто просять дорослого зробити за них щось таке, що вони мали б уже вміти робити самі. Деякі діти, які зовсім втратили віру у свої сили, взагалі не висловлюють бажання робити що-небудь або хоч якось взаємодіяти з іншими. Вони можуть просто стояти або сидіти на одному місці без жодного (або майже без жодного) прагнення що-небудь зробити.

Взаємодіючи з такими дітьми, дорослий (адресат неявного психологічного впливу) імовірно, почуватиметься *безпорадним, загубленим, збентеженим*.

Доценко називає здатність судити про маніпулятивні наміри партнера за власними емоційними реакціями *внутрішнім емоційним тлумачем*. Щоправда, при цьому він посилається не на Дрейкурса, а на інше джерело.

Самомоніторинг – це техніка, широко використовувана в біхевіоральній терапії. При цьому біхевіоральні терапевти відзначають, що сам факт моніторингу істотно знижує інтенсивність спостережуваного симптому.

Самоспостереження знижує інтенсивність почуття.

Психологічна самооборона (психологічне самбо)

Завдання технік психологічного самбо – захистити себе від руйнівних наслідків варварського нападу і маніпуляції, допомогти самому собі впоратися з приголомшеністю, сум'яттям, емоційною бурєю в душі. Техніки самбо дають змогу виграти час, потрібний для того, щоб знову віднайти самоконтроль і відновити свої здібності до функціонування в інтелектуальному пласті взаємодії з партнером.

Ми говоримо про самооборону, а не про самозахист, оскільки між цими поняттями можна виокремити принаймні три найважливіші відмінності:

1. Захищають зазвичай слабкого, а оборонятися може і сильний, якщо на нього напали.
2. Захищатися можна на будь-якій території, тоді як обороняються на власній землі.
- 3 Найкращий спосіб захисту – зустрічний напад, оборона – перетворення матеріалу і форми нападу на новий матеріал і нову форму для емоційної нейтралізації ситуації.

Психологічне самбо вимагає:

- а) використання чітких мовленнєвих формул;
- б) правильно підбраної інтонації - наприклад, спокійної, холодної, задумливої, веселої чи сумної;
- в) ґрунтовності у відповіді, яка досягається:
 - витримуванням паузи перед відповіддю;
 - неквапливістю відповіді;
 - зверненістю відповіді в простір глибший і ширший, ніж той, який являє собою безпосередня зона зіткнення.

Пауза більшістю нападників сприймається як ознака сили, якщо, звісно, адресат мовчить не тому, що "втратив дар мови". Пауза має супроводжуватися

задумливим виразом обличчя й уважним (навіть до деякої пильності) поглядом в обличчя співрозмовнику. Занадто поспішна відповідь означає, що адресат не в змозі впоратися з інтервенцією і поспішає "відкинути" викинуте в нього ядро, як намагаються відкинути «гарячу картоплину». Однак перекидатися «гарячою картоплиною» – означає вступити в маніпуляцію або відповісти нападом на напад. Всупереч очікуванням нападника, адресат утримує картоплину деякий час у себе, вивчає, розглядає, зважує її - і лише потім повертає інтервенту в невідомому вигляді.

Самооборона вимагає спокою і замисленості, можливо, навіть смутку. Одного разу в тренінгу я використовувала метафору шестикрилого Серафима, який велично омиває своїми крилами варвара, що нападає на нього, або маніпулятора, що нав'язується.

Алгоритм *"величної" відповіді* на запитання-напад

«- І ви думаєте, цих крил достатньо, щоб злетіти?

1. Пауза.

2. Величний помах крилом.

3. Словесна відповідь:

- І справді... Щоб літати, потрібно дещо, крім крил...»

Спокійна, задумлива і сумна інтонації відповіді залишають простір для роздумів, а отже, сприяють переведенню міжособистісної інтервенції в інформаційне обговорення.

Використання інших інтонацій, наприклад напористої або уїдливої, означатиме напад у відповідь, знову-таки перекидання картоплиною.

Техніка нескінченного уточнення

Цю техніку було описано Н. В. Цзеню і Ю. В. Пахомовим 1985 року як одну із вправ для розвитку здатності до слухання іншого: "Якщо партнер у спілкуванні емоційно вимагає чогось чи в чомусь звинувачує, ви маєте якнай докладніше й точніше з'ясувати все, що з ним відбувається, не вступаючи у сперечання, пояснення чи виправдання. Ваш партнер може посилювати тиск, викликаючи вас

до опору. Але ви маєте стійко утримуватися на позиціях людини, яка бажає з'ясувати думку іншого".

Застосування цієї техніки допомагає послідовно утримуватися в когнітивному "шарі" дослідження проблеми. Уміння поставити запитання, що потребує змістовної та розгорнутої відповіді, активізує і власні інтелектуальні зусилля, і розумову діяльність партнера по спілкуванню. Для того, щоб поставити запитання, і для того, щоб відповісти на запитання по суті, потрібно подумати, а це означає, що частина енергетичного заряду переводиться з емоційного потоку в раціональний. Крім того, ми виграємо час, який партнер витрачає на обмірковування відповіді. Таким чином, знайшовши в собі сили для першого уточнювального запитання, ми потім отримуємо час і енергію для того, щоб не дати почуттям нас приголомшити. Уміння витягти із ситуації важливе уточнювальне запитання має бути настільки відточеним і відпрацьованим, щоб у критичній емоційно напруженій ситуації воно вас не підвело.

Можливі варіанти відповідей у техніці нескінченного уточнення:

- Що в цьому реченні здається вам найбільш уразливим для критики?
- Що потрібно змінити?
- А який колір (стиль одягу, стиль висловлювання, оборот мови) був би більш відповідним?
- Що б ти порадив?

Інший варіант техніки нескінченного уточнення – докладне пояснення партнеру власної позиції. Умовно можна назвати його "*самоуточнення*".

Можливі варіанти відповідей у техніці самоуточнення:

- Бачиш, мене справді легко зачепити, причому з трьох причин. По-перше, я намагаюся прагнути до досконалості. Будь-які промахи і невдачі вводять мене в стан надзвичайної туги. Ось, наприклад, минулого року...
- Дозволь, я тобі все поясню. Річ у тім, що щопонеділка я складаю собі докладний план, що включає від 3 до 10 пунктів...

Техніка зовнішньої згоди, або "наведення туману".

Ця техніка особливо ефективна проти несправедливої критики або відвертої грубості, наприклад:

А.: Не треба бути такою самовпевненою!

Б.: Можливо.

Після "наведення туману" критик замовкає, вражений. Цю техніку було описано в роботах, присвячених тренінгу впевненості, головним чином для жінок

Упевнена людина зовні погоджується, але при цьому може і не змінити своєї позиції. П. Батлер описує також спосіб, названий нею "підтвердження на метарівні". Впевнена жінка, зрозумівши, що рішення навряд чи ймовірне, пропонує розглядати стосунки загалом, а не окрему проблему. Наприклад: "Ми не досягнемо згоди щодо картин, але мені здається, що це просто приклад більш загальної нашої проблеми".

Кожній людині важливо, щоб із нею погоджувалися, принаймні визнавали за нею право на власну думку. Тим часом у нашому мовленні дуже часто замість "так" звучить "ні", наприклад:

А.: Тобі подобається техніка нескінченного уточнення?

Б.: Ні, цінна техніка, звісно.

Інший приклад:

А.: Каву будеш пити?

Б.: Ні, ну звичайно, випити кави не завадило б!

Третій приклад:

А.: Ти згодна зі мною?

Б.: Ні, ну звичайно, згодна! Абсолютно!

Чому ж ми починаємо з "ні", коли хочемо сказати "так"? Можливо, тому, що в глибині душі ми з чимось усе ж таки не погоджуємося. Але якщо ми висловлюємо згоду, то краще не створювати негативного психологічного поля своїм "ні". Техніка зовнішньої згоди важлива тим, що вона адресована найважливішій людській потребі - бути в згоді. Коли партнер погоджується з нами, ми поринаємо в атмосферу тепла, прийняття, навіть щастя. Це обеззброює. Людині, з якою погоджуються, хочеться, щоб з нею і далі погоджувалися.

Техніка зовнішньої згоди з партнером може використовуватися в найрізноманітніших варіантах. У багатьох із них згода вже не є чимось зовсім "зовнішнім", не справжнім. Навпаки, це готовність до згоди та узгодженого спільного руху у вирішенні будь-якої проблеми.

Партнер оцінить те, що ми принаймні готові прийняти до розгляду його точку зору. Ми ж, погоджуючись спочатку тільки "зовні", на словах, даємо собі шанс поступово знайти точки справжньої, "внутрішньої", згоди. Ось можливі варіанти відповідей:

- Яка несподівана думка! Треба буде її обміркувати...
- А дійсно!..
- Правильно! А мені й невтямки!
- Я подумаю над тим, як врахувати це у своїй роботі.
- Знаєш, я змушена з тобою погодитися, хоча мені й важко це зробити відразу.
- Я сама про це часто думаю, але поки що не дійшла певних висновків.
- Я подумаю, чи має це стосунок до мене.

Всі вище наведені приклади та пояснення стосовно технік цивілізованої, конструктивної відповіді на емоційний тиск нами розглядаються як можлива теоретична частина тренінгу з навчання технікам протистояння психологічному впливу та маніпуляції.

3.2.Зміст програми психологічного тренінгу для студентської молоді

Назва програми: «Окупація маніпуляцією. Контрманіпулятивна стратегія»

Мета: тренінг спрямований на розвиток знань, навичок та вмінь молоді розпізнавати маніпулятивні впливи та ефективно протистояти їм.

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 проведення: програма розрахована на 3 заняття по 2 години

1. Вступ:

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

Сучасна людина оперує величезною кількістю інформації, яка часто є досить суперечливою. ЗМІ, Інтернет-ресурси, інтернет-середовище стають 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.

2. 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:

- Конфіденційність: все, що відбувається під час тренінгу, залишається між учасниками.
- Говорити тільки від свого імені.

- Не давати оціночних суджень.
- Дотримуватися щирості і відкритості.
- Бути активними учасниками.
- Правило "стоп": якщо мені щось не подобається, я можу це зупинити!
- Режим тиші: відключити телефони та інші гаджети.

Правила можуть бути доповнені учасниками, вивішуються на видному місці.

3. Вправа «Знайомство»

Мета: знайомство учасників один з одним і налаштування на роботу у групі.

Матеріали: м'яч (м'яка іграшка).

Тренер тримає м'який м'яч, кидає кожному учаснику, який називає своє ім'я та коротко розповідаючи про себе та свій досвід участі у протидії маніпуляціям, ділиться власним досвідом і передає естафету наступному учаснику. Таким чином, м'яч повинен побувати у руках у кожного учасника.

4. 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 терміну: 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. Крім того, тренер може підготувати презентацію та продемонструвати приклади маніпулятивного впливу на людей у рекламі, Інтернет-ресурсах тощо.

Спільні ознаки маніпулятивного впливу тренер записує на фліпчарті.

5. Основна частина заняття: провести тренування для напрацювання контрманіпулятивних стратегій.

5.1. 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».

5.2 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.

5.3 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 відчують, 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 настрої, 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.

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.

5.6. 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 лестоці – 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)»;
- образа – 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.

6. 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 поведження 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.

Підтримка та підсумок: після проведення кожного тренінгового заняття тренінгу, учасникам надається можливість обговорити та задати питання щодо змісту.

Кожне з трьох тренінгових занять завершується рефлексією – обговоренням того, що було приємним і неприємним протягом заняття, що здивувало, чого не вистачило.

Оцінка результатів проведення тренінгової програми може включати:

1. Порівняння результатів опитування за спеціально розробленою Анкетою з тестовими питаннями щодо перевірки знань про причини та способи маніпуляції та техніки протидії психологічному тиску.
2. Повторний діагностичний зріз за всіма чотирма методиками констатувальної частини дослідження
3. Інтерпретація отриманих даних та визначення статистичної значущості змін показників другого діагностичного зрізу у порівнянні із першим.

Висновки до Розділу 3

В третьому розділі магістерської роботи наведено опис технік цивілізованого впливу у відповідь на психологічний напад та маніпуляцію:

- Алгоритм цивілізованого протистояння
- Прийоми моніторингу емоцій; приклади емоційний, які можуть виникати в адресата у відповідь на дії маніпулятора (за Р. Дрейкурсом)
- Прийоми психологічної самооборони (використання паузи, «величної відповіді», технік «Нескінченне уточнення», «Наведення туману»).

Описано приклад психокорекційної програми, мета якої – розвиток знань, навичок та вмінь молоді розпізнавати маніпулятивні впливи та ефективно протистояти їм. Тренінг «Окупація маніпуляцією. Контрманіпулятивна стратегія» Розраховано на три заняття по 2 години кожне.

Умови дистанційного навчання не дозволили в межах магістерського дослідження провести формуючий експеримент і оцінити ефективність розробленого тренінгу. Тобто ми обмежились розробкою плану можливого аналізу результатів проведення тренінгової програми, а саме:

4. Порівняння результатів опитування за спеціально розробленою Анкетною з тестовими питаннями щодо перевірки знань про причини та способи маніпуляції та техніки протидії психологічному тиску.
5. Повторний діагностичний зріз за всіма чотирма методиками констатувальної частини дослідження
6. Інтерпретація отриманих даних та визначення статистичної значущості змін показників другого діагностичного зрізу у порівнянні із першим констатувальним етапом дослідження .

ВИСНОВКИ

Міжособистісні відносини надають великого впливу на наше життя, включаючи психологічне та емоційне благополуччя. Проте, вони можуть ускладнюватися через використання маніпуляційних методів. Маніпуляції в цьому контексті включають в себе хитромудрі та підступні методи для зміни поведінки інших.

У першому розділі магістерської роботи розглядаються причини та наслідки маніпуляцій в міжособових стосунках. Часто вони виникають з недоліків особистості, таких як низька самооцінка або потреба у контролі. Люди, які вдаються до маніпуляцій, можуть бути незадоволеними власним життям і шукати вигоду або задоволення шляхом маніпулювання іншими.

Маніпуляції можуть призводити до серйозних наслідків для всіх сторін. Ті, хто піддаються маніпуляціям, можуть втратити самостійність та віру у себе, ставши залежними від рішень інших. Це може призвести до постійного відчуття невідповідності та психологічних проблем.

Маніпуляції - це форма психологічного впливу, що ґрунтується на деструктивних аспектах комунікації. Вони можуть виявлятися як відкриті, так і хитромудрі, і використовуватися у різних сферах життя, включаючи міжособистісні стосунки.

Зрозуміння причин і наслідків маніпуляцій є важливим для свідомої та критичної взаємодії. Дослідження цього питання вимагає застосування різноманітних методів, таких як опитування та спостереження, для більшого усвідомлення і захисту від негативних впливів маніпуляцій.

У другому розділі магістерської роботи обґрунтовано вибір констатувального етапу дослідження, що включав:

- Вибір методик для вивчення розвитку особистісних рис, що допомагають протистояти психологічному впливу та маніпуляціям.
- Проведення констатувального зрізу на вибірці студентів психологічних спеціальностей.

- Інтерпретацію емпіричних даних.
- Визначення напрямків психокорекційної роботи.

Дослідження охопило 53 студентів віком від 18 до 39 років.

Кореляційний аналіз виявив статистично значущі зв'язки між різними показниками, такими як "залежність", "прийняття боротьби", "інтернальність в галузі невдач", "самоефективність" та "рівень домагань". Наприклад, особи з високим рівнем "залежності" частіше мають низьку "інтернальність" та "самоефективність", що свідчить про вразливість до зовнішнього впливу.

Отже, висновки дослідження вказують на важливість розвитку критичного мислення, навичок розпізнавання маніпуляцій та внутрішньої стійкості для протидії психологічному тиску та маніпуляціям.

У третьому розділі роботи описано техніки цивілізованого впливу для ефективного протистояння психологічному нападу та маніпуляціям. Розглянуті аспекти включають:

- Алгоритм цивілізованого протистояння.
- Прийоми моніторингу емоцій та приклади емоцій, що можуть виникати від реакції на дії маніпулятора (за Р. Дрейкурсом).
- Прийоми психологічної самооборони, такі як використання паузи, "великої відповіді", технік "Нескінченне уточнення", "Наведення туману".

Також у розділі наведено приклад психокорекційної програми, спрямованої на розвиток навичок розпізнавання та протидії маніпулятивним впливам серед молоді. Тренінг "Окупація маніпуляцією. Контрманіпулятивна стратегія" розраховано на три заняття по 2 години кожне.

У зв'язку з обмеженнями дистанційного навчання, ми не проводили формуючого експерименту для оцінки ефективності тренінгу в межах магістерського дослідження. Проте ми розробили план можливого аналізу результатів проведення тренінгу, який включає:

- Порівняння результатів опитування за Анкетною з тестовими питаннями про причини та способи маніпуляції та техніки протидії психологічному тиску.

- Повторний діагностичний зріз за всіма методиками констатувальної частини дослідження.
- Інтерпретацію отриманих даних та визначення статистичної значущості змін показників другого діагностичного зрізу порівняно з першим констатувальним етапом дослідження.

Розвиток в собі якостей, спрямованих на протидію маніпуляціям, є важливою складовою особистісного зростання та забезпечує ефективні механізми захисту в міжособистісних відносинах. Це набуває особливої актуальності у сучасному світі, насиченому різноманітними формами впливу та психологічних тиску. По-перше, розвиток критичного мислення дозволяє осмислено оцінювати інформацію, розпізнавати потенційні маніпуляції та уникати впадання в пастки недостовірної чи спотвореної інформації. Критичний підхід до отриманої інформації сприяє формуванню свідомого підходу до власних переконань та відстоюванню власної точки зору. По-друге, володіння техніками емоційного моніторингу дозволяє бути усвідомленим відносно власних емоцій під час міжособистісних взаємодій. Це стає перешкодою для маніпулятора, оскільки спрямовані насильно висловлені емоції можуть бути використані як засіб впливу. По-третє, розвиток навичок психологічної самооборони, таких як використання паузи, аргументована відповідь та інші, стає гарантом збереження внутрішньої стійкості в умовах психологічного тиску. Особа, яка володіє цими навичками, здатна ефективно протистояти спробам впливу ззовні, зберігаючи власну автономію та віддзеркалюючи внутрішні переконання.

Усе вищезазначене стає ключовим у забезпеченні психічного благополуччя та здатності взаємодіяти в сучасному суспільстві, де маніпуляції можуть приймати різноманітні форми. Розвиваючи в собі вміння розпізнавати та ефективно протистояти маніпуляціям, людина стає більш самостійною, стійкою до стресів і зберігає контроль над своїм життям. Такий підхід до розвитку особистості сприяє формуванню відповідального та самосвідомого громадянина, готового до побудови конструктивних міжособистісних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєва О. Маніпуляція свідомістю як негативний чинник соціалізації студентської молоді сходу України в умовах гібридної війни. Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. 2017. Вип. 1 (306), лют., ч. 1. С. 6-17.
2. Алещенко В. Інформаційно-психологічний вплив у ході збройної боротьби. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки. 2018. Вип. 1 (38). С. 6-10.
3. Анохіна Т.О., Кобякова І.К. Вимоги роботодавців до сучасних перекладачів. Перекладацькі інновації: матеріали Х Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції, м. Суми, 20-21 березня 2020 р./ редкол.: С.О. Швачко, І. К. Кобякова, О.О. Жулавська та ін. Суми: СумДУ, 2020. С. 10-11.
4. Антибот: Як протидіяти інформаційним маніпуляціям: Інтерьюз-Україна. 2019. 8.02.
5. Бабенко І. В. Соціальна робота з жінками, які зазнали насильства в сім'ї: теоретико-методологічні аспекти. Монографія. Київ. Міленіум. 2018. 240 с.
6. Бабенко Л. І. Соціальна робота з жінками, які зазнали насильства в сім'ї: теоретичні та практичні аспекти. Монографія. Київ. Видавничий дім «Слово», 2016. 216 с.
7. Балахтар В.В. Адекватність та еквівалентність перекладу : Буковинська державна академія, 2011.
8. Баранов А.Н. Політичний дискурс: прощання з ритуалом? Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: <http://www.novsu/npe/files/um/1411/bg/shell/arh/stat/staty-.htm>
9. Баранова О. В. Соціальна робота з жертвами домашнього насильства: навчальний посібник. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. 192 с.
10. Баранова О. В. Соціальна робота з жертвами домашнього насильства: науковий журнал. 2017. № 1 (64). С. 3-10.

11. Барановська І. М. Соціальна робота з жертвами домашнього насильства: проблеми та перспективи / І. М. Барановська // Соціальна робота в Україні : теорія і практика : науковий журнал. 2016. № 4 (63). С. 3-9.
12. Басовська А., Грощенко О. Дискурс медалінгвістики у сучасній Україні, Міжнародний Класичний Університет ім. Пилипа Орлика, Миколаїв, 2020.
13. Безпека життя жінок у сучасному світі: монографія / [О. М. Андрощук, Л. В. Артеменко, О. В. Барановська та ін.]; за заг. ред. О. М. Андрощука, Л. В. Артеменко; НАУ при Президентові України, ІН-т соц.-гуманітарних технологій. Київ: Вадекс, 2019. 336 с.
14. Беличева С. О. Основи превентивної психології. Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: <http://elibrary.kdpu.edu.ua/xmlui/handle/0564/1412>.
15. Бета І.А. Текст в парадигматичній системі наукових лінгвістичних концепцій: актуальні та віртуальні стратегії розвитку. Дискурс іноземномовної комунікації. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2002, 188 с.
16. Білан Н. ЗМК як фактор суспільно-політичної взаємодії. Інформаційне суспільство. 2009. Вип. 10, лип. - груд. С. 23-26.
17. Бойко Л. А., Кузьминська О. А. «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук: сборник научных трудов по материалам XXVII международной заочной научно-практической конференции». Донецк: Издательство «Юго-Восток», 2013. С. 23-27.
18. Бойко О. В. Технології соціальної роботи з жертвами домашнього насильства / О. В. Бойко // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки : зб. наукових праць / гол. ред.: Людмила Антоненко ; Нац пед ун-т ім М П Драгоманова ; [редкол.: Антоненко Л О (голов ред) та ін]. Київ: НПУ ім М П Драгоманова, 2016. Вип 26 (ч 2). С. 11-16.
19. Бока Г. Політичні перифрази в українських ЗМІ. Наукові записки. Київ. 2020. 67 с.
20. Булах М. Б. Психолінгвістична аспектологія аналізу перифраз у медіа: Актуальні проблеми української лінгвістики: теорія і практика. 2015. Вип. XXXI. С. 57-69

21. Бурбело В.Б. Сучасні концепції дискурсу та лінгвопрагматичні засади дискусурології. Вісник КНУ імені І. Шевченка Сер. Іноземна філологія. Випуск №32-28, 2002, 84 с.
22. Бутиріна М. До питання дослідження впливу ЗМК на стереотипи масової свідомості. Наукові записки Інституту журналістики. 2006. Т. 25. С. 40-43.
23. Ваганова О. Роль засобів масової комунікації у процесі глобалізації : автореф. дис. ... канд. політ. наук. Київ, 2003. 14 с.
24. Варій М.Й. Загальна психологія: підручник для студ. психологів. Київ. 2020. 54 с.
25. Васіна О. Теорія мовних ігор Л. Віттенштейна в контексті текстуральності новітніх ЗМК. Наукові записки Інституту журналістики. 2010. Т. 38, січ.-берез. С. 97-102.
26. Веднєєв Д. Культурно-інформаційний вплив сучасного світу та історична свідомість української політичної нації. Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв. 2015. №3. С. 3-10.
27. Войцехівська О. Масова культура і масова свідомість в контексті сучасних соціокультурних трансформацій. Філософські проблеми гуманітарних наук. 2009. №14/15. С. 73-78.
28. Гаврилюк Н. Психологічний супровід жертв домашнього насильства. Наталка Гаврилюк // Психолог : професійний журнал для практикуючих психологів та широкого кола читачів, зацікавлених у питаннях психології та особистостей, яким вона присвячена / [редкол.: Кузикова Т. О. (голов ред) та ін]. Київ : АСК-ПРЕСС. 2018. № 1 (29). С. 30-35.
29. Гвоздев В. Аудиторія ЗМІ: проблеми критичного сприймання масової інформації. Наукові записки Інституту журналістики. 2010. Т. 38, січ. - берез. С. 14-17.
30. Германов В. Вплив засобів масової інформації на підсвідомість: автореф. дис.... канд. філол. наук. Київ, 2003. 20 с.
31. Германов В. Вплив сенсаційних журналістських матеріалів на підсвідомість аудиторії. Актуальні питання масової комунікації. 2002.

32. Гребінь Н. В. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу. Проблеми сучасної психології. 2013. Вип. 21. С. 83.
33. Григорова З. Нові медіа, соціальні медіа, соціальні мережі - ієрархія інформаційного простору. Технологія і техніка друкарства. 2017. Вип. 3 (57). С. 93-100.
34. Григорьева И., Климчук Я., Кузнецова Е., Петрова Е., Сидорова Е., Ткачук Е., Федорова Е. «Социальная работа в Украине : теория и практика» : научно-практический журнал. 2019. № 1. С. 44-51.
35. Данилевич Л. Феноменологія та психосемантика поняття «професійний психологічний вплив». Вісник Національного університету оборони України. 2017. Вип. 1 (48). С. 72-77.
36. Домашнє насильство: практичний посібник для соціальних працівників / [упоряд. Л. В. Кузьменко]. Київ: Видавничий дім «Слово», 2016. 120 с.
37. Доценко Е. Фрактальная психология: (Доглубинные основания индивидуальной и социальной жизни). Киев : Знання, 2005. 323 с.
38. Драбчук Ю. Масова культура та свідомість дюдей: вплив та наслідки. Актуальні проблеми історії, теорії та практики художньої культури. 2014. Вип. 33. С. 163-169.
39. Дунаєва А. Активна співпраця зі ЗМК як невід'ємна ланка дипломатичної роботи в умовах глобалізації суспільства. Український інформаційний простір. 2014. Число 2. С. 330-334.
40. Екшмідт В. Мовленнєва маніпуляція: персуазивність та сугестія. Мовні і концептуальні картини світу. 2015. Вип. 1 (52). С. 275-281.
41. Єрмоленко С. Літературна норма і мовна свідомість українців. Збірник наукових праць Національного науково-дослідного інституту українознавства та всесвітньої історії. 2012. Т. 30. С. 189-204.
42. Загальна психологія: підручник / за ред. С.Д. Максименка. 3-тє вид.,
43. Закон України «Про запобігання та протидію домашньому насильству» від 07.12.2017 № 2229-VIII // Відомості Верховної Ради України. 2018. № 3-4. Ст. 22.

44. Застольська В. В. Маніпуляція як засіб формування ціннісно-нормативних уявлень в сучасних демократичних суспільствах / В. В. Застольська // Філософські проблеми гуманітарних наук. Альманах. 2010. № 17. С.195-199.

45. Зборовіч С. Мас-медіа та ідея свободи. Українська журналістика в контексті світової. 2001. Вип. 5. С. 9-16.

46. Зелінский С. Маніпуляції масами і психоаналіз. Маніпулювання в СМІ: автореф. дис.... канд. філос. наук. Київ., 1982. 24 с.

47. Інформаційна безпека / В.В. Остроухов, В.М. Петрик, М.М. Присяжнюк та ін. ; за заг. ред. Є. Д. Скулиша. Київ: КНТ, 2010. 776 с.

48. Карабан В. І., Карабан А. В. Контекстуальні словники з корпусом паралельних текстів у навчанні перекладу іноземною мовою. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія. 2017. Вип. 27(2). С. 157-161.

49. Кереченко С. М., Баранова С. В. Використання фразеологізмів у сучасному англійському мас-медійному дискурсі. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія». 2020. № 45. Том 1. С. 147-150

50. Конвенція Ради Європи про запобігання та боротьбу з насильством стосовно жінок та домашнім насильством (Стамбульська конвенція) від 11.05.2011 // Офіційний вісник України. 2017. № 92. Ст. 3300.

51. Кузьменко В.У. Індивідуальний підхід: десять кроків // Дошкільне виховання, 2006. № 7. С. 10-12.

52. Лісовський П. М. Феномен маніпуляції свідомістю : сутність, структура, механізм у сучасному суспільстві (соціально-філософський аналіз) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філос. наук : спец. 09.00.03 «Соціальна філософія і філософія історії» / П. М. Лісовський ; Укр. держ. ун-т фінансів та міжнар. торгівлі. Київ, 2009. 20 с.

53. Медіалінгвістика: Словник термінів і понять [за ред. проф. Л.І. Шевченко]. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2013. 240 с.

54. Мельник Д. В. Структурно-семантичні особливості англomовних рекламних слоганів : наукова робота до участі у II турі Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт зі спеціалізації 035.4 "Германські мови (англійська, німецька)" 2020-2021 н. р. наук. кер. О. Л. Овсянко. Суми: СумДУ, 2021. 31 с.

55. Методичні рекомендації щодо організації роботи з жертвами домашнього насильства / [упоряд.: О. М. Бондар, Н. В. Бондар, Т. В. Барановська та ін.; за ред.: О. М. Бондар]. Київ: УкрЦСР, 2016. 80 с.

56. Місніченко О. В. Маніпуляція «людиною маси»: філософсько-культурологічний аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філософ. наук : спец. 09.00.04 «Філософ. Антропологія, філософія культури» / О. В. Місніченко ; Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. Харків, 2008. 21 с.

57. Місяць Н. Психологічна природа мовленнєвого маніпулювання. East European Journal of Psycholinguistics, 2018.

58. Назаренко О. В., Пономаренко А. М. Лексико-стилістичні особливості сучасного англійського гумору в медіа-дискурсі. Актуальні проблеми філології та перекладознавства. 2019, № 17. Хмельницький: 2019. С. 70-74.

59. Насильство над жінками: механізми протидії: навчальний посібник / [упоряд.: О. Мельник, Н. Петрович, Н. Степанюк та ін.; за ред.: Олени Бойко]. Київ: УкрЦСР, 2015. 200 с.

60. Особливості маніпуляції свідомістю в процесі комунікації. Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: <http://naub.oa.edu.ua/2010/osoblyvosti-manipulyatsiji-svidomistyju-v-protsesi-komunikatsiji/>

61. Петрик В.М., Присяжнюк М.М., Компанцева Л.Ф., Скулиш С.Д., Бойко О.Д., Остроухов В.В. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : за заг. ред. Є.Д.Скулиша. 2-ге вид. Київ: ЗАТ "ВШОЛ", 2011. 248 с.

62. Поліщук Ю. ЗМІ як канал маніпулятивного впливу на суспільство: Укр. наук. журн. інформ. безпеки. 2015. Т. 21. №3. С. 308

63. Практичний посібник з організації роботи з жінками, які зазнали насильства / [упоряд.: О. М. Бондар, Н. В. Бондар, Т. В. Барановська та ін.; за ред.: О. М. Бондар]. Київ: УкрЦСР, 2016. 80 с.

64. Про запобігання та протидію домашньому насильству: Проект Закону України від 03.10.2017 № 2149-VIII. Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60306

65. Савчин М.В. Загальна психологія: навчальний посібник / М.В. Савчин. У двох частинах. Частина І. Видавнича фірма «Відродження», 1998. 159 с.

66. Сисоєва С.О. Психологія та педагогіка: підручник для студентів дистанційної форм навчання / С.О. Сисоєва. Київ: Міленіум, 2005. 520 с.

67. Скрипченко О.В. Вікова та педагогічна психологія: навч.посібн. / О.В. Скрипченко та ін. 2-ге вид. Київ: Каравела, 2007. 400 с.

68. Сорокіна Л.Є. Мовленнєва маніпуляція та інші види мовленнєвого впливу: термінологічне розмежування понять. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. 2014. Сер. філологія. №8. Т.2. С. 157 - 159.

69. Соціальна робота з жінками, які зазнали насильства: навчальний посібник / [упоряд.: О. Мельник, Н. Петрович, Н. Степанюк та ін.; за ред.: Олени Бойко]. Київ: УкрЦСР, 2015. 200 с.

70. Соціальна робота з жінками: теоретико-методологічні аспекти: монографія / [упоряд.: Л. В. Кузьменко, І. В. Бабенко, Л. О. Волкова та ін.; за ред.: Лариси Кузьменко]. Київ: УкрЦСР, 2016. 240 с.

71. Стратегія державної політики щодо запобігання та протидії домашньому насильству на період до 2025 року: постанова Кабінету Міністрів України від 08.11.2017 № 897 // Офіційний вісник України. 2017. № 92. Ст. 3299.

72. Тарасов С. Ю. Політична маніпуляція як феномен у політичному аспекті. Наукові праці МАУП. 2013. Вип. 4 (39). С. 67-71.

73. Тепенчак Т. М. Естетико культурологічний аспект маніпуляції свідомістю: автореф. дис. на здобуття канд. філос. наук : 09.00.08 «Естетика» / Т. М. Тепенчак; Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. Київ, 2008. 14 с.

74. Хіміон Л. В., Климась І. В. Скринінгові методи виявлення насильства в сім'ї у практиці сімейного лікаря. Семейная медицина. 2013. № 4 (48). С. 106-109.

75. Чуланова Г. В., Лісничка А. В. Варіативність фразеологічних одиниць в англomовному інформаційному дискурсі на матеріалі статей The Guardian, The Washington Post (перекладацький аспект). Херсон. Видавничий дім "Гельветика". 2019. С. 34-36.
76. Швачко С. О., Кобякова І. К., Анохіна Т. О. Об'єкти перекладознавства : монографія. Суми : Сумський державний університет, 2019. 222 с.
77. Berne E. Games People Play: The Basic Handbook of Transactional Analysis: New York, Ballantine Books, 1996. 216 p.
78. Breitenbach, P. Der mediale Golem: 6 Thesen zur Macht der Bildzeitung, 2012. Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: <http://blog.karlshochschule.de/2012/01/03/dermediale-golem-6-thesen-zur-macht-der-bildzeitung/>
79. Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. S., & Lauterbach, K. Tactics of manipulation. Journal of Personality and Social Psychology, 1987, 52(6), 1219
80. Cambridge Dictionary. Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: <https://dictionary.cambridge.org/>
81. Chujo, K., & Utiyama, M. (2005). The role of text length, sample size, and vocabulary size in determining text coverage. Reading in a Foreign Language, 17, pp. 1-22.
82. Fran S. Danis. Social Work Response to Domestic Violence: Encouraging News From a New Look. AFFILIA. Vol. 18. № 2. 2003. P. 177-191.
83. Goodman, K. Analysis of reading miscues. Reading Research Quarterly, 1996, pp. 9-30.
84. Katarzyna Stanek. Praca socjalna z osobą lub rodziną z problemem przemocy. Warszawa : Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, 2014. 201 p.
85. Kristin Heffernan, Jennifer Fritz, Barbara Walters, Betty Blythe. How Do Social Workers Understand and Respond to Domestic Violence? Research that Promotes Sustainability and (re)Builds Strengths. 2009. Vol. 57 (6). P. 698–713.

86. Longman Dictionary of English Language and Culture: England, 2005. "Manipulation" Collins Dictionary веб-сайт. Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/manipulate>
87. Mayo Clinic Staff. Domestic violence against women: Recognize patterns, seek help. 2020. Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: <https://www.mayoclinic.org/healthy-lifestyle/adult-health/in-depth/domestic-violence/art-20048397>
88. Merriam-Webster Dictionary. Електронний ресурс. [Режим доступу]. URL: <https://www.merriam-webster.com>
89. Ministries of education and the media : close encounters-mixed emotions: ІІЕР, Paris, 20-21 June 2002
90. Prokopenko A., Chuprina I. Translation strategies of the Ukrainian military terminology on the basis of English media discourse. *Filologichni Traktati*. Volume 10, №4. 2018. P. 62-67.
91. Von La Roche, W. Einführung in den praktischen Journalismus. 2020. 758 p.
92. Yemelyanova O. V., Baranova S. V. Ukraine's Image Verbalisation in Modern English Mass Media Discourse. *Advance Research Journal of MultiDisciplinary Discoveries*. 2017. Chapter XI, Volume 18.0. P. 52-57.
93. Лакофф Дж. Метафори, якими ми живемо: Едіторіал, 2004. 256 с.
94. Макарець Ю.С. Особливості семантико-функціонального призначення перифразів у публіцистиці. *Вісник Харківського національного ун-ту ім. В.Н. Каразіна. Серія «Філологія»*. 2010. Вип. 60. Ч. 1. С. 413-417.
95. Малая О.Ю. Мови медіа: навчально-методичний комплекс [для студентів соціологічного факультету спеціальності «Медіакомунікації»]. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2010. 49 с.
96. Gopal R. & Mahmud C. T. Prose reading: The influence of text-reader factors. *Studies in English Language and Education*, 2019, 6(2), 187-198
97. Göttert, Karl-Heinz (2009). Einführung in die Rhetorik. (4. Aufl.). Stuttgart: UTB GmbH W. Fink.

98. Herlina. The effect of interest in reading on mastery of English vocabulary with fifth grade elementary students. *Studies in English Language and Education*, 2016, 3(2), 188-202.

99. Lassuel H. *Propaganda, communications and public order*: National academy of Sciences Washington D.C., 1992

100. McPhail C. Blumer's Theory of Collective Behavior: The Development of a Non-Symbolic Interaction Explanation: *The Sociological Quarterly* Vol. 30, No.3 (Autumn, 1989), pp. 401-423

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика 3.20. “Q-сортування” (В. Стефансона)

Методика “Q-сортування” спрямована на вивчення уявлення людини про себе та оцінку тенденцій її поведінки в групі.

Інструкція: “Вашій увазі пропонується перелік із 60 тверджень, що стосуються поведінки людини в групі. Прочитайте послідовно кожне з них. Якщо Ви згодні з твердженням, то в реєстраційному бланку праворуч від відповідного номера поставте знак “+”, якщо Ви не згодні з твердженням, то ставте знак “-”.

Реєстраційний бланк П.І.Б. (повністю)

_____ Дата обстеження

_____ Вік _____

Номер питання	Так	Ні
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		

Номер питання	Так	Ні
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		
51		
52		
53		
54		
55		
56		
57		
58		
59		
60		

Текст опитувальника

1. Критичний до оточуючих і товаришів.
2. Виникає тривога, коли в групі починається конфлікт.
3. Схильний дотримуватись порад лідера.
4. Не схильний створювати занадто близькі відносини з товаришами.
5. Подобається дружність у групі.
6. Схильний суперечити лідеру.
7. Відчуває симпатії до одного-двох членів групи.
8. Уникає зустрічей і зборів у групі.
9. Подобається похвала лідера.
10. Незалежний у судженнях і манері поведінки.
11. Готовий стати на будь-чий бік у суперечці.
12. Схильний керувати товаришами.
13. Радіє спілкуванню з одним-двома друзями.
14. Зовні спокійний при прояві ворожості з боку членів групи.
15. Схильний підтримувати настрої своєї групи.
16. Не надає значення особистим якостям членів групи.
17. Схильний відволікати групу від її цілей.
18. Відчуває задоволення в протиставленні себе лідеру.
19. Хотів би зблизитися з деякими членами групи.
20. Вважає за краще залишатися нейтральним у суперечці.
21. Подобається, коли лідер активний і добре керує.
22. Віддає перевагу холоднокровно обговорювати розбіжності.
23. Недостатньо стриманий у вираженні почуттів.
24. Прагне згуртувати навколо себе однодумців.
25. Незадоволений занадто формальними відносинами.
26. Коли звинувачують – розгублюється й мовчить.
27. Віддає перевагу погоджуватися з основними напрямками в групі.
28. Прив'язаний до групи в цілому більше, ніж до певних

товаришів.

29. Схильний затягувати та загострювати суперечку.
30. Прагне бути в центрі уваги.
31. Хотів би бути членом більш вузького угруповання.
32. Схильний до компромісів.
33. Відчуває внутрішній неспокій, коли лідер діє всупереч його очікуванням.
34. Хворобливо ставиться до зауважень товаришів.
35. Може бути підступним і улесливим.
36. Схильний прийняти на себе керівництво в групі.
37. Відвертий у групі.
38. Виникає нервове занепокоєння під час розбіжностей у групі.
39. Воліє, щоб лідер брав на себе відповідальність при плануванні робіт.
40. Не схильний відповідати на прояв дружелюбності.
41. Схильний сердитися на товаришів.
42. Намагається вести інших проти лідера.
43. Легко знаходить знайомства за межами групи.
44. Намагається уникати бути втягнутим у суперечку.
45. Легко погоджується з пропозиціями інших членів групи.
46. Чинить опір утворенню угруповань.
47. Насмішкуватий і іронічний, коли роздратований.
48. Виникає неприязнь до тих, хто намагається виділитися.
49. Віддає перевагу меншій, але більш інтимній групі.
50. Намагається не показувати свої справжні почуття.
51. Стає на бік лідера при групових розбіжностях.
52. Ініціативний у встановленні контактів у спілкуванні.
53. Уникає критикувати товаришів.
54. Віддає перевагу звертатися до лідера частіше, ніж до інших.
55. Не подобається, коли відносини в групі стають занадто

фамільярними.

56. Любить затівати суперечки.

57. Прагне утримувати своє високе положення в групі.

58. Схильний втручатися в контакти товаришів і порушувати їх.

59. Схильний до “перепалок”, “задирливий”.

60. Схильний висловлювати невдоволення лідером.

“Ключ”

I. Залежність – 3, 9, 15, 21, 27, 33, 39, 45, 51, 54.

II. Незалежність – 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 57, 60.

III. Товариськість – 5, 7, 13, 19, 25, 31, 37, 43, 49, 52.

IV. Нетовариськість – 4, 10, 16, 22, 28, 34, 40, 46, 55, 58.

V. Прийняття “боротьби” – 1, 11, 17, 23, 29, 35, 41, 47, 56, 59.

VI. Уникнення “боротьби” – 2, 8, 14, 20, 26, 32, 38, 44, 50, 53.

Обробка результатів

Підраховуються тенденції по кожній із сполучених пар.

Оскільки заперечення однієї якості є визнанням полярної якості, кількість відповідей “так” додається до кількості відповідей “ні” протилежних тенденцій. Вираженість особистісних властивостей вимірюється не в абсолютних показниках (наприклад, відношення до результату нормативної вибірки, статистичної норми), а відносно вираженості інших властивостей самого респондента. Методика дозволяє визначити шість основних тенденцій поведінки людини в групі: залежність, незалежність, товариськість, нетовариськість, прийняття “боротьби” та уникнення “боротьби”.

У результаті ми отримуємо сумарне кількісне визначення для кожної з перерахованих шести тенденцій.

Тенденція залежності визначена як внутрішнє прагнення індивіда до прийняття групових стандартів і цінностей: соціальних і морально-етичних. Тенденція до товариськості свідчить про контактність, прагнення утворити емоційні зв’язки як у своїй групі,

так і за її межами. Тенденція до “боротьби” – активне прагнення особистості брати участь у житті групи, домагатися більш високого статусу в системі міжособистісних взаємин. На противагу цій тенденції, уникнення “боротьби” показує прагнення відхилитися від взаємодії, зберегти нейтралітет у групових суперечках і конфліктах, схильність до компромісних рішень. Кожна з цих тенденцій має внутрішню та зовнішню характеристику, тобто залежність, товариськість і “боротьба” можуть бути істинними, внутрішньо притаманними особистості, а можуть бути зовнішніми, своєрідною “маскою”, що приховує справжнє обличчя людини. Якщо число позитивних відповідей у кожній сполученій парі (залежність-незалежність, товариськість-нетовариськість, прийняття “боротьби”-уникнення “боротьби”) наближається до 20, то ми говоримо про справжню перевагу тієї чи іншої стійкої тенденції, яка властива індивіду і яка виявляється не тільки в певній групі, але й за її межами.

Можлива і нульова оцінка за шкалами, по яким проводиться діагностика, коли суми відповідей “так” і “ні” збігаються. Саме такий стан може бути джерелом внутрішнього конфлікту особистості, яка знаходиться під владою однаково виражених протилежних тенденцій. Постановка основного психологічного діагнозу передбачає визначення ведучої тенденції міжособистісної поведінки індивіда, виходячи з максимально вираженого показника.

Додаток Б

Методика дослідження рівня суб'єктивного контролю (РСК) Дж. Роттера (адаптована НДІ ім. В.М. Бехтерева)

Методика дозволяє порівняно швидко й ефективно оцінити сформований у респондента рівень суб'єктивного контролю над різними життєвими ситуаціями.

Методика містить 7 шкал у вигляді переліку з 44 тверджень. Респондент послідовно читає твердження та висловлює своє ставлення до кожного пункту, використовуючи семибальну шкалу оцінок від -3 (“повністю не згоден”) до +3 (“повністю згоден”). Бали заносяться респондентом у реєстраційний бланк.

Тестування може проводитися як індивідуально, так і в групі. В останньому випадку необхідно вжити заходів, що виключають вплив на відповіді інших учасників.

Інструкція: “Вам буде запропоновано 44 твердження. Уважно прочитайте кожне з них і зробіть позначку в реєстраційному бланку, в клітинці, з відповідним номером твердження. Виберіть варіант відповіді, який Вам найбільш підходить:

- 3 – не згоден повністю;
- 2 – не згоден частково;
- 1 – скоріше не згоден, ніж згоден;
- 0 – важко відповісти;
- +1 – скоріше згоден, ніж не згоден;
- +2 – згоден частково;
- +3 – згоден повністю.

Відповідайте швидко, довго не замислюйтесь”.

Реєстраційний бланк П.І.Б. (повністю)

Дата обстеження _____

Вік _____

№ тверд- ження	Не згоден повністю	Не згоден частково	Скоріше не згоден, ніж згоден	Важко відпо- вісти	Скоріше згоден, ніж не згоден	Згоден частково	Згоден повністю
	-3	-2	-1	0	1	2	3
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
41							
42							
43							
44							

Текст опитувальника

1. Просування по службі залежить більш за все від вдалого збігу обставин, ніж від здібностей і зусиль людини.
2. Більшість розлучень відбувається через те, що люди не

захотіли пристосуватися одна до одної.

3. Хвороба – справа випадку: якщо судилося захворіти, то нічого не вдієш.

4. Люди стають самотніми через те, що самі не виявляють інтересу та дружелюбності до оточуючих.

5. Здійснення моїх бажань часто залежить від везіння.

6. Марно робити зусилля для того, щоб завоювати симпатії інших людей.

7. Зовнішні обставини – батьки й добробут – впливають на сімейне щастя не менше, ніж стосунки подружжя.

8. Я відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною.

9. Як правило, керівництво виявляється більш ефективним, коли повністю контролює дії підлеглих, а не покладається на їх самостійність.

10. Мої оцінки в школі частіше залежали від випадкових обставин (наприклад, від настрою вчителя), ніж від моїх власних зусиль.

11. Коли я будую плани, то вірю, що зможу здійснити їх.

12. Те, що багатьом здається удачею чи везінням, насправді є результатом довгих цілеспрямованих зусиль.

13. Думаю, що правильний спосіб життя може більше допомогти здоров'ю, ніж лікарі та ліки.

14. Якщо люди не підходять один одному, то як би вони не старалися налагодити сімейне життя, вони не зможуть.

15. Те хороше, що я роблю, зазвичай буває належним чином оцінено іншими.

16. Діти виростають такими, якими їх виховують батьки.

17. Успіх у моїх діях обумовлений моїми власними зусиллями.

18. Я намагаюся не планувати далеко вперед, бо багато залежить від того, як складуться обставини.

19. Мої оцінки в школі більше залежали від моїх знань і підготовленості.
20. У сімейних конфліктах я частіше відчуваю провину за собою, ніж за протилежною стороною.
21. Життя більшості людей залежить від збігу обставин.
22. Я віддаю перевагу такому керівництву, при якому можна самостійно визначати, що та як робити.
- 131
23. Думаю, що мій спосіб життя жодною мірою не є причиною моїх хвороб.
24. Як правило, невдалий збіг обставин заважає людям добитися успіху у своїй справі.
25. Врешті-решт за погане управління організацією відповідальні самі люди, які в ній працюють.
26. Я часто відчуваю, що нічого не можу змінити в обставинах, що склалися в сім'ї.
27. Якщо я захочу, то зможу прихилити до себе майже будь-кого.
28. На підростаюче покоління впливає так багато різних обставин, що зусилля батьків щодо їх виховання часто виявляються марними.
29. Те, що зі мною трапляється, – це справа моїх власних рук.
30. Важко зрозуміти, чому керівники діють так, а не інакше.
31. Людина, яка не домоглася успіху в своїй роботі, швидше за все не проявила достатніх зусиль.
32. Частіше я можу добитися від членів моєї сім'ї того, чого хочу.
33. У неприємностях і невдачах, які були в моєму житті, частіше винні інші, ніж я сам.
34. Дитину завжди можна вберегти від простуди, якщо за ним стежити та правильно одягати.

35. У складних обставинах я вважаю за краще почекати, поки проблеми вирішаться самі собою.
36. Успіх є результатом наполегливої роботи та мало залежить від випадку або везіння.
37. Я відчуваю, що від мене більше, ніж від кого б то не було, залежить щастя моєї сім'ї.
38. Мені завжди було важко зрозуміти, чому я подобаюсь одним людям і не подобаюсь іншим.
39. Я завжди віддаю перевагу прийняти рішення та діяти самостійно, а не сподіватися на допомогу інших або долю.
40. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, не дивлячись на всі її старання.
41. У сімейному житті бувають такі ситуації, які неможливо вирішити навіть при найбільшому бажанні.
42. Здібні люди, які не зуміли реалізувати себе, свої здібності, повинні звинувачувати в цьому тільки самих себе.
43. Багато моїх успіхів можливі тільки завдяки допомозі інших людей.
44. Більшість невдач у моєму житті сталося від невміння або ліні та мало залежало від везіння чи невезіння.

Додаток В

“Шкала самоефективності Р. Шварцера та М. Єрусалема”

Методика застосовується для вивчення самоефективності – впевненості (переконань) людини щодо її потенційної здатності організувати та здійснити власну діяльність, необхідну для досягнення певної мети. Також самоефективність розуміється і як продуктивний процес інтеграції когнітивних, соціальних та поведінкових компонентів задля здійснення оптимальної стратегії в різноманітних ситуаціях. Інструкція: “Прочитайте, будь ласка, кожне твердження та вкажіть в реєстраційному бланку одну найбільш слушну відповідь стосовно ефективності Вашої військово-професійної діяльності при виконанні завдань миротворчої місії (позначивши знаком “+” відповідну клітину)”.

Реєстраційний бланк П.І.Б. (повністю) _____ Дата
 обстеження _____ Вік _____ Посада (підрозділ) _____ Спеціальність
 _____ Військове звання _____

№ з/п	Твердження	Абсолютно невірно	Скоріш невірно	Скоріш вірно	Абсолютно вірно
1	Якщо я добре постараюсь, то завжди знайду вирішення навіть складних проблем				
2	Якщо мені щось заважає, то я все ж знаходжу шляхи досягнення своєї мети				
3	Мені достатньо легко досягати своїх цілей				
4	В несподіваних ситуаціях я завжди знаю, як поводитись				
5	Я вірю, що можу упоратися з непередбаченими труднощами				
6	Якщо я докладу достатньо зусиль, то зможу упоратися з більшістю проблем				
7	Я готовий(а) до будь-яких труднощів, оскільки покладаюся на власні здібності				
8	Якщо переді мною постає якась проблема, то я звичайно знаходжу кілька варіантів її вирішення				
9	Я можу щось вигадати навіть у безвихідній, на перший погляд, ситуації				
10	Я звичайно здатен(а) тримати ситуацію під контролем				

Обробка результатів «Шкала самоефективності» складається з 10-ти тверджень, які респонденту пропонується співвіднести з ефективністю своєї діяльності. Позначення респондентом клітини “абсолютно невірно” дає 1 бал; “скоріш

невірно” дає 2 бали; “скоріш вірно” – 3 бали; “абсолютно вірно” – 4 бали. Отримання підсумкового результату здійснюється шляхом складання балів за всіма 10-ма твердженнями. Інтерпретація результатів Отримані результати інтерпретуються таким чином: 36-40 балів – висока самоефективність; 30-35 балів – вища за середню; 25-29 балів – середня; 20-24 бали – нижча за середню; 19 і менше балів – низька.

Додаток Г

Методика дослідження рівня домагань (моторна проба Шварцландера)

Мета дослідження: визначити рівень домагань особистості, використовуючи моторну пробу Шварцландера.

Матеріал та обладнання: бланк з чотирма прямо кутними секціями, кожна з яких складається з ма леньких квадратів, розмір сторони яких дорівнює 1,25 см, ручка, секундомір.

Процедура дослідження

Дослідження проводиться у парі, що складається з експериментатора та досліджуваного. Завдання дається як тест на моторну координацію. Про справ жню мету дослідження досліджуваний не повинен знати до його закінчення.

Експериментатор має зручно посадити досліджу ваного за добре освітлений стіл, дати бланк с чотир ма прямокутними секціями, ручку і провести дос лідження, що складається з чотирьох проб, даючи інструкції і відмічаючи час їх виконання за допомо гою секундоміра.

У кожній пробі необхідно проставити хрестики у максимальній кількості квадратів однієї з прямо кутних секцій за певний час.

Перед кожною пробою досліджуваного просять назвати кількість квадратів, яку він може заповни ти хрестиками, розставляючи їх по одному в кож ному квадраті за 10 секунд. Він записує свою відпо відь у верхню велику клітинку першої прямокутної секції. Після проби, яка починається та закінчуєть ся за сигналом експериментатора, досліджуваний підраховує кількість проставлених хрестиків та за писує її у нижньому великому квадраті прямокут ної секції. Важливо, щоб кількість припустимих та реально заповнених квадратів записував сам дос ліджуваний.

Інструкція досліджуваному: «Вам необхідно за 10 секунд проставити якомога більшу кількість хрес тиків у квадрати даної прямокутної секції. Перш, ніж почати роботу, визначте, скільки квадратів ви зможете заповнити. Запишіть це число у верхньому великому квадраті цієї прямокутної секції. Розстав ляйте хрестики у квадрати за сигналом. Все зрзу міло? Якщо так, то «Почали!»

Друга проба проводиться за тією ж схемою, що і перша. Перед її початком дається така інструкція: «Підрахуйте кількість заповнених вами квадратів і запишіть свій результат у нижньому прямокутнику першої секції.

Після цього подумайте та визначіть, скільки ви розставляєте хрестиків у наступній таблиці. Запишіть це число у верхньому великому квадратику другої прямокутної секції».

На третій пробі час виконання завдання зменшується до 8 секунд. Після її проведення, таким же чином проводять четверту пробу.

Дата, прізвище, ім'я, по батькові досліджуваного та експериментатора заповнюються зі зворотної сторони бланка після проведення всіх проб цього досліду. Там же розміщують самозвіт досліджуваного. У ньому записують не тільки самопочуття досліджуваного, але і його оцінку дослідження. Для цього запитують: «Чи сподобалось вам дослідження?», «Чи хотіли б ви ще раз взяти участь у схожому дослідженні?», «Чим ви керувались при визначенні ваших можливостей у розстановці хрестиків у квадраті?»

Обробка результатів

Мета обробки результатів — отримати середню величину цільового відхилення, на підставі якого визначають рівень домагань досліджуваного. Цільове відхилення (ЦВ) — це різниця між кількістю графічних елементів (хрестиків), які досліджуваній намітив розставити, і реально розставленою кількістю елементів. Вони відмічаються на бланку кожним досліджуваним самостійно у графах «РП» і «РД». При цьому «РП» — це число, що знаходиться у верхньому великому квадраті цієї чи іншої прямокутної секції, а «РД» — в нижньому.

Цільове відхилення підраховують за формулою

де, РП₂, РП₃ і РП₄ — величини рівнів домагань у розстановці хрестиків у квадратах кожної з 2-ї, 3-ї та 4-ї проб; РД₁, РД₂, РД₃ — величини рівня досягнень у 1-й, 2-й та 3-й пробах відповідно.

Додаток Д

Діагностична вправа «Порятунок цивілізації»

Матеріали: бланк кожному учаснику, ручки, годинник, лист А1 (фліпчарт), фломастери (або відеокамера та комп'ютер для перегляду відеозапису вправи).

Час проведення (з обговоренням): 2:00.

Інструкція (учасники сидять у колі):-

Уявіть собі, що йде 4563 нашої ери. Ми з вами – Учасники Міжгалактичної Ради, які зібралися разом, щоб ухвалити відповідальне рішення щодо життя на планеті Гея. Гея зазнає нині екологічного лиха: майже все населення заражене невиліковною хворобою. Залишилося лише десять людей, про яких ми знаємо напевно, що вони не заражені цією хворобою. Ось ці люди (див. Бланк). Інформації про кожного мало – щойно написано в таблиці.

Кандидати у політ	Вибори			
	Особистий	В парі	В малій групі	Спільне коло
1. Священик, 40 років				
2. Колишній в'язень, каяття, бард 30 років				
3. Вчителька початкових класів, 25 років				
4. Поліцейський, 45 років				
5. Юнак-тесляр				
6. Подружка тесляра				
7. Вчений, 35 років				
8. Дружина вченого, вагітна (дитина при пологах швидше за все помре)				
9. Юрист, 50 років				
10. Лікар, жінка 35 років				

Для порятунку людей Геї ми направляємо на планету космічну капсулу. Але в ній лише 5 місць! Ми маємо вибрати 5 осіб, яких у капсулі ми перемістимо на іншу планету. Вона схожа за кліматичними умовами на Землю, але не заселена розумними істотами, безлюдна (це знаємо точно). Наше завдання вибрати 5 осіб, які не тільки виживуть і продовжать людський рід, а й збережуть, наскільки це можливо, спадщину людської цивілізації.

Будь ласка, ні з ким не радившись, у повній тиші, зробіть свій особистий вибір та позначте обрані Вами кандидатури у відповідній колонці таблиці

(1-3 хв. Важливо дочекатися, щоб кожен учасник обрав 5 кандидатур).

Коротке обговорення: Чи важко було робити вибір? Що ви зараз відчуваєте? Як зазвичай почуваетесь, коли приймаєте рішення?

- Для другого етапу вправи, об'єднайтесь, будь ласка, у пари (трійки). Обговоріть з партнером ваші вибори та постарайтеся дійти спільної думки. Вам знадобиться обґрунтувати свою позицію, бути переконливим або ви можете прийняти вибір партнера. Ваш спільний вибір позначте, будь ласка, у наступній колонці таблиці. У вас для обговорення 3-5 хв.

Якщо учасники у парі відзначили однакові кандидатури, то їх треба приєднати до обговорення до іншої пари. Після закінчення 4 - 5 хвилин, як правило, пари (трійки, четвірки) приходять до загального рішення. Якщо у якійсь малій групі учасники не домовилися, дискусія припиняється.

Коротке обговорення: Хто як почуваетесь? Кому вдалося домовитись? Як Вам це вдалося? Чи важко було?

- Приступаємо до заключного етапу гри. Нам належить ухвалити спільне рішення. Для цього сядьте ближче один до одного, у щільне коло (ведучий залишається за колом). Ви матимете 20 хвилин для спільного вибору кандидатур на порятунок. Під час ухвалення рішення не використовуйте випадковий вибір (жереб) або голосування. Більшість – меншість «за» чи «проти» не впливають на рішення. Потрібно домовитися так, щоб кожен учасник погодився із загальним рішенням. Через 20 хвилин ви озвучите список обраних кандидатур, і я запитаю кожного: «Ти згоден із цим рішенням?». Якщо хоча б один учасник скаже «Ні», вважається, що ви не дійшли спільної думки і капсула з Геї не відлетить. Які питання, що не зрозуміло? Отже, час настав!

Ведучий може знімати обговорення на відео. Важливо фіксувати, що і як кажуть у коло учасники, які проявляються установки, наприклад, хтось може повторювати: «Ми ніколи не домовимось!».

Якщо відеокамери немає або учасники не хочуть, щоб велася відеозйомка, ведучий фіксує на фліпчарті (дошці) репліки, які допомагають або заважають домовитися. Ведучий стежить за часом. Якщо обговорення йде дуже бурхливо, його можна перервати, взяти хвилинний тайм-аут. Запропонуйте учасникам помовчати, подумати, що йде не так, що можна зробити інакше, щоб була можливість домовитись і капсула відлетіла. Нагадайте, що думка кожного дуже важлива, і кожен широ хоче, щоб спільне рішення було правильним. Дайте сигнал відновити гру і ретельно стежте за часом. Озвучте коли залишається 3 хв, 1 хв, 15 сек.

Після закінчення, попросіть озвучити загальне рішення і обов'язково запитайте кожного, чи він згоден. Якщо всі згодні, констатуйте, що капсула відлетіла, люди врятовані і Міжгалактична Рада впоралася зі своїм завданням.

Якщо консенсусу не досягнуто, констатуйте, що капсула не відлетіла, і врятувати цивілізацію не вдалося. У будь-якому випадку подякуйте учасникам за щирість, старання, бажання домовитися.

Гра завершена. Розсуньте стільці, я теж сяду в коло. Давайте "переформатуємося" і "повернемося" у вихідну позицію. Ми тепер у нашому часі, ми є учасниками тренінгу, а не Міжгалактичної Ради, і нам уже не потрібно приймати жодних відповідальних рішень. Давайте відвернемося від обговорення кандидатур. Нам важливо приділити час своїм почуттям та аналізу своїх дій у вправі.

Обговорення. Ведучому важливо утримати учасників від «скочування» до незакінченої суперечки – кого треба було включити до списку та чому.

Спочатку терпляче підведіть кожного учасника до озвучування своїх почуттів після закінчення вправи: задоволений-не задоволений, скоріше у «плюсі» чи «мінусі» за емоційною шкалою, від чого приємно від чого неприємно, що порадувало, що засмутило. Будьте готові, що не всі зможуть висловити те, що насправді відчувають, ховаючись за формулюваннями «все нормально!», «цікаво», «мені все одно».

Можливі питання для подальшого обговорення:

- Хто яку позицію вибрав в обговоренні: активну чи відсторонену?
- Чи був лідер і хто ним був?
- Що допомагало та що заважало домовитися?
- Наскільки напруженою була емоційна атмосфера, і як це впливало на обговорення?
- Які висновки для себе зроблено?

Після такого обговорення корисно звернути увагу учасників до зробленої ведучим «стенографії» ходу дискусії або перегляду відеозапису. Це дозволить провести глибший аналіз дій чи бездіяльності учасників під час гри.

По завершенні аналізу вправи, запропонуйте кожному учаснику висловити подяку комусь із присутніх за щось конкретне, що людина сказала або зробила під час гри, і це було корисним, приємним або новим, цікавим для учасника. Нехай кожен із присутніх проговорить, що було для нього найважливішим і найціннішим у цій вправі.