

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Факультет іноземної філології та соціальних комунікацій
Кафедра психології, політології та соціокультурних технологій

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
Здобувача ступеня бакалавра психології

Корчаки Каріни Вікторівни

за темою

«Макіавеллізм студентів із різним типом ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії»

(галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»,
Спеціальність 053 «Психологія»)

Науковий керівник:
Кандидат психологічних наук,
доцент
Іванова Тетяна Володимирівна

Суми 2022

ЗМІСТ

Анотація	2
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 МАКІАВЕЛЛІЗМ ТА ПСИХОЛОГІЧНА МАНІПУЛЯЦІЯ, ТИПИ СТАВЛЕННЯ ДО ОТОЧУЮЧИХ В МІЖСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ ЗВО	7
1.1. Поняття, види та механізм психологічної маніпуляції	7
1.2. Макіавеллізм та психологічні маніпуляції студентів ЗВО та їхні типи ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії.....	11
Висновки до розділу 1	14
РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МАКІАВЕЛЛІЗМУ ТА ТИПІВ СТАВЛЕННЯ ДО ОТОЧУЮЧИХ В МІЖСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ ЗВО	16
2.1. Характеристика методів та організації дослідження макіавеллізму та типів ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО.....	16
2.3. Інтерпретація результатів дослідження макіавеллізму та типів ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО	22
Висновки до розділу 2	27
РОЗДІЛ 3 ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ВМІНЬ РОЗПІЗНАВАННЯ ТА ЗАХИСТУ ВІД ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ.....	29
3.1. Обґрунтування методів розвитку вмінь розпізнавання та захисту від психологічних маніпуляцій.....	29
3.2. Програма розвитку вмінь розпізнавання та захисту від маніпуляції	31
3.3. Апробація програми розвитку вмінь розпізнавання та протистояння психологічній маніпуляції в міжособистісній у взаємодії студентів ЗВО.....	47
Висновки до розділу 3	49
ВИСНОВКИ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53

Анотація

Кваліфікаційна робота здобувача ступеня бакалавра включає в себе теоретичне дослідження науково-психологічної літератури та раніше проведених досліджень на тему психологічної маніпуляції в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО.

Підібрано методики для дослідження рівня макіавеллізму особистості та визначення тенденцій міжособистісної взаємодії. Було проведено й проаналізовано результати дослідження рівня макіавеллізму та тенденцій міжособистісної взаємодії, у якому взяли участь студентів СумДУ. Підібрано ефективні напрямки психології для розвитку умінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій. Аргументовано використання когнітивно-поведінкового напрямку психології для розвитку вмінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій.

Розроблено програму розвитку вмінь розпізнавання та захисту від психологічної маніпуляції в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО за допомогою когнітивно-поведінкового та раціонально-емотивного напрямків психології.

Ключові слова: маніпуляція, психологічна маніпуляція, психологічний вплив, макіавеллізм, студенти, міжособистісна взаємодія, психологічний тренінг, когнітивно-поведінкова терапія, раціонально-емотивна терапія.

Abstract

This qualification work of the bachelor level student includes theoretical research of scientific and psychological literature and previous studies on the topic of psychological manipulation in inter-relationships of the students of higher education institutions.

Selected methods for examining the level of personality's machiavellianism and identifying trends in inter-relationship interaction. The results of the survey of the level of machiavellism and trends of inter-individual interaction were

conducted and analyzed. Efficient strains of psychology for the development of skills of disclosure and protection from manipulation were selected. Argued the use of cognitive-behavioral strain of psychology for the development of skills of recognition and protection from manipulation.

The program of developing skills of recognition and protection from psychological manipulation in interpersonal communication of students of higher educational institutions using cognitive-behavioral and rational-demotional strains of psychology.

Key words: manipulation, psychological manipulation, psychological influence, machiavellianism, students, interpersonal interaction, psychological training, cognitive-behavioral therapy, rationalemotivational therapy.

ВСТУП

Останнім часом тема маніпуляції та психологічного насилля є актуальною проблемою життя людей будь-якого віку. Сучасне життя має сприятливі умови для масового інформаційно-психологічного впливу та використання психологічних маніпуляцій. Тож важливо дослідити особливості психологічних маніпуляцій у міжособистісній взаємодії в межах освітнього процесу, щоб розуміти масштаби проблеми та визначити шляхи боротьби з нею.

Оскільки в сучасному світі студенти спілкуються між собою не тільки в університеті чи на роботі, а ще й у соціальних мережах, вони все частіше стикаються з психологічними маніпуляціями. Під час або після маніпуляції адресату властиво відчувати дискомфорт та пригніченість, хоча він і не завжди усвідомлює факт застосування до нього маніпуляції.

Оскільки студенти під час навчального процесу взаємодіють найчастіше зі студентами та викладачами, то ми будемо досліджувати маніпуляції, які мають місце саме в міжособистісній взаємодії. Ураховуючи вікові особливості студентів, ми створимо програму розвитку вмінь, користуючись якими, можна буде розпізнавати та частково захиститись від маніпуляцій.

Актуальність дослідження: актуальність пояснюється необхідністю мати та використовувати вміння розпізнавати маніпуляції, адже це важлива умова захисту від маніпуляції. Важливо набути ці вміння саме в юнацькому віці, адже це період формування світогляду та соціальних зв'язків і важливо приймати рішення виходячи з власних поглядів.

Наукова актуальність: поповнення ресурсів наукової літератури для розвитку умінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій студентів ЗВО.

Мета дослідження: визначити рівень макіавеллізму та особливості психологічних маніпуляцій студентів ЗВО у міжособистісній взаємодії; розробити програму розвитку умінь у студентів ЗВО розпізнавання та захисту від маніпуляцій у міжособистісній взаємодії.

Об'єкт дослідження: макіавеллізм та психологічна маніпуляція як соціально-психологічні феномени.

Предмет дослідження: макіавеллізм та психологічні маніпуляції студентів ЗВО в міжособистісній взаємодії.

Завдання:

1. Визначити теоретичні засади вивчення макіавеллізму та психологічних маніпуляцій студентів ЗВО в міжособистісній взаємодії.
2. Емпірично дослідити рівень макіавеллізму студентів ЗВО в міжособистісній взаємодії.
3. Визначити взаємозв'язки використання психологічних маніпуляцій студентів ЗВО з їх тенденціями міжособистісної взаємодії.
4. Розробити програму розвитку в студентів умінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій у міжособистісній взаємодії.

Гіпотеза дослідження: студенти ЗВО з високим рівнем макіавеллізму мають високий і екстремальний ступені вираженості Агресивного, Егоїстичного та Авторитарного типів ставлення до оточуючих (за «Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі»).

Методи дослідження:

Теоретичні методи дослідження: аналіз, синтез і порівняння літератури на тему макіавеллізму та психологічних маніпуляцій в ЗВО. Нами проаналізовано науково-психологічну літературу на тему психологічних маніпуляцій в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО, систематизовано та узагальнено статистичні та теоретичні дані.

Математико-статистичні методи: методи описової статистики, абсолютні та відносні частоти; коефіцієнти зв'язку: кореляційний та регресійний аналіз. Емпіричне дослідження було проведено з використанням анкети та методик: «Методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (Mach-IV)» Ф. Гейс, 1978 р., «Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі» 1957 р.

Теоретична значущість дослідження: узагальнення й поглиблення уявлень щодо психологічної маніпуляції та маніпуляцій, які найчастіше застосовують студенти ЗВО в міжособистісній взаємодії.

Практична значущість дослідження: використання результатів цього дослідження в інших наукових роботах, використання програми розвитку вмінь, яка спрямована на набуття вмінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій. Роботу можна використовувати як для поглиблення знань про маніпуляцію, так і для навчання студентів розпізнавати маніпуляцій та не піддаватися їм.

Апробація програми розвитку вмінь: було проведено 5 тренінгових занять за допомогою платформи Zoom, учасниками виступали студенти ЗВО першого курсу. Апробацію проведено з використанням попередньо сформованої програми, вправи було адаптовано до дистанційного формату.

Структура та обсяг роботи: вступ, три розділи, висновки до розділів, загальний висновок, список використаних джерел із тридцяти найменувань. Основний текст викладений на 44 сторінках.

РОЗДІЛ 1 МАКІАВЕЛЛІЗМ ТА ПСИХОЛОГІЧНА МАНІПУЛЯЦІЯ, ТИПИ СТАВЛЕННЯ ДО ОТОЧУЮЧИХ В МІЖСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ ЗВО

1.1. Поняття, види та механізм психологічної маніпуляції

Маніпуляція як засіб впливу стала частиною спілкування та життя людей. Маніпуляції очікують на людину всюди: на роботі, у спілкуванні з друзями і навіть у стосунках із коханою людиною. Зростаючий інтерес до цієї проблеми обумовлений прагненням учених аналізувати питання, пов'язані з допустимістю маніпулятивного впливу на людину, а також із пошуком способів протистояння й захисту від маніпуляцій. Канадський психолог Джей Олсон вважає, що більшість рішень, які приймають люди, насправді залежать від зовнішніх факторів, які вони навіть не усвідомлюють [1].

Психологічна маніпуляція являється складним феноменом, який досліджується не тільки в психології. Довгий час знання про маніпуляцію як про вплив накопичувалися як в художній, так і в науковій літературі. Варто зауважити, що в сучасному світі психологічна маніпуляція є більш популярним і зручнішим способом впливу аніж ненасильницькі методи переконання [2].

Психологічна маніпуляція як різновид психологічного впливу використовується для непомітного вбудовування в психіку людини певних бажань, намірів, установок суб'єкта маніпуляції, які відрізняють від істинних актуальних потреб людини [3].

У психологічній науковій літературі розрізняють відкритий і прихований психологічний вплив. Відкритим можна назвати вплив, цілі якого повідомляються й не приховуються. Прихованим психологічним впливом є той, цілі якого маскуються як цілі відкритого впливу, і адресат обирає рішення, заплановане суб'єктом впливу [4].

Зараз у літературі маніпуляцію чи маніпулюванням називають мистецтво керування поведінкою з використання свідомого впливу на поведінку й свідомість людей [5].

Вчений Г. Франке маніпуляцією вважає специфічний психічний вплив, який приховано шкодить своїм адресатам. Б. Бессонов вважає маніпуляцію формою духовного впливу, керування людьми, який реалізується ненасильницьким шляхом [6].

В. Татенко називає маніпулюванням специфічний різновид соціального тиску, коли суб'єкт удає, що тільки пропонує позицію чи дію, але насправді впроваджує свої інтереси в психіку адресата [7].

О. Самборська виокремила певні ознаки маніпуляції: неусвідомлюваний адресатом маніпулятивний вплив, низький рівень критичного мислення адресата, обмеженість у прийнятті рішення, неможливість висловлення власної думки, початкова розбіжність точок зору маніпулятора й адресата [8].

Якщо узагальнити всі вище вказані дефініції психологічної маніпуляції, то вона вирізняється від інших видів впливу за критеріями: моральності, усвідомленості, критичності й соціальної автономності. Поняття моральності часто породжує дискусії. Тому що будь-який психологічний вплив на людину, який відбувається без її згоди, є аморальним та неекологічним з точки зору психології. Тобто, коли людина звертається до психолога чи лікаря по допомогу, вона готова до певного впливу й розуміє, навіщо їй це потрібно. Але коли вона стикається з маніпуляціями з боку друзів, колег, реклами, підсвідомо не очікуючи від них підступів, це є не екологічно з точки зору психології та моральності.

На наш погляд, дане визначення інтегрує погляди різних учених на природу маніпуляції та основний механізм її здійснення. Воно позбавлене негативної чи позитивної оцінки, що надає йому універсальності.

Більшість дослідників указують на те, що для використання психологічної маніпуляції характерним є ставлення до об'єкта маніпуляції

як до засобу досягнення мети. Для суб'єкта маніпуляції вигідно створити ілюзію, що людина сама приймає рішення й діє виключно з власної волі [29].

У науковій літературі виділяють два види маніпуляції: міжособистісну та колективну. Міжособистісна маніпуляція використовується для впливу людини на людину в ділових, дружніх та найчастіше в романтичних стосунках. Колективна зазвичай застосовується в новинах, у політичних агітаціях та інфлюенсерами в соціальних мережах для того, щоб змусити декілька й більше людей думати певним чином або нав'язати певну ідею [10].

Дослідник М. Непряхін виділяє три найпоширеніших види маніпуляцій: прагматична, гедоністична й зустрічна. Прагматична переслідує мету, яка маскується натяками, і тому її легко помітити. Можна відразу зрозуміти, що саме суб'єкт маніпуляції хоче отримати. Мета гедоністичної маніпуляція полягає в задоволенні особистих, людських потреб автора маніпуляції. Умовною метою в такому випадку виступає самоствердження, задоволення власного самолюбства.

Варто визначити учасників процесу маніпуляції та її механізм. Якщо людина, яка маніпулює, має досвід і вміє це робити – вірогідність розпізнати маніпуляцію значно знижується. Маніпулятором найчастіше виступає людина, яка має поставлену мову, якій легко почати спілкування з будь-ким. Але вірогідність спрацювання маніпуляції значно підвищується у випадку, коли людина не готова до її розпізнавання.

Особливу увагу дослідники акцентують на маніпуляції як складовій частині міжособистісної взаємодії, психологічний сенс якої полягає в прихованому управлінні людиною з метою отримання передбачуваного результату. Механізм маніпулятивної дії полягає в подвійному впливі відкритого повідомлення та закодованого сигналу маніпулятора на адресата з метою пробудження у свідомості необхідних образів, які впливають на його почуття, думки й поведінку, дозволяють запуснути когнітивні процеси в потрібному маніпулятору напрямі, щоб адресат такого прихованого впливу не помітив.

Основними методами маніпулювання є перекручування, приховування та спосіб подання інформації. Зокрема, перекручування інформації включає підтасовування фактів, зміщення семантичного змісту поняття та може виражатися як у брехні, так і частковій деформації інформації. Приховування інформації передбачає її повне замовчування або часткове висвітлення потрібних аспектів. Спосіб подання інформації дозволяє забезпечити сприйняття адресатом змісту відповідним чином, необхідним маніпулятору [12].

Переконання передбачає вплив на власне критичне сприйняття дійсності шляхом певних алгоритмів: доступна для інтелекту об'єкта впливу логіка переконання, опора на відомі об'єкту факти, наявність потрібних переконливих узагальнень та несуперечливих суджень, подача фактів із відповідним емоційним забарвленням.

Незважаючи на те що є декілька основних видів маніпуляції, механізм їхньої дії може нічим не відрізнятися. Варто виділити етапи процесу маніпуляції.

На підготовчому етапі процесу маніпуляції суб'єкт створює сприятливі умови для довіри.

На першому етапі руйнуються психологічні бар'єри, що сприяє легкому сприйняттю інформації незалежно від її характеру.

Метою другого етапу є концентрування уваги людини на тій інформації, яка вигідна маніпулятору, оскільки за допомогою першого етапу було знижено критичне мислення. Підготовка до другого етапу процесу психологічної маніпуляції передбачає зміну психічного стану, підвищення здатності підпадати під зовнішній вплив, дестабілізацію самооцінки адресата, підвищення сугестивності через потребу в захисті.

Учасниками процесу маніпуляції є власне маніпулятор і адресат – людина, яка під впливом техніки впливу має виконати необхідну маніпулятору дію.

Як ми вказали раніше, людина, яка вміє керувати іншими, – це комунікабельна, неагресивна людина, що вміє знайти підхід до будь-кого. Але не завжди вони є досвідченими маніпуляторами, новачкам також нерідко вдається успішно впливати. Слід зауважити, що маніпулятори мають високий рівень емпатії та розвинутий емоційний інтелект, вони відчують настрій та вміло підлаштовуються під адресата маніпуляції, щоб переконати або нав'язати необхідність виконання бажаної дії. Оскільки на першому етапі впливу маніпулятор може знижувати самооцінку адресата, можна описати автора як цинічну та жорстоку людину, яка задля результату готова використати всі можливі інструменти.

Автор маніпуляції зазвичай у чомусь перевершує адресата, це може бути будь-що: вік, статус, значимість для адресата, володіння певною інформацією. Вагомим чинником є симпатія до автора з боку адресата, навіть несвідома. У деяких випадках маніпулятор може використовувати шантаж.

За певних умов людина значно вразливіша до маніпуляцій, серед яких можна назвати втому, розгубленість, нетерплячість, пригніченість, нерішучість, ейфорію тощо. Відповідно критичність мислення знижена і людина не здатна оцінювати ситуацію максимально об'єктивно.

1.2. Макіавеллізм та психологічні маніпуляції студентів ЗВО та їхні типи ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії.

В освітньому процесі будь-якого рівня людям притаманно використовувати маніпуляції. У ЗВО їх використовують студенти, викладачі, адміністрація. Ми зосередились на маніпуляціях студентів, тому що більшість із них перебуває в середовищі здобувачів освіти, а не викладачів.

Оскільки ми будемо навчати студентів розпізнавати маніпуляції й захищатись від них, важливо зауважити, що від маніпуляцій страждають також викладачі ЗВО й працівники адміністрації.

Варто виокремити певні дослідження, які мають вагомі результати, на тему психологічної маніпуляції в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО.

Сидоренко Е.В. вважає, що маніпуляції студентів зазвичай націлені на врегулювання проблем з оцінюванням, пропусками, полегшення виконання завдань тощо. Також інколи ці маніпуляції мають мету розваги чи самоствердження [11].

Досліджень маніпуляцій, які використовують люди в навчальному процесі ЗВО, проведених в Україні, не багато, але ми хочемо назвати результати існуючих досліджень.

Упродовж 2005-2006 років в Краснодонському інституті проводилося двоетапне дослідження психологічних маніпуляцій студентів, у якому взяли участь 109 осіб. Перший етап включав фокус-групове дослідження, а другий – емпіричне дослідження. Другий етап був спрямований на визначення специфіки маніпуляцій студентів у міжособистісній взаємодії.

Результати дослідження були досить показові, 70% студентів визнали, що використовують психологічні маніпуляції у взаємодії з іншими студентами. Результати емпіричного дослідження показали, що студенти вважають, що товариші досить часто ними маніпулюють, але підтверджують власну ініціативу психологічного впливу значно рідше. Причиною цього можуть бути несвідомі маніпуляції, які студенти просто не помічають.

Також у дослідженні було виявлено, що студенти вважають, що ними маніпулюють переважно у прагматично орієнтованих техніках, тобто задля отримання якоїсь вигоди в майбутньому. А вони самі використовують гедоністично орієнтовані техніки, які спрямовані на задоволення власних базових потреб [14].

Аналогічне дослідження проводилося у Львові в 2009-2014 роках, у ньому взяли участь 574 студенти, з яких 209 жіночої й 191 студент чоловічої статі. Аналіз описової статистики дав можливість поділити респондентів на три групи. Перша група отримала умовну назву – схильні до маніпулювання, вона налічувала 54 особи (13,5%). Друга група – несхильні до маніпулювання – налічувала 55 осіб (13,75%). Остання, третя група, яка має

назву – середня схильність до маніпулювання, вона включала 291 особи (72,75%).

За допомогою порівняльного аналізу було виявлено, що відмінності між схильними та несхильними до маніпулювання студентами виявляються в особистісних та ціннісно-мотиваційних характеристиках, які формують соціальну орієнтацію та індивідуальний стиль діяльності. Згідно з нормативними описами застосованих діагностичних методик, студентів-маніпуляторів можна охарактеризувати як емоційно відчужених, тривожних, невпевнених у собі осіб, які не схильні брати на себе відповідальність за наслідки своїх дії. У ставленні до інших людей вони виявляють підозріливість, прагнуть контролювати та впливати на них.

Було встановлено, що існує кореляція між схильністю до маніпулювання та маскулінністю, але це властиво лише жінкам. Чим більше виражена маскулінність, тим вищим є рівень спрямованості на використання маніпуляцій. Також було виявлено, що схильність до маніпулювання в жінок зростає відповідно до підвищення рівня тривожності, звички піддавати сумнівам авторитети та суспільні норми. У чоловіків зростання особистісної спрямованості до використання маніпуляцій сприяє зниженню самоконтролю та зростання потреби контролювати співрозмовника.

Схильність до використання маніпуляцій у міжособистісній взаємодії корелює з емоційною відчуженістю студентів ($r=-0,51$, $p<0,01$) та потребою бути залученим іншими до міжособистісної взаємодії ($r=-0,42$, $p<0,01$). Чим вища схильність до маніпулювання, тим менш вираженою є потреба студентів створювати та підтримувати соціальні зв'язки, а також нижчими виявляються їхні очікування щодо прийняття своєї особи соціальним середовищем [14].

Такі результати дослідження та висновки науковців вказують на нехтування соціальною оцінкою та споживче ставлення маніпуляторів. Можемо припустити, що використання психологічних маніпуляцій у міжособистісній взаємодії є способом існування, адже не завжди

макіавеллісти відкрито нехтують суспільними нормами, особливо, маючи соціально-рольовий статус студентів вищого навчального закладу.

Н.В Гребінь вважає, що студентам-маніпуляторам притаманні певні риси інфантильності. Вони можуть демонструвати емоційну холодність, безвідповідальність. Емоційна відчуженість детермінує високу схильність студентів до використання маніпуляцій у міжособистісній взаємодії, а емоційна холодність людини провокує в партнера по спілкуванню зустрічну недовіру та небажання взаємодіяти.

Схильність уникати емоційної близькості, бажання контролювати оточуючих та нехтувати соціальними нормами можуть бути чинниками макіавеллізму в студентській молоді. Це підстава стверджувати, що міжособистісна взаємодія студентської молоді з вираженою схильністю до маніпулювання є деструктивною стосовно соціуму[15].

Можливо, макіавеллісти застосовують маніпуляції тому, що в силу своїх психологічних особливостей не здатні до налагодження спілкування та ефективної взаємодії з оточуючими.

Висновки до розділу 1

Таким чином, маніпуляцію можна вважати інструментом прихованого впливу, з яким людина стикається в усіх сферах сучасного життя. Ми визначили, що маніпуляція відмінна від інших видів впливу за параметрами моральності, усвідомленості, критичності й соціальної автономності.

Маніпуляція має такі характерні ознаки: ставлення до об'єкта маніпулювання як до засобу досягнення власних цілей, прагнення отримати односторонній виграш, прихований характер впливу (ціль впливу прямо не проголошується), використання психологічної вразливості, формування "штучних" потреб і мотивів для зміни поведінки в інтересах ініціатора маніпуляції, створення ілюзії самостійності прийняття рішень.

Механізм маніпуляції включає два етапи: підготовки і етап створення штучної потреби. На першому етапі знижується критичність мислення та

раціональне сприйняття інформації, на другому етапі адресата змушують повірити в існування потреби, яка насправді необхідна макіавеллісту.

Емпіричних досліджень маніпуляцій, які використовують студенти, не багато. Але існуючі дослідження показали: студенти вважають, що до них застосовують прагматично орієнтовані маніпуляції, а вони самі використовують гедоністичні маніпуляції. Чинники, які сприяють використанню маніпуляцій студентами, – ціннісно-мотиваційні характеристики, емоційна відчуженість, тривожність, невпевненість у собі, відсутність відповідальності за свої дії, неповноцінність та деструктивність.

РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МАКІАВЕЛЛІЗМУ ТА ТИПІВ СТАВЛЕННЯ ДО ОТОЧУЮЧИХ В МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ ЗВО

2.1. Характеристика методів та організації дослідження макіавеллізму та типів ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО

Для емпіричного дослідження ми використали розроблену нами анкету про ставлення до використання маніпуляцій, «Методику вимірювання рівня макіавеллізму особистості (Mach-IV)» Ф. Гейс, 1978 р., «Методику діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі» (Leary's Interpersonal Behavior Circle, Interpersonal Circumplex) 1957 р. [30].

«Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі» призначена для визначення домінуючого типу ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії. Усього типів ставлення в методиці вісім: «Авторитарний», «Егоїстичний», «Агресивний», «Підозрілий», «Підпорядковується», «Залежний», «Доброзичливий», «Альтруїстичний». Опитувальник включає 128 лаконічних характеристик, якими досліджуваний може описати себе або ні. Пропоновані відповіді на питання – «Так» або «Ні». Сума балів, набрана респондентом, відображає тип ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії. Усі питання складають у результаті підсумки у вигляді 8 шкал, які визначають певний тип ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії [24].

Максимальна кількість балів за однією шкалою – 16, але вона розділена на 4 ступені вираженості:

1. 0-4 бали – низький ступінь вираженості (адаптивна поведінка);
2. 5-8 – помірний ступінь вираженості (адаптивна поведінка);
3. 9-12 – високий ступінь вираженості (екстремальна поведінка);
4. 13-16 – екстремальний ступінь вираженості (екстремальна до патології поведінка) [25].

«Методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (Mach-IV)» призначена для визначення властивості особистості, що включає в себе цинічність, відчуженість, нехтування моральними цінностями та споживче ставлення до оточуючих його людей. Тест включає в себе 20 питань. Варіанти відповіді: 1 – «абсолютно не згоден», 2 – «не згоден», 3 – «важко сказати», 4 – «згоден», 5 – «абсолютно згоден».

Інтерпретувати рівень макіавеллізму респондента можна за трьома рівнями: низьким, середнім і високим.

1. 0-67 балів – низький рівень;
2. 68-94 балів – середній рівень;
3. 95-140 балів – високий рівень [26].

Усього респондентам було запропоновано анонімне онлайн-тестування із 154 питань, перші 6 – анкета; наступні 20 – «Методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (Mach-IV)»; останні 128 – «Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі». Вимагалось відповідати на запитання швидко та не роздумуючи, факт анонімності опитування мав додати респондентам упевненості та відвертості у відповідях.

Оскільки емпіричне дослідження проводилося дистанційно – ми не мали можливості спостерігати за досліджуваними і за їх реакцією на запитання. Також на емоційний стан респондентів і на результати емпіричного дослідження могла впливати війна на території України.

Група досліджуваних: респондентами виступили студенти ЗВО міст Суми та Полтави в Україні. Група досліджуваних включає 83 особи віком 17-24 роки, віком 17-20 – 43 особи (51,81%), 20-24рр. – 40 осіб (48,19%). За статтю – 55 (66,27%) респондентів жіночої статі, чоловічої статі – 28 (33,73%).

2.2. Аналіз дослідження рівня макіавеллізму та типів ставлення до оточуючих в міжособистісної взаємодії студентів ЗВО.

За спеціальностями ми розподілили респондентів на дві групи – гуманітарний напрямок 57 (68,67%) та точні науки 26 (31,33%) (рис.2.1).

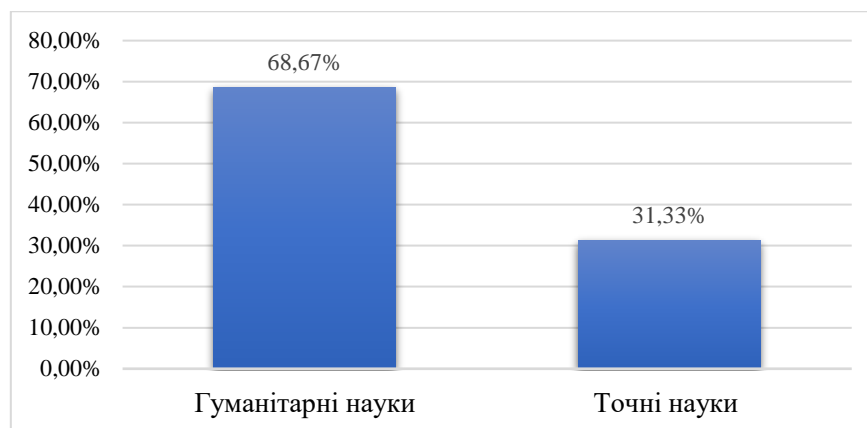


Рис. 2.1. Спеціальності респондентів.

За результатами відповідей на розроблену нами анкету 52 (62,65%) респонденти вважають, що використання маніпуляцій не залежить від статі (рис. 2.2).

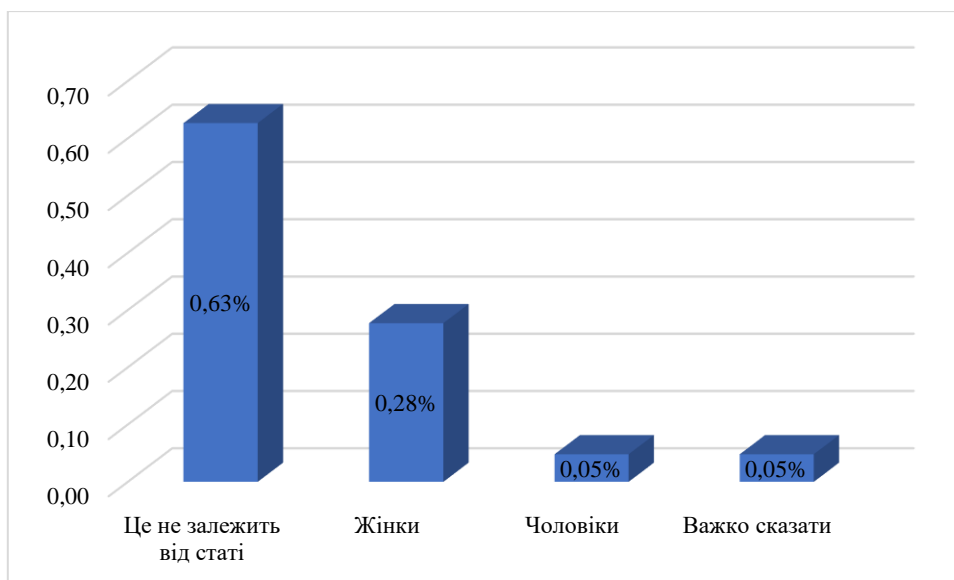


Рис. 2.2. Хто на думку студентів більш схильний до маніпуляцій.

Оцінюючи власну схильність до використання маніпуляцій, більшість досліджуваних оцінили її за 7 бальною шкалою в 4 бали – 23 (27,71%) і в 3

бали – 21 (25,30%). Максимально схильними до використання маніпуляцій себе вважають 4 (4,82%) досліджуваних (рис. 2.3).

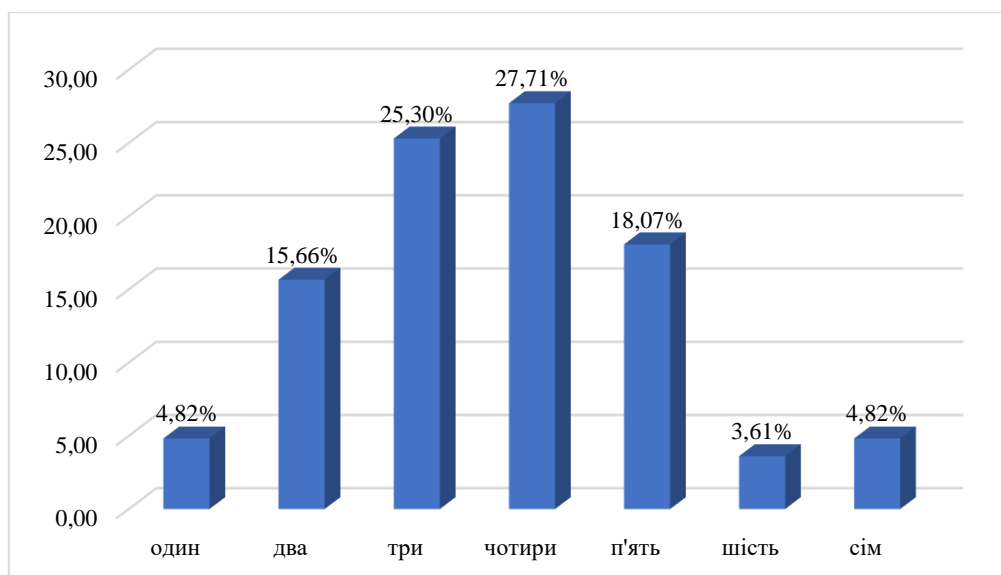


Рис.2.3. Оцінка схильності до використання маніпуляцій.

25 (30,12%) респондентів вважають, що вони більш схильні до використання маніпуляцій у романтичних міжособистісних стосунках. 19 (22,89%) досліджуваних вважають, що більше схильні маніпулювати іншими в ділових стосунках для схилення до потрібної дії або точки зору (рис. 2.4).

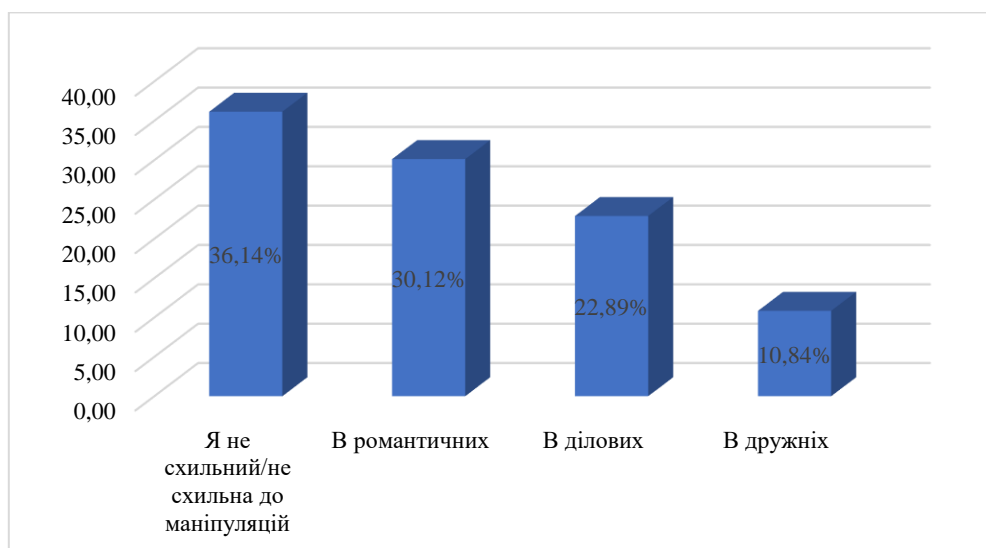


Рис. 2.4. Стосунки, в яких студенти схильні використовувати психологічні маніпуляції.

Більшість – 24 (28,92%) – досліджуваних оцінили допустимість маніпулювати іншими на 3 із 7 балів, на 4 бали оцінили 19 (22,89%)

опитаних. 11 респондентів (13,25%) вважають, що маніпуляції в міжособистісних стосунках недопустимі й оцінили допустимість у 1 бал із 7. Дві респондентки (2,41%) максимально оцінили (7 із 7 балів) допустимість маніпуляції (рис. 2.5).

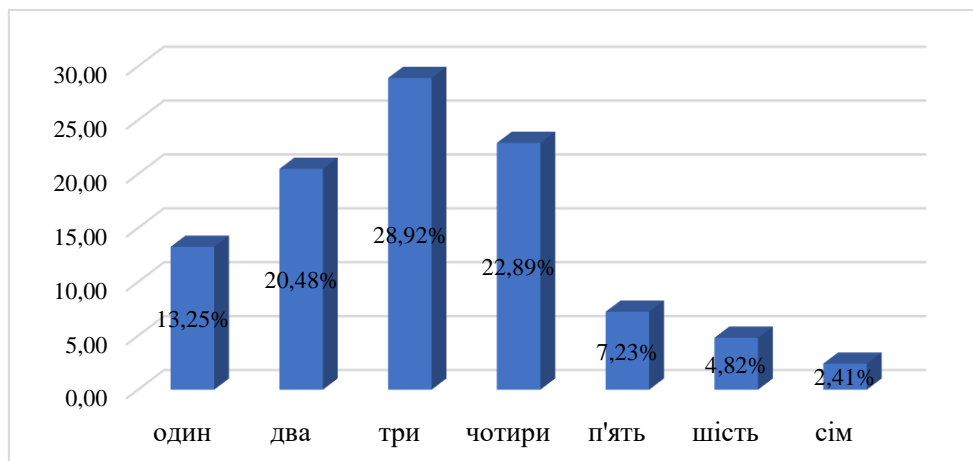


Рис. 2.5. Оцінка студентами допустимості використання маніпуляцій.

27 (32,53%) опитаних вважають, що обманювати себе недопустимо, 13 (15,66%) оцінюють допустимість самообману на 4 бали із 7 (рис. 2.6).

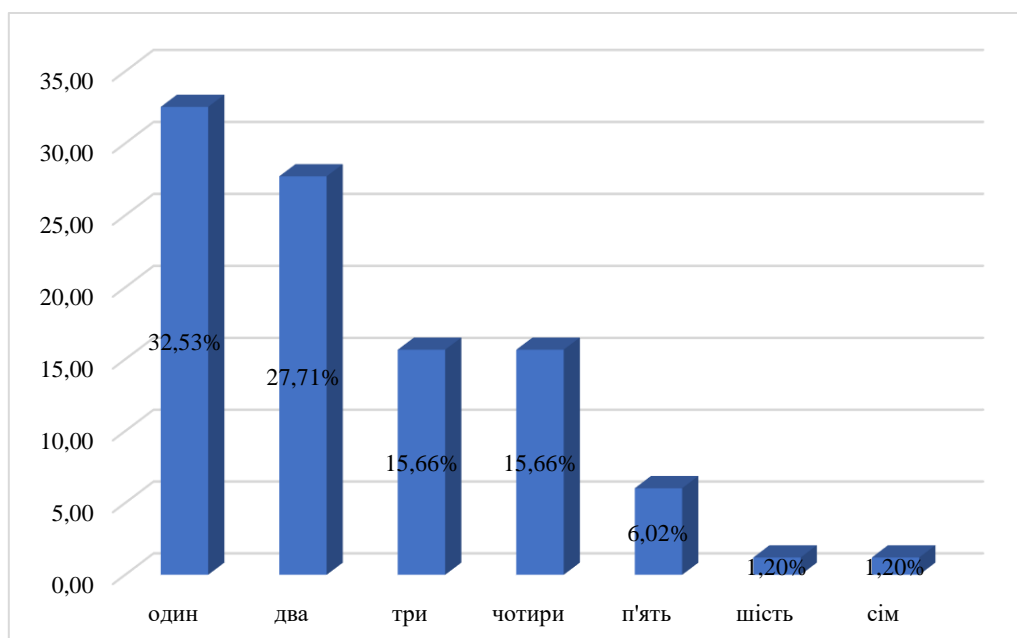


Рис. 2.6. Оцінка студентами допустимості самообману.

57 (68,67%) опитаних вважають, що вони часто розуміють, коли хтось намагається на когось уплинути, а 13 (15,66%) студентів упевнені, що завжди розпізнають маніпуляції (рис.2.7).

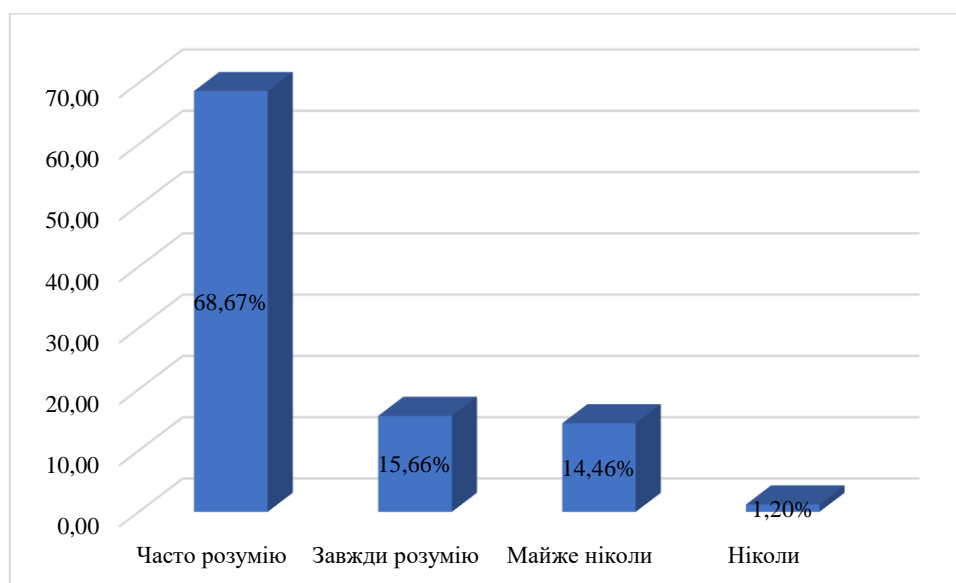


Рис. 2.7. Здатність студентів розпізнавати маніпуляції.

За результатами «Методики вимірювання рівня макіавеллізму особистості (Mach-IV)», 1 (1,20%) респондент має низький рівень макіавеллізму, 68 (81,93%) студентів мають середній рівень, а високий – 14 (16,87%) (рис. 2.8).

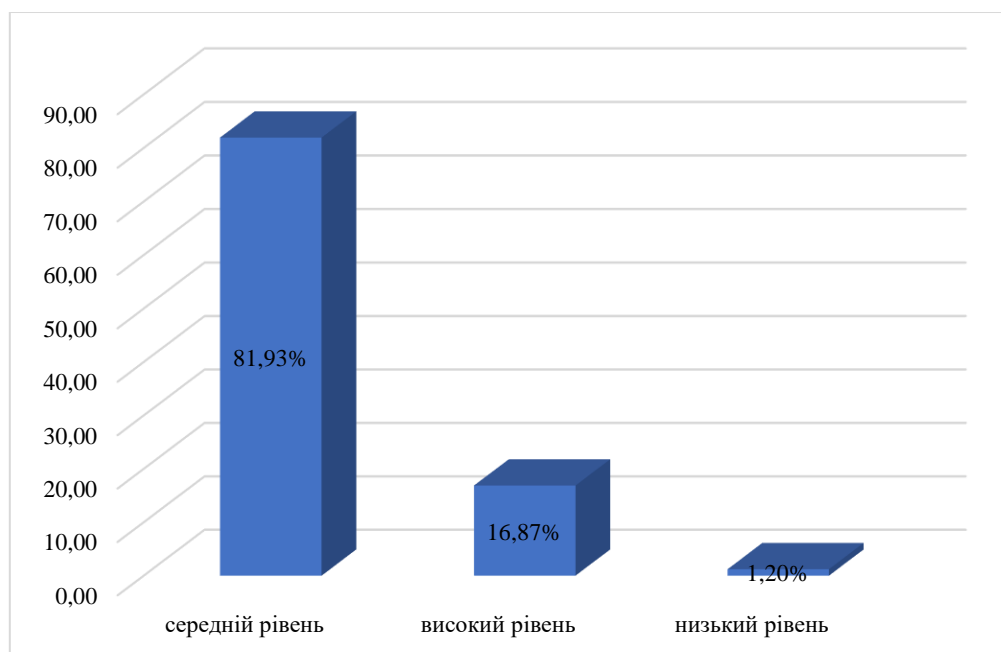


Рис. 2.8. Рівні макіавеллізму опитаних студентів ЗВО

2.3. Інтерпретація результатів дослідження макіавеллізму та типів ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО

Визначення описової статистики за результатами «Методики вимірювання рівня макіавеллізму особистості (Mach-IV)» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Описова статистика шкали макіавеллізму

	Мода	Середнє значення	Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації
Макіавеллізм	73	79,65	7,59	9,52%

Оскільки мода –це найбільш вагомий показник з-поміж моди, медіани та середнього значення то ми маємо інтерпретувати її відповідно до рівнів макіавеллізму – середній. За результатами методики 68 (81,93%) досліджуваних мають середній рівень макіавеллізму, 1 (1,20%) – мають низький рівень і 14 (16,87%) – високий. Інтерпретуючи коефіцієнт варіації варто зазначити, що в даному випадку $V < 33\%$, тобто сукупність, вважається однорідною.

У нижче поданій таблиці наведено дані описової статистики кожного типу ставлення до оточуючих за результатами «Методики діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі» (Leary's Interpersonal Behavior Circle, Interpersonal Circumplex) (табл. 2.2).

Описова статистика за результатами «Методики діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі»

Типи ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії	Мода	Середнє значення	Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації
Авторитарний	8	8,95	1,91	21,34%
Егоїстичний	8	7,57	2,25	29,76%
Агресивний	8	9,05	2,52	27,87%
Підозрілий	9	7,42	2,47	33,28%
Підпорядковується	9	7,86	2,47	31,46%
Залежний	9	8,69	2,32	26,72%
Доброзичливий	5	7,75	2,44	31,52%
Альтруїстичний	8	7,89	2,24	28,39%

За результатами описової статистики, значення моди свідчить, що майже кожен тип ставлення має помірний ступінь вираженості (адаптивна поведінка), окрім «Підозрілого», «Залежного» та того, що «підпорядковується», бо вони мають високий ступінь вираженості (екстремальна поведінка).

Значення коефіцієнту варіації вказують на однорідність сукупності майже за всіма типами, але за типом ставлення до оточуючих «Підозрілий» сукупність не є однорідною – $V > 33\%$.

За результатами «Методики діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі», 70 (84,34%) опитаних мають акцентуацію «авторитарного типу ставлення» до оточуючих, результати 3 (3,61%) опитаних указують на неадаптивний рівень «авторитарного типу ставлення» до оточуючих. 41 (49,40%) має акцентуацію «егоїстичного типу ставлення» до оточуючих. 46 (55,42%) студентів мають акцентуацію «агресивного типу ставлення» до оточуючих, результати 58 (69,88%) респондентів указують на акцентуацію «залежного типу ставлення» до оточуючих. Результати 43 (51,81%) студентів показують акцентуацію «підозріливого типу ставлення» до оточуючих.

Результати методики Т. Лірі та «Методики вимірювання рівня макіавеллізму особистості (Mach-IV)» певною мірою підтверджують результати теоретичного дослідження, тобто респонденти з високим рівнем макіавеллізму відповідно до результатів дослідження мають акцентуацію «авторитарного» типу ставлення до оточуючих.

Результати дослідження вказують на «авторитарний тип ставлення» до оточуючих у респондентів, які мають високий рівень макіавеллізму, –14 (16,87%). Варто наголосити, що 12 (85,71%) із 14 таких опитаних жіночої статі і 2 (14,29%) із 14 чоловічої статі (рис. 9). Зауважимо, що 12 (85,71%) із 14 навчаються на спеціальностях гуманітарного напрямку.

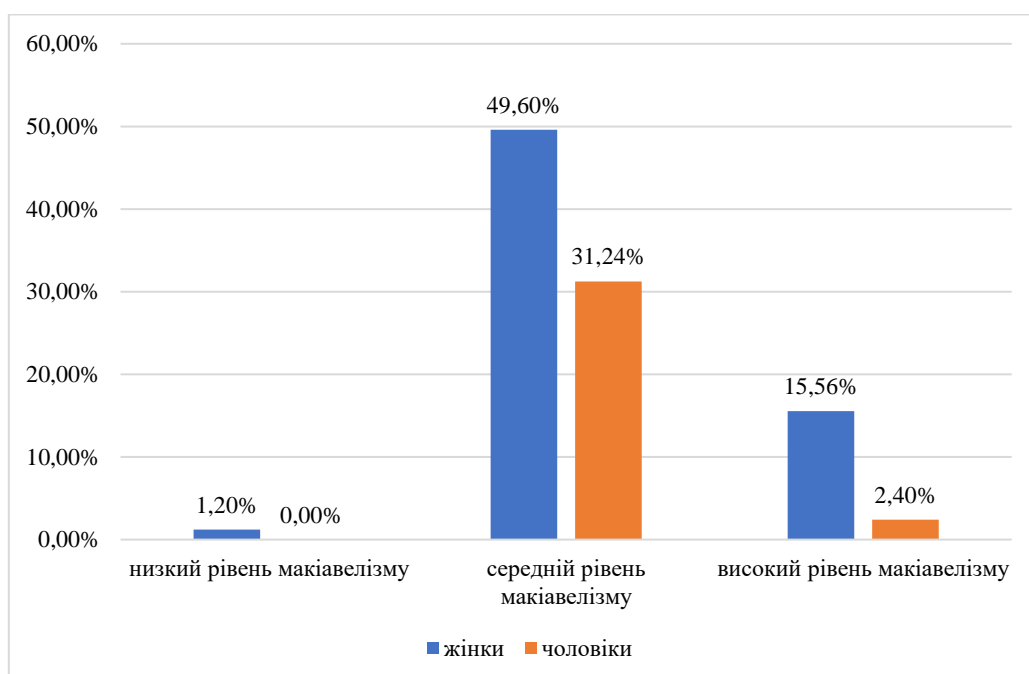


Рис. 2.9. Рівні макіавеллізму у чоловіків та жінок.

Варто порівняти результати за «Методикою вимірювання рівня макіавеллізму особистості (Mach-IV)» між респондентами чоловічої та жіночої статей. Результати порівняно за допомогою t – критерію, спостерігається відсутність значних відмінностей між двома вибірками, тобто t критичне одностороннє (1,66) більше за показник t статистика (1,32).

Оскільки нашою метою було визначити рівень макіавеллізму та типи ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії студентів ЗВО, то варто

проаналізувати співвідношення типів ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії у респондентів із середнім рівнем макіавеллізму, тому що він зустрічається у 81,93% опитаних (рис. 2.10).

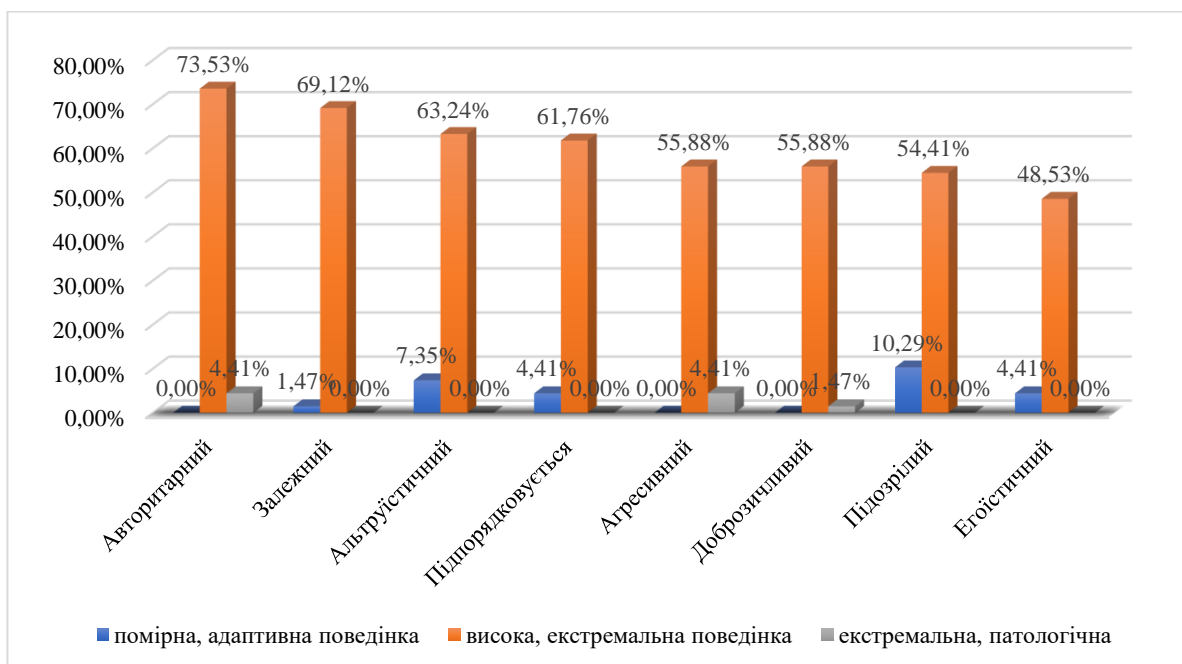


Рис. 2.10. Співвідношення типів ставлення до оточуючих у респондентів із середнім рівнем макіавеллізму.

Відповідно до завдань дослідження ми аналізували співвідношення рівнів макіавеллізму та типи ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії. Кореляційні зв'язки при ($p \geq 5$) вказують на середній та високий рівень макіавеллізму в опитаних із вираженим авторитарним типом (екстремальною поведінкою) ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії (рис. 2.11).

Також виявлено взаємозв'язок між Авторитарним типом ставлення (екстремальна до патології поведінка) та Агресивним типом (екстремальна до патології поведінка) $r=0,860$. У свою чергу Агресивний тип ставлення до оточуючих (висока вираженість) корелює з Підлеглим типом ставлення (екстремальна до патології поведінка) $r=0,285$. Результати кореляційного аналізу вказують на взаємозв'язок між Підлеглим типом ставлення (екстремальна до патології поведінка) та Дружелюбним типом (екстремальна

до патології поведінка) $r=0,514$, також із Альтруїстичним типом (екстремальна до патології поведінка) $r=0,302$ та з Залежним типом (екстремальна до патології поведінка) $r=0,390$.



Рис. 2.11. Кореляційні зв'язки між рівнями макіавеллізму та типами ставлення до оточуючих.

Результати регресійного аналізу свідчать про те, що у досліджуваних із рівнем макіавеллізму вище середнього, схильність до використання маніпуляцій у ділових та романтичних стосунках і «Доброчливий» тип ставлення до оточуючих впливають на рівень макіавеллізму. За результатами методики, вони мають рівень макіавеллізму вище середнього: $M=98,13+7,33*RR+5,35*7F+1,52*4F$, де RR – романтичні стосунки, $4F$ – підозрілий тип ставлення до оточуючих, $7F$ – дружелюбний тип ставлення до оточуючих.

Тобто результати регресійного аналізу вказують на те, що орієнтованість на соціальне схвалення, прагнення задовольнити потреби всіх оточуючих та емоційна лабільність впливають на рівень макіавеллізму респондентів. Тобто такі риси індивіда підсилюють його особистісну схильність до прихованого психологічного впливу. Така тенденція виявлена у респондентів саме в ділових та романтичних стосунках.

Також результати регресійного аналізу свідчать про вплив віку (17-20 років) та вираженого «Залежного» типу ставлення до оточуючих в міжособистісній взаємодії на рівень макіавеллізму: $M=87,99+4,23*Y_0$, де Y_0 – вік (17-20). Тобто несамостійність у взаємодії з людьми і юнацький вік можуть збільшувати або зменшувати особистісну схильність до використання прихованого психологічного впливу.

Дані показують, що респонденти, які вважають, що схильні до використання психологічних маніпуляцій у ділових стосунках, мають «Підозрілий» тип ставлення до оточуючих, що впливає на рівень макіавеллізму: $OR=0,38+0,67*4F$, де OR – офіційні/ділові стосунки, $4F$ – підозрілий тип ставлення до оточуючих. Що свідчить про недовіру до оточуючих і очікування підступності й обману в кожній взаємодії в респондентів, схильних до використання психологічних маніпуляцій у ділових стосунках.

Висновки до розділу 2

Показники досліджуваних свідчать про наявність середнього та високого рівня макіавеллізму в значній кількості осіб. Варто зауважити, що переважна більшість осіб із середнім та високим рівнем макіавеллізму – це представниці жіночої статі.

Результати проведеного дослідження певною мірою підтверджують результати теоретичного дослідження, тобто респонденти з високим рівнем макіавеллізму, відповідно до результатів дослідження, мають акцентуацію «авторитарного» типу ставлення до оточуючих.

Кореляційний аналіз також підтверджує теоретичне дослідження. За результатами, у респондентів з високим та середнім рівнями макіавеллізму акцентуація «Авторитарного» типу ставлення до оточуючих.

Результати регресійного аналізу свідчать про те, що в досліджуваних із рівнем макіавеллізму вище середнього, схильність до використання

маніпуляцій у ділових та романтичних стосунках і «Дружелюбний» тип ставлення до оточуючих впливають на рівень макіавеллізму.

РОЗДІЛ 3 ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ВМІНЬ РОЗПІЗНАВАННЯ ТА ЗАХИСТУ ВІД ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ

3.1. Обґрунтування методів розвитку вмінь розпізнавання та захисту від психологічних маніпуляцій

Уміння розпізнавати та протистояти маніпуляціям є важливим інструментом у професійному та особистому житті студента, оскільки відіграє важливу роль під час спілкування в навчальному процесі і в особистих стосунках. Важливо зазначити, що набувати навичок розпізнавання та захисту від маніпуляцій необхідно не тільки студентам ЗВО, а й усім, хто багато спілкується, знайомиться з людьми, відчуває, що робить те, що не насправді хоче тощо.

Суть терапевтичної роботи, яку ми пропонуємо, полягає в тому, щоб за допомогою когнітивної терапії навчити студентів ЗВО розпізнавати маніпуляції та протистояти їм. Шляхом зміни дисфункціональних стереотипів, мислення й сприйняття планується навчити студентів не піддаватися зовнішньому психологічному впливу, а саме маніпуляціям.

Розвиток вмінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій передбачає комплексний та поетапний підхід. Для цієї цілі було обрано метод когнітивної та раціонально-емотивної терапії [27].

Також ми використали когнітивну терапію з метою руйнування спотворених умовиводів, до яких можуть наштовхувати люди, які застосовують психологічні маніпуляції.

Є.Є. Марінушкіна вважає, що для того, щоб людина не стала жертвою маніпуляції свідомістю, потрібно навчати її методам і прийомам аналізу ситуації, зважено приймати рішення й етапам рефлексії, розвивати навички критичного мислення, адекватну самооцінку [17].

У тренінговій методиці із захисту особистості від маніпуляцій Н.В. Волинець передбачено формування у студентів навичок розпізнавання намірів маніпуляторів і засобів протидії маніпулятивним намірам. Метою

тренінгу впливу і протистояння впливу О.В. Сидоренко є розвиток особистісної сили та впевненості й віри в цю силу для ситуацій ділової взаємодії [16].

В.В. Марченко вказує на те, що одним із способів, яким студенти можуть захистити себе від маніпуляцій, є глибоке й чітке усвідомлення й розуміння тих життєвих цілей і позицій, які вони займають у світі, тобто краще розуміння себе.

На думку О.О. Прокоф'єва, зниженню рівня піддавання маніпуляціям сприятиме розвиток активності, упевненості, відповідальності, гнучкості поведінки, рефлексії, креативності, емоційної стабільності [18].

На відміну від досліджень про захист від маніпуляцій значно менше уваги присвячено проблемі корекції маніпулятивних стратегій поведінки. М.Б. Кліманська розробила тренінг спрямований на роботу з почуттям безпорадності маніпулятора, розвиток здатності до емпатії та толерантності, вирішення конфліктів, ознайомлення з навичками активізації громади [19].

У працях А. Бека стверджується, що думки визначають емоції, емоції зумовлюють відповідну поведінку, а поведінка в свою чергу формує місце людини в навколишньому світі. Оскільки можна маніпулювати емоціями і таким чином прямо впливати на життя людини, то когнітивна терапія може допомогти навіть якщо людина вже довгий час знаходиться під впливом маніпуляцій і вона вже вплинула на її спосіб мислення [20].

Когнітивний напрямок у психології вважається «активним» видом психотерапії, що допомагає зосередитись на тому, як мислить людина, віднайти спотворені умовиводи, змінити мислення людини, щоб вона могла більш об'єктивно дивитись на те, що відбувається в процесі спілкування та реагувати на маніпуляції більш ефективно. Навчально-психологічний тренінг допоможе почати аналізувати те, як із тобою спілкуються, розпізнавати ознаки маніпуляцій та реагувати на них відповідно до ситуації.

Оскільки маніпулятори часто впливають на емоції адресата, переживання яких може призвести до ірраціональних установок, ми

вирішили застосувати певні техніки з раціонально-емоційної терапії А. Елліса. Суть його теорії полягає в тому, що існують певні події, в процесі аналізу яких людина реагує. Може здатися, що людина реагує на подію, але насправді людина реагує в залежності від своїх переконань і установок. Основна мета роботи за цією теорією – натренувати людину реагувати й аналізувати дійсність раціонально[21].

Нам необхідна техніка А. Елліса для того, щоб реконструювати ірраціональні установки студентів, щоб уникати емоційного реагування в процесі захисту від психологічних маніпуляцій. Наша мета – натренувати учасників діяти й реагувати на маніпуляції без ірраціональних установок.

Вплив постійних маніпуляцій, які могли застосовуватися до студента ще до навчання в ЗВО, достатньо непередбачуваний і може залишати після себе нав'язані емоції (сором, вина, ненависть до себе) та деструктивну поведінку. Саме на такі наслідки маніпуляцій скерована РЕТ і її методи.

3.2. Програма розвитку вмінь розпізнавання та захисту від маніпуляції

Актуальність програми: зараз досить поширено використовуються маніпуляції в усіх сферах життя студента, але вирішення цієї проблеми залишається без уваги психологів. Дуже важливо розвивати вміння розпізнавати та захищатися від маніпуляцій саме в юнацькому віці, щоб користуватись ними все подальше життя, саме на осіб юнацького віку націлена наша програма розвитку вмінь.

Для розвитку вмінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій у студентів ЗВО як учасників навчального процесу ми розробили програму навчально-психологічного тренінгу, розраховану на 5 занять по 100-120 хвилин кожна.

Мета програми – розвиток умінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій у студентів ЗВО.

Завдання програми:

1. Набути та систематизувати знання про поняття й механізм роботи маніпуляції.
2. Сформувати, розвинути вміння розпізнавати й протистояти маніпуляції.
3. Навчитись застосовувати набуті вміння в дії шляхом використання вправ у парах.

Програма розрахована на два компоненти: когнітивний та емоційний.

Реалізатором програми має бути практичний психолог.

Програма розрахована на використання для груп студентів різних курсів навчання. Кількість учасників: 10-14 осіб юнацького віку.

Тривалість: 4 заняття по 120 хвилин і одне заняття 100хвилин.

Очікувані результати:

1. Систематизовані знання про психологічну маніпуляцію.
2. Ознайомлення й досвід практичного використання вмінь захисту від маніпуляції.
3. Упевнене та ефективне використання набутих умінь на практиці.

Заняття 1 «Знайомство з поняттям маніпуляції та її видами»

Мета: познайомити учасників між собою, дати поняття психологічної маніпуляції, настановити на аналіз випадків маніпуляції у власному життєвому досвіді, отримати зворотний зв'язок про тренінг.

Тривалість: 120 хв.

Вправа 1: «Правила тренінгу»

Мета вправи: ознайомити учасників із правилами тренінгу, щоб забезпечити екологічну та ефективну роботу.

Тривалість: 15 хв.

Інструкція. Запитати учасників, чи вони брали раніше участь в інших тренінгах, чи знають якісь правила тренінгу. Ознайомити учасників із тими правилами, яких вони не назвали.

1. Цінувати час.
2. Проявляти активність.

3. Говорити по черзі.
4. Говорити коротко й на обговорювану тему.
5. Говорити тільки від свого імені.
6. Бути позитивними до себе та інших.
7. Правило додавання (Я + Ти + Ми).
8. Не використовувати оцінювальні слова.
9. Правило поваги до представників своєї й протилежної статі.
10. Правило добровільної активності.
11. Правило конфіденційності.

Матеріали: фліп-чарт.

Питання для обговорення:

1. Чому важливо дотримуватися всіх перелічених правил?
2. Чи все зрозуміло?
3. Хтось має питання?

Вправа 2: «Знаєш, я...»

Мета: знайомство учасників.

Тривалість: 20 хвилин.

Інструкція. По черзі привітати одне одного, розповідаючи про цікаві випадки, що трапилися під час спілкування з іншими людьми.

Матеріали: -

Хід виконання:

1. Один із учасників заняття звертається до сусіда зі словами: «Знаєш, я...» –та розповідає про цікавий, смішний випадок, який трапився з ним під час спілкування з іншою людиною;
2. Учасник, до якого зверталися, продовжує по колу й звертається до свого сусіда, виконуючи ті самі дії, але вже зі своєю історією;
3. Вправа йде по колу, доки останній учасник не звернеться до першого.

Питання для обговорення:

1. Чи важко було пригадати потрібну історію?
2. Чи важко було розповісти свою історію іншому?
3. Яка була ваша реакція на історію, яку вам розповіли?
4. Яка була реакція партнера на розказану вами історію?

Інтерактивна лекція: «Що таке маніпуляція?»

Мета: сформувати та систематизувати знання про психологічну маніпуляцію.

Тривалість: 50 хв.

Інструкція. Слухати теоретичний матеріал, ставити запитання, наводити приклади.

Матеріали: роздрукований текст (Додаток А).

Хід виконання:

1. Запитати учасників, що вони знають про психологічну маніпуляцію на початковому етапі.
2. Розповісти теоретичний матеріал, запитувати в ході лекції, чи помічали учасники такі ознаки маніпуляцій раніше.
3. Дати можливість учасникам вигадати приклади маніпуляцій, про які йдеться в лекції.
4. Одні учасники ставлять питання, а інші намагаються на них відповідати.
5. Відповісти на питання учасників тренінгу.

Питання для обговорення:

1. На вашу думку, скільки маніпуляцій за один день застосовують до однієї людини?
2. Що було найцікавіше?
3. У чому складність розпізнавання маніпуляції?
4. Хтось має питання?

Вправа 3: «Газета»

Мета: підвищити рухову активність, згуртувати групу учасників.

Тривалість: 15 хв.

Інструкція. Поділіться на підгрупи по 4-5 чоловік. Станьте навколо газети так, щоб ваші ноги не торкалися її. За моїм сигналом усією командою станьте на газету. Слідкуйте, щоб ноги не виходили за межі газети. Потім газета складається вдвічі, інструкція повторюється.

Матеріали: два з'єднані газетні розвороти на одну команду.

Хід виконання: протриматися на газеті протягом 5 с.

Питання для обговорення:

1. Було складно вигадати, як усім стати на газету чи протриматися 5 секунд?
2. Чого вас навчила ця вправа?

Вправа 4: «Рефлексія»

Мета: отримати зворотний зв'язок.

Тривалість: 20 хв.

Інструкція. Відповісти на запитання.

Матеріали: -

Хід виконання:

1. Основне, що я дізнався ...
2. Найбільше мені запам'яталось ...
3. Мені не дуже сподобалось, що на тренінгу...
4. Мені найбільше сподобалося, що на тренінгу...
5. Я б хотів(ла), щоб під час проведення наступних тренінгів ведучий...
6. Думаю, що після тренінгу зміниться...

Питання для обговорення:-

Домашнє завдання: написати/знайти відео про два приклади маніпуляції (з власного досвіду/з фільму тощо) і подумати, що застосував маніпулятор для підвищення ефективності дії маніпуляції.

Заняття 2 «Як розпізнати маніпуляцію?»

Мета: перевірити домашнє завдання, надати та структурувати інформацію про розпізнавання та захист від маніпуляцій, застосувати знання на практиці.

Тривалість: 120 хв.

Вправа 1: «Як діє маніпулятор?»

Мета: перевірити домашнє завдання, дати можливість учасникам поділитися власними спостереженнями та попрацювати в парах.

Тривалість: 30 хв.

Інструкція. Поділіться на пари, розкажіть завчасно підготовані приклади маніпуляцій, проаналізуйте, яким чином маніпулятор підсилив дію маніпуляції.

Матеріали:-

Хід роботи:

1. Учасники діляться на пари.
2. Спілкуються про приклади маніпуляцій та аналізують поведінку маніпуляторів.
3. Учасники діляться результатами обговорення, ставлять запитання.

Питання для обговорення:

1. Які знання з попереднього заняття допомогли вам виконати домашнє завдання?
2. Що було найскладнішим у домашньому завданні та обговоренні?

Вправа 2: «Відреагуй»

Мета: Навчити учасників використовувати правильні реакції на маніпуляції.

Тривалість: 35 хв.

Інструкція. Послухайте приклади маніпуляцій або вигадайте свої й скажіть, як потрібно реагувати на такі маніпуляції.

Матеріали:-

Хід виконання:

1. Поділитися на підгрупи по 3-4 особи, у якій перший учасник застосовує маніпуляцію, другий реагує на неї, а третій аналізує поведінку перших двох.

2. Зачитати приклади (людина незадоволена тим, що ви робите й завжди хоче більшого; запевняє, що ви нікчемність, егоїст, не виявляєте про нього турботи тощо; завжди впевнений, що ви йому поступитеся– і ви дійсно поступаєтеся; багато обіцяє за вашу поступливість і, як правило, не виконує обіцянок; використовує матеріальну залежність від нього, шантажує грошима задля досягнення своєї мети; ваші почуття та переживання мало його хвилюють).

3. Дати час на вирішення завдання.

4. Дати учасникам озвучити й обговорити варіанти їх відповідей.

5. Допомогти знайти правильну реакцію на маніпуляцію.

Питання для обговорення:

1. У чому полягала складність вправ?

2. Як часто раніше ви неправильно реагували на такі маніпуляції?

Інформаційне повідомлення: «Захист від маніпуляцій»

Мета: сформувати та систематизувати знання про захист від маніпуляції.

Тривалість: 30 хв.

Інструкція. Слухати теоретичний матеріал, відповідати на питання під час розповіді.

Матеріали: роздрукований текст.

Хід виконання:

Дослідники виділяють такі способи захисту від маніпуляцій:

1. Уникнення джерела впливу.

2. Сміх (пошук кумедних моментів в отриманій інформації, несерйозне ставлення до неї);

3. Удаване нерозуміння;

4. Критичність мислення, додаткові запитання;
5. Усвідомлення можливості вибору;
6. Безстрашність та упевненість у собі: людина, якій «нічого втрачати», є потужною силою, оскільки таку людину неможливо підпорядкувати, адже будь-яке підпорядкування спрямоване на провокацію почуття страху за своє життя або за життя близьких, репутацію, кар'єру тощо;
7. Не обіцяти, не давати чітких відповідей, принаймні дати собі час на роздуми, адже маніпулятори люблять створювати ілюзію терміновості, щоб ви не встигли проаналізувати ситуацію та реакцію на неї.
8. Намагатися не зловживати допомогою інших і не залишатися в боргу, щоб ця людина не змогла маніпулювати взаємною допомогою [22].

Питання для обговорення:

1. Наведіть приклад використання одного зі способів протистояння маніпуляціям?
2. Який спосіб був незрозумілий?

Вправа 3: «Підбивання підсумків»

Мета: згадати про вивчене, замислитися над тим, як отримані знання будуть застосовуватися в реальному житті.

Тривалість: 25 хв.

Інструкція. Поділитись на три групи й виконати завдання, опісля виступити.

Матеріали: аркуші паперу формату А3, олівці, фломастери.

Хід виконання: Усі учасники поділяються на міні-групи, кожна отримує аркуш паперу А3 та своє завдання. Першій групі потрібно підготувати виступ, який підсумовує основні пункти, розглянуті на тренінгу. Другій групі – комплекс заходів, які можуть бути прийняті в реальному житті (на робочому місці) для того, щоб максимально використати отриману

інформацію. Третя група з'ясовує, які перешкоди можуть виникнути під час застосування отриманої інформації в реальному житті та як їх подолати. Листи А3 можна використовувати для того, щоб сформулювати основні пункти, зробити схематичні малюнки тощо. Після цього один учасник від кожної групи представляє всім міркування своєї групи.

Питання для обговорення:

1. Чи може група додати щось до сказаного, з якими ідеями учасники погоджуються, а з якими – ні?

Заняття 3 «Учимося бачити маніпуляції»

Мета: розвиток емпатії та рефлексії для підвищення здатності розпізнавання маніпуляцій, навчитись розпізнавати найпоширеніші маніпулятивні фрази.

Тривалість: 120 хв.

Вправа 1: «Так»

Мета: удосконалення емпатії та рефлексії, щоб краще відчувати емоції, мотиви співрозмовника і аналізувати свої емоції під час бесіди.

Тривалість: 30 хв.

Інструкція. Група розбивається на пари. Один із учасників говорить фразу, що виражає його стан, настрій чи відчуття. Після чого другий повинен ставити йому запитання, щоб уточнити та з'ясувати деталі.

Матеріали:-

Хід виконання:

1. Учасники діляться на пари.
2. Виконують завдання.
3. Вправа вважається виконаною, якщо у відповідь на розпитування учасник отримує три стверджувальні відповіді - "так".

Питання для обговорення:

1. Чи була вправа складною?
2. Як ви думаєте, для чого ви виконували цю вправу?

Вправа 2: «Знайди маніпуляцію»

Мета: використати на практиці знання, отримані на попередніх заняттях.

Тривалість: 35 хв.

Інструкція. Прочитати перелічені фрази й самостійно обрати ті, які найбільше нагадують маніпуляції.

Матеріали: роздатковий матеріал із переліком фраз. Приклади маніпулятивних фраз, які треба перемішати з неманіпулятивними:

1. Я просто пожартував.
2. З тобою неможливо розмовляти.
3. Учиняй, як хочеш.
4. Іншим ще важче— і нічого.
5. Така вже я людина.
6. Я заради тебе...
7. А я думала, ти...
8. Ти з глузду з'їхав, я такого не говорила.
9. Не будь таким...
10. Завжди ти зі мною так вчиняєш...
11. Поживи з моє.
12. Це для твого ж блага.
13. Ти так не зможеш.
14. Що скажуть люди?
15. Зроби, як я сказала, інакше я...
16. З іншими ти, мабуть, так не вчиняєш.
17. Якщо ти так зробиш, усі дізнаються про..

Хід виконання:

1. Роздати матеріали.
2. Дати час на виконання завдання (10 хв.).
3. Проаналізувати відповіді учасників.

4. Розглянути відповіді всіх учасників, знайти всі маніпулятивні фрази.

Питання для обговорення:

1. Чи була вправа складною?
2. Як ви думаєте, для чого ви виконували цю вправу?

Вправа 3: «Реагую на маніпуляцію екологічно»

Мета: навчитись правильно реагувати на найпоширеніші маніпулятивні фрази.

Тривалість: 35 хв.

Інструкція. Учасники діляться на пари. Одна людина має говорити маніпулятивну фразу із Вправи 1, а інша відповідати таким чином, щоб екологічно захистити власні інтереси.

Матеріали:-

Хід виконання:

1. Учасники діляться на пари.
2. Виконують завдання.
3. Обмінюються враженнями.

Питання для обговорення:

1. У чому полягала складність вправи?
2. Що ви зрозуміли під час виконання вправи?

Вправа 4: «Рефлексія»

Мета: отримати зворотний зв'язок.

Тривалість: 20 хв.

Інструкція. Відповісти на запитання.

Матеріали: -

Хід виконання:

1. Основне, що я дізнався (лася)...
2. Найбільше мені запам'яталося...
3. Мені не дуже сподобалось, що на тренінгу...
4. Мені найбільше сподобалося, що на тренінгу...

5. Я б хотів(ла), щоб під час наступних тренінгів ведучий...
6. Думаю, що після тренінгу зміниться...

Питання для обговорення:-

Заняття 4: «Застосування знань для захисту від маніпуляцій»

Мета: засвоїти техніку психологічного самбо за допомогою вправ «Зовнішня згода», «Зламана платівка», «Англійський професор», вдосконалити набуті практичні вміння захисту від маніпуляцій.

Тривалість: 100 хв.

Вправа 1: «Відмовляй упевнено»

Мета: розвиток навички захисту особистих інтересів у різних випадках спілкування.

Тривалість: 30 хв.

Інструкція. Учасники мають поділитись на три групи, перша – дві особи, друга – три, третя – решта учасників. У кожній підгрупі одна людина виконує роль адресата маніпуляцій і має відмовити маніпуляторам – і таким чином захистити власні інтереси. Перша підгрупа реалізує ситуацію «Подружня пара», друга – «Батьки-дитина», третя – «Колектив-аутсайдер». Підгрупи самі обирають будь-яке спірне питання й розігрують ситуацію відповідно до ролей.

Матеріали: -

Хід виконання:

1. Учасники діляться на підгрупи, обирають ролі.
2. Дискутують, намагаючись переконати адресата вчинити інакше.
3. Якщо залишається час, то учасники можуть помінятися ролями й розіграти ще одну ситуацію.
4. Обговорення.

Питання для обговорення:

1. У чому полягала складність вправи?
2. Що ви зрозуміли під час виконання вправи?
3. Які враження після вправи?

Вправа 2: «Зовнішня згода»

Мета: відпрацювання вміння екологічно відстоювати свої інтереси.

Тривалість: 15 хв.

Інструкція. Для вправи потрібно двоє бажаючих. Один говорить іншому безглузду фразу, а інший має знайти й погодитися з раціональною частиною фрази.

Матеріали: -

Хід виконання:

1. Чому ти не купуєш мені квіти?
2. Ти так багато їси!
3. Тобі варто брати приклад з інших співробітників.
4. Якщо ще й завтра буде дощ, то я стану рибою.
5. А ти думаєш, що твоя професія справді актуальна?

Питання для обговорення:

1. У чому полягала складність вправи?
2. Що ви зрозуміли під час виконання вправи?
3. Для чого ми виконали цю вправу?

Вправа 3: «Зламана платівка»

Мета: відпрацювання вміння екологічно відстоювати свої інтереси.

Тривалість: 20 хв.

Інструкція. Для вправи потрібно двоє бажаючих. Один говорить іншому провокуючу фразу, а той має вигадати таку фразу для відповіді, щоб при її повторному озвученні сенс розмови не втрачався і опонент не зміг продовжувати розмову.

Матеріали: -

Хід виконання:

1. Перший бажаючий говорить іншому провокуючу фразу (таку, з якої можна почати сварку).

2. Інший говорить фразу, яку можна повторювати незалежно від реплік «нападаючого».

3. Учасники програють діалог, аналізують та знаходять недоліки.

Питання для обговорення:

4. У чому полягала складність вправи?

5. Що ви зрозуміли під час виконання вправи?

6. Для чого ми виконали цю вправу?

Вправа 4: «Англійський професор»

Мета: відпрацювання вміння екологічно відстоювати свої інтереси.

Тривалість: 20 хв.

Інструкція. Для вправи потрібно двоє бажаючих. Один говорить іншому засуджуючу фразу, а інший має вигадати впевнену, увічливу відповідь з долею гумору.

Матеріали: -

Хід виконання:

4. Перший бажаючий говорить іншому засуджуючу, провокуючу фразу.

5. Інший відповідає впевнено, з гумором, але при цьому відстоює свої кордони.

6. Учасники програють діалог, аналізують та знаходять недоліки.

Питання для обговорення:

7. У чому полягала складність вправи?

8. Що ви зрозуміли під час виконання вправи?

9. Для чого ми виконали цю вправу?

Вправа 5: «Рефлексія»

Мета: отримати зворотний зв'язок.

Тривалість: 15 хв.

Інструкція. Відповісти на запитання.

Матеріали: -

Хід виконання:

1. Основне, що я дізнався ...
2. Найбільше мені запам'яталось...
3. Мені на дуже сподобалось, що на тренінгу...
4. Мені найбільше сподобалося, що на тренінгу...
5. Я б хотів(ла), щоб під час наступних тренінгів ведучий...
6. Думаю, що після тренінгу зміниться...

Питання для обговорення:-**Заняття 5 «Закріплення отриманих умінь»**

Мета: застосування й розвиток умінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій в індивідуальній та груповій взаємодії.

Тривалість: 120 хв.

Вправа 1: «Кейс»

Мета: використання й розвиток набутих умінь захисту від маніпуляції.

Тривалість: 30 хв.

Інструкція. Учасники тренінгу отримують завдання-кейси, у яких описані випадки маніпуляцій, і індивідуально вирішують, як ефективно й екологічно реагувати на них.

Матеріали:-**Хід виконання:**

1. Учасники отримують картки із завданнями-кейсами.
2. Виконують завдання.
3. Діляться результатами й оцінюють їх ефективність.

Питання для обговорення:

1. У чому полягала складність вправи?
2. Що ви зрозуміли під час виконання вправи?
3. Які враження після гри?

Вправа 2: Рольова гра «Маніпуляції»

Мета: дати можливість учасникам тренінгу застосувати на практиці отримані знання.

Тривалість: 60 хв.

Інструкція. Учасники діляться на підгрупи, кожній пропонується придумати, підготувати й представити рольову гру, де будуть продемонстровані способи маніпуляції, про які вони дізналися, а також способи захисту від неї.

Матеріали:-

Хід виконання:

1. Учасники в групах вигадують ситуацію, у якій кимось маніпулюють.
2. Кожна група представляє рольову групу із застосуванням отриманих умінь протистояння психологічній маніпуляції.
3. Усі учасники тренінгу обговорюють вправу.

Питання для обговорення:

1. Що було складно зробити?
2. Що сподобалося?

Вправа 3: «Підбиття підсумків»

Мета: згадати про вивчене, замислитися над тим, як отримані знання будуть застосовуватися в реальному житті.

Тривалість: 30 хв.

Інструкція. Поділитись на три групи й виконати завдання, потім виступити.

Матеріали: маркери, аркуші паперу А3.

Хід виконання:

1. Учасники в групах мають сформулювати основні тези та вміння, які вони засвоїли під час курсу тренінгів.
2. Кожна група оголошує пункти, які сформувала, і обговорює їх.

Питання для обговорення:

1. Що сподобалося/не сподобалося в курсі занять?
2. Чи вже застосовували набуті вміння в реальному житті?

3. Що варто змінити в заняттях, щоб вони стали кращими/цікавішими?
4. Оцініть курс занять від 1 до 10.

3.3. Апробація програми розвитку вмінь розпізнавання та протистояння психологічній маніпуляції в міжособистісній у взаємодії студентів ЗВО

Для реалізації програми розвитку вмінь розпізнавання та протистояння маніпуляціям у міжособистісній взаємодії студентів ЗВО було дистанційно проведено 5 тренінгів за допомогою платформи Zoom. До кожного заздалегідь створено презентації та зібрано відеоматеріали для зручності та ефективності проведення дистанційних психологічних тренінгів.

У кожному тренінгу брала участь група (3-5 осіб) студентів першого курсу спеціальності Психологія, завжди в різній кількості (залежно від можливості). Перед початком кожного тренінгу учасники були проінформовані щодо особливостей організації навчального процесу під час військового стану (за умови оголошення тривоги).

Оскільки курс тренінгів проводився в онлайн-форматі, деякі вправи було вилучено через неможливість реалізації дистанційно, а деякі адаптовано до застосування. Наприклад, лекцію було замінено на перегляд відео з наступним обговоренням, додано рольові вправи для зняття напруження й залучення до творчості.

У процесі першого заняття всім студентам було представлено тренера та концепцію курсу тренінгів. Спочатку студентів ознайомили з правилами тренінгу задля забезпечення динамічної та продуктивної взаємодії тренера та всіх студентів. Учасники також представились та ближче познайомились один із одним, після чого розповіли про свої очікування та побажання. Мета, яку ставили на цьому занятті, – ознайомлення з проблемою психологічних маніпуляцій та способами захисту від них, переконати учасників у необхідності володіння вмінням розпізнавати та захищатися від них.

Студенти виявили зацікавленість темою та були достатньо активні й відверті, аналізуючи індивідуальний досвід розпізнавання психологічних маніпуляцій. Учасники тренінгу також розвивали емпатію та намагалися визначити правдивість реплік під час вправи «Так».

У рамках другого тренінгу студенти ознайомилися з видами протидії психологічним маніпуляціям та проаналізували, які саме види вони використовували, а також аргументували, які види вважають неекологічними для використання в залежності від виду міжособистісної взаємодії. Студенти намагалися визначити маніпулятивні фрази з переліку та аргументували, чому саме ці фрази можуть впливати на дії та стан людини. Учасники намагалися використовувати вивчені види протидії психологічному впливу під час вправи «Подвійний удар», де двоє «тиснули» на одного, а той мав екологічно та впевнено протидіяти впливу. Студенти відзначили, що, не роздумуючи, автоматично використовували звичну для них у повсякденному житті контраргументацію, конструктивну критику та конфронтацію.

Метою третього тренінгу було опанувати техніку психологічного самбо, за допомогою якого можна уникати впливу провокуючих, засуджуючих та неввічливих маніпулятивних реплік на свою адресу. Учасники намагалися підібрати найбільш вигідні та влучні відповіді для техніки психологічного самбо [28].

Під час обговорення вправ учасники відзначили, що їхнє завдання було нелегким, але техніка виявилася цікавою та ефективною. Також студенти отримали домашнє завдання, під час виконання якого мали знайти та проаналізувати відео, у якому людина успішно протистоїть психологічній маніпуляції. Необхідно було спостерігати за мовою, інтонацією, рухами та настроєм людини для подальшого обговорення під час наступного тренінгу.

Четвертий тренінг ми розпочали з обговорення домашнього завдання, а саме аналізу поведінки людини, яка успішно протистоїть психологічному впливу. Це очікувано зайняло багато часу. Також учасники тренінгу за допомогою вправ «Маніпуляція», «Зламана платівка» повторили техніку

психологічного самбо та визначили, які саме види протистояння маніпуляції застосовували. Студенти переглянули відеоматеріал про техніки захисту від провокацій з елементами аналізу реакції людей на провокативні фрази. Найбільше студентам запам'яталася техніка «Відповідь поряд», коли людина не дає чіткої відповіді на провокативні питання суб'єкта і таким чином захищається від конфліктної ситуації та непорозумінь.

Метою п'ятої тренінгової зустрічі було повторити та закріпити з допомогою практичних вправ уміння розпізнавати та захищатися від маніпуляцій. Також студенти закріпили вміння відрізняти прагматичні маніпуляції від гедоністичних. Учасники пройшли опитування, за допомогою якого ми визначили, наскільки студенти засвоїли теоретичну та практичну інформацію, з якою ознайомилися та працювали в процесі апробації програми тренінгів. Вони швидко відрізняють екологічні види протидії маніпуляції від неекологічних, але вагаються, коли потрібно визначити маніпулятивну фразу. На «відмінно» засвоїли матеріал про подвійні послання та правильне реагування на такий прояв психологічної маніпуляції.

Учасники тренінгу виявляли зацікавленість та активність на всіх зустрічах, що допомогло їм із легкістю виконати вправи, у яких потрібно було розпізнавати та протистояти маніпуляціям.

Висновки до розділу 3

Узагальнюючи третій розділ, ми можемо стверджувати, що наша програма тренінгів розроблена з використанням когнітивної та раціонально-емоційної терапії. Цільова група – студенти юнацького віку, різних курсів навчання ЗВО. Програма складається з 5-ти занять по 120 хв. і одне 100 хв. Програма включає інтерактивну лекцію, інформаційні повідомлення, домашнє завдання, роботу з відеоматеріалами, активні індивідуальні та групові види роботи, фінальне опитування для визначення рівня засвоєння матеріалу.

Запропонована програма має інформаційні та розвиваючі компоненти, націлені на підвищення емпатії та емоційного інтелекту, які також необхідні під час розпізнавання та захисту від маніпуляцій. Учасники тренінгів ознайомилися та застосували на практиці з допомогою вправ усі види захисту від психологічної маніпуляції, техніку психологічного самбо.

Під час апробації програми тренінгів учасники аналізували свій досвід розпізнавання та захисту від маніпуляцій, називали найпоширеніші маніпулятивні фрази в різних видах міжособистісної взаємодії, визначали екологічні та неекологічні види протидії психологічним маніпуляціям, особливості різних видів маніпуляцій та протистояння їм.

ВИСНОВКИ

Кваліфікаційна робота включає теоретичний аналіз, синтез наукової літератури на тему психологічної маніпуляції в міжособистісній взаємодії студентів ЗВО. Другий розділ – про статистичне дослідження психологічних маніпуляцій та типів ставлення до оточуючих у студентів ЗВО. Третій присвячений розвитку вмінь розпізнавання та захисту від маніпуляцій.

Результати теоретичного етапу нашого дослідження показали, що маніпуляція має характерні ознаки: ставлення до об'єкта маніпулювання як до засобу досягнення власних цілей, прагнення отримати односторонній вигравш, прихований характер впливу (ціль впливу прямо не проголошується), використання психологічної вразливості, формування “штучних” потреб і мотивів для зміни поведінки в інтересах ініціатора маніпуляції, створення ілюзії самостійності прийняття рішень.

Механізм маніпуляції включає два етапи: етап підготовки та етап створення штучної потреби. На першому етапі знижується критичність мислення та раціональне сприйняття інформації, на другому етапі адресата змушують повірити в існування потреби, яка насправді потрібна макіавеллісту.

У результаті дослідження ми визначили, що показники досліджуваних свідчать про наявність середнього та високого рівня макіавеллізму у значній кількості осіб. Варто зауважити, що переважна більшість осіб із середнім та високим рівнем макіавеллізму – це представниці жіночої статі.

Кореляційний аналіз частково підтверджує теоретичне дослідження. За результатами аналізу, у респондентів із високим та середнім рівнями макіавеллізму акцентуація «Авторитарного» типу ставлення до оточуючих.

Наша програма складається з 5-ти занять по 120 хв. і одне 100 хв. Запропонована програма має інформаційні та розвиваючі компоненти, націлені на підвищення емпатії та емоційного інтелекту, які також необхідні при розпізнаванні та захисті від маніпуляцій. Учасники тренінгів

ознайомилися та застосували на практиці за допомогою вправ усі види захисту від психологічної маніпуляції, техніку психологічного самбо.

Під час апробації програми тренінгів учасники засвоювали інформацію про поняття та види психологічної маніпуляції, види протидії психологічній маніпуляції, аналізували свій досвід розпізнавання та захисту від маніпуляцій, називали найпоширеніші маніпулятивні фрази в різних видах міжособистісної взаємодії, визначали екологічні та неекологічні види протидії психологічним маніпуляціям, визначали особливості різних видів маніпуляцій та протистояння їм.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лозниця С. Маніпуляція свідомістю: історико – культурні засади. *Філософська думка*. 2008. №1. С.142 – 155.
2. Психологічна маніпуляція // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Психологічна_маніпуляція (дата звернення: 20.10.2021).
3. Шейнов В. П. Приховане керування людиною. Психологія маніпулювання. Мінськ, 2000. 848 с.
4. Шиллер Г. Манипулятори свідомістю. Москва, 1980. 326 с.
5. Бессонов Б.Н. Ідеологія духовного придушення. Москва, 1971. 295 с.
6. Татенко В. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. *Соціальна психологія*. 2003. №1. С. 60-72.
7. Самборська О. В. Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу: дис. канд. психол. наук: 19.00.05. Київ, 1997. 190 с.
8. Доценко Е.Л. Психологія маніпуляції: феномени, механізми та захисти. Москва, 1997. 344 с.
9. Деренчук Н. В. Особливості формування маніпулятивної стратегії в українському політичному дискурсі. *Проблеми гуманітарних наук*. 2012. № 38. С. 357–364.
10. Тарелкін А.І. Маніпулятивний вплив студентів на викладачів в педагогічному спілкуванні. *Найвища школа*. 2006. №2. С. 29–33.
11. Сугестивні технології маніпулятивного впливу: навч посіб. / В.М. Петрик, М. М. Присяжнюк, Л. Ф. Компанцева та ін.; за заг. ред. Є.Д. Скулиша. 2-ге вид. Київ: ЗАТ «ВПОЛ», 2011. 248 с.
12. Войтко О.В., Кацалап В.О., Рахімов В.В. Аналіз особливостей маніпуляції, як інструменту психологічного впливу на свідомість. *Modern Information Technologies in the Sphere of Security and Defence*. 2009. № 2(35). С.122.

13. Волинець Н.В. Особливості маніпуляцій у спілкуванні студентів, їхніх батьків та друзів у повсякденному житті. Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць / за ред. Максименка С.Д. Київ, 2006. 476 с.
14. Гребінь Н.В. Психологічні особливості студентської молоді, схильної до маніпуляції у міжособовій взаємодії Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. *Український науковий журнал*. 2015. №1. С. 56–65.
15. Волинець Н.В. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. Київ, 2008. 20 с.
16. Маринушкіна О.Е. Розвиток якостей особистості як протидія маніпуляції свідомістю. Київ, 2005. 105-111 с.
17. Прокоф'єва О.О. Змістові та процесуальні аспекти спецкурсу–тренінгу запобігання маніпулятивним міжособистісним стосункам у юнацькому віці. *Проблеми сучасної психології*. 2010. Вип. 10. С. 64.
18. Кліманська М.Б. Психологічні чинники схильності молоді до соціального утриманства: Автореф. дис. ... кандидата психол. наук: 19.00.05. Київ, 2007. 16 с.
19. Смирнова М.К. Когнітивна психотерапія//Психологіс: енциклопедія практичної психології. URL: <http://psychologis.com.ua/-1-325.htm> (дата звернення 22.11.2021).
20. Калошин В.Ф. Рационально-эмотивна терапія: теорія та практика. *Психологія для всіх*. 2010. №4. С. 71-72. URL: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/3526/1/7_%D0%A0%D0%95%D0%A24_2010.pdf (дата звернення 22.11.2021).
21. Бородчак В.М. Особливості політичних маніпуляцій у сучасному інформаційному просторі та протистояння їм. *Інформаційні процеси і соціально-психологічні технології*. 2012. №30. С. 285. URL: http://umo.edu.ua/images/content/aspirantura/zabezp_discipl/Бородчак_маніпуляції_2012_30_27.pdf (дата звернення 27.11.2021).

22. Маніпулятивне спілкування//УкрДок. URL: <https://ukrdoc.com.ua/text/24474/index-1.html> (дата звернення 02.12.2021).
23. Методика діагностики міжособистісних відносин Т.Лірі//medbib.in.ua. URL: <http://medbib.in.ua/metodika-diaagnostiki-mejlichnostnyih-39998.html> (дата звернення 23. 04.2022).
24. Тест Лірі. Діагностика міжособистісних відносин (ДМО)//vcf.vn.ua. URL: <https://vcf.vn.ua/test-liri-diaagnostika-mizhosobistisnix-vidnosin-dmo/> (дата звернення 28. 04.2022).
25. Методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-ШКАЛА)//rowladyland.com. URL: <https://uk.rowladyland.com/psihologiya/86195-metodika-izmereniya-urovnya-makiavellizma-lichnosti-mak-shkala.html> (дата звернення 18. 03.2022).
26. Сучасні методи психологічної корекції та консультування//pidru4niki.com. URL: https://pidru4niki.com/10611207/psihologiya/suchasni_metodi_psihologichnoyi_k_orektsiyi_konsultuvannya (дата звернення 12. 04.2022).
27. Сидоренко Е. В. Тренінг впливу і протистояння впливу//rua.pp.ua. URL: <http://rua.pp.ua/trening-vliyaniya-protivostoyaniya-vliyaniyu.html> (дата звернення 17. 04.2022).
28. Поняття та види психологічного впливу. Психологічний вплив//naia.kiev.ua. URL: https://www.naia.kiev.ua/files/kafedru/up/zaochka/NMK_2.doc (дата звернення 04. 02.2022).
29. The hidden tricks of powerful persuasion. BBC. URL: https://www.bbc.com/future/article/20150324-the-hidden-tricks_of%20persuasion (дата звернення: 10.11.2021).
30. Interpersonal Circumplex//SpringerLink. URL: https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1007/978-3-319-24612-3_1233 (дата звернення 26. 03.2022).